



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA

INFORME DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE INSTALACIÓN DE PLADUR PARA
DECORACIÓN Y VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA”.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORA: AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA

DIRECTOR: DR. MBA CÉSAR CERVANTES

Ibarra, marzo 2012

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación para la realización del Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de instalación de Pladur para decoración y vivienda en la ciudad de Ibarra, en primer lugar se realizó el diagnóstico situacional, en el cual se pudo observar que en la Ciudad de Ibarra, si les interesa decorar su vivienda con Pladur, ya que este resulta más accesible para toda clase social. El segundo capítulo son las bases teóricas, las mismas que fueron investigadas en varias fuentes bibliográficas, las cuales nos ayudaron a obtener la justificación teórica de la investigación. Una vez analizado el estudio de mercado se pudo concluir que existe una demanda muy alta del Pladur y una oferta escasa por tanto hay una demanda insatisfecha, la cual va a ser cubierta en un 60%. Mediante el estudio técnico, se concluyó que la microempresa se ubicará en el Centro de la Ciudad, siendo éste un lugar estratégico, así mismo se estableció las instalaciones físicas necesarias para prestar un servicio de calidad, así como también se constituyó la estructura organizacional adecuada, acorde a las necesidades y tamaño de la microempresa. El total del proyecto tiene una inversión de \$21.078.73 USD, de cual el 70% (\$14.741.11), será financiado con un crédito otorgado por la CFNa una tasa de interés del 11.27%, la diferencia es decir el 30% (\$ 6.317.62), será mediante aportes del socios. Se realizó el análisis mediante indicadores financieros dándonos un VAN positivo de \$4.667.74 USD, una TIR del 38.07%, el Beneficio- Costo de 1.03 y un período de recuperación de la inversión es en 4 años 5 meses 8 días. El punto de equilibrio es de 35.938.60 USD. La aplicación del proyecto genera impactos medio positivos tales como :social, económico, educativo y ambiental.

EXECUTIVE SUMMARY

The present investigation for the realization of the feasibility study for the creation of a microenterprise installation trash bins for decoration and housing in the city of Ibarra, in the first place was made the diagnosis of the situation, in which it was observed that in the city of Ibarra, whether they are interested in decorating your home with Pladur, because this is more accessible to all social classes. The second chapter is the theoretical foundations, the same that were investigated in several bibliographic sources, which helped us to obtain the theoretical justification of research. Once analyzed the market study it was concluded that there is a high demand of the trash bins and an offer scarce therefore there is an unsatisfied demand, which will be covered in a 60%. Through the technical study, it was concluded that microenterprise will be located in the City Center, this being a strategic place, as well as established the physical facilities required to provide a quality service, as well as they had also established the organizational structure adequate, consistent with the needs and size of the microenterprise. The total of the project is an investment of \$21.078.73USD, of which 70% (\$14.741.11), will be financed with a loan by the CFN to an interest rate of 11.27%, the difference i.e. 30% (\$6.317.62), will be through contributions of the partners. An analysis was conducted through financial indicators giving us a VAN positive \$4.667.74USD, a martyr of the 38.07%, the benefit- cost of 1.03 and a recovery period of the investment is in 4 years 5 months 8 day. The point of balance is 35.938.60USD. The implementation of the project generates impacts positive environment such as: social, economic, educational and environmental.

AUTORÍA

Yo, AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100179941-8; declaro bajo juramento que el presente es de mi autoría; **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE INSTALACIÓN DE PLADUR PARA DECORACIÓN Y VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA”** y que los resultados de la investigación son de mi exclusiva responsabilidad, además no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA

100179941-8



CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA, con cédula de identidad N° 100179941-8, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4,5 y 6 en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE INSTALACIÓN DE PLADUR PARA DECORACIÓN Y VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA**, que ha sido desarrollado para obtener el título de INGENIERA EN CONTABILIDADY AUDITORIA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma:

Nombre: Amparo del Pilar Cueva Herrera

Cédula:100179941-8

Ibarra a los, 31 días del mes de Octubre de 2011.

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría – CPA cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE INSTALACIÓN DE PLADUR PARA DECORACIÓN Y VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador.

En la Ciudad de Ibarra, a los 31 del mes de Octubre del 2011.

Dr. César Cervantes



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte, dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100179941-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA		
DIRECCIÓN:	SALVADOR DALÍ 9-49 Y JUAN JOSÉ PÁEZ		
EMAIL:	amparycueva@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2607-163	TELÉFONO MÓVIL	092738385
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE INSTALACIÓN DE PLADUR PARA DECORACIÓN DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA"		
AUTOR (ES)	AMPARO DEL PILAR CUEVA		
FECHA:	2012-03-17		

SOLO TRABAJOS DE GRADO <input checked="" type="checkbox"/>	
PROGRAMA:	PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO AL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA
ASESOR/DIRECTOR	DR. MBA CÉSAR CERVANTES

2. AUTORIZACIÓN DE USO DE LA UNIVERSIDAD

Yo, AMPARO DEL PILAR CUEVA HERRERA, con cédula de ciudadanía N° 100179941-8, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos. Para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIA

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin violentar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la primera en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 31 días del mes de octubre de 2011

LA AUTORA:

(Firma).....

Nombre: Amparo Cueva

Cc.100179941-8

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

Nombre: Lic. Ximena Vallejos

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mi hijo; por su comprensión al no poder dedicarle el tiempo en su crecimiento, con todo mi amor quiero que sepa que fue un pilar muy importante e iluminó este largo camino para lograr mis objetivos.

A mi madre quien con su amor y constancia siempre estuvo presente a pesar de la distancia; a mis hermanos en especial a mi hermana Delma, quien estuvo siempre pendiente de mí y de mi hijo André, quien tuvo una palabra de aliento en los momentos más difíciles en mi vida.

De todo corazón dedico a cada uno de mis amigos incondicionales que estuvieron conmigo en el transcurso de mi vida estudiantil, quienes siempre hicieron que los días y permanencia en la universidad sean más llevaderos. Con mucho cariño Gracias.

Amparo

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar siempre conmigo por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte día a día.

A la Universidad Técnica del Norte prestigiosa Institución que me brindó la oportunidad de obtener un título profesional, y abrir sus puertas del conocimiento y en donde viví agradables momentos.

Agradezco al Dr. César Abdón Cervantes, por su dedicación incondicional y profesionalismo al desarrollo de mi trabajo de grado, por su permanente amistad no podía haber pedido un mejor respaldo y amistad.

Amparo

PRESENTACIÓN

El siguiente trabajo de grado consta de siete capítulos, los cuales se detallan a continuación:

El primer capítulo se realizó el diagnóstico situacional, en el cual se determinó las características de los consumidores; así como su necesidad de que exista una Microempresa dedicada a la instalación y decoración con Pladur.

El segundo capítulo se encuentra el Marco Teórico, el mismo que se estableció mediante la recopilación de información bibliográfica, la cual sirvió de sustento teórico para la investigación.

El Estudio de Mercado es el tercer capítulo, el mismo que consta del estudio de la oferta y la demanda; mediante este análisis se estableció cual es la demanda insatisfecha del Pladur en la Ciudad de Ibarra, además también se analizó otros factores de mercado como son el precio, la publicidad, la competencia entre otros.

El capítulo cuatro se presenta la ingeniería del proyecto, es decir la ubicación exacta de la Microempresa, como está distribuida la planta, así como también se presenta el flujograma de procesos, mediante el cual se prestará el servicio de instalación del Pladur. En el quinto capítulo se identifica la estructura administrativa de la Microempresa, en la cual constan todos los niveles jerárquicos necesarios para la consecución de los objetivos trazados, de igual manera se detalla la descripción tanto de los puestos del personal así como también sus funciones.

El capítulo sexto es el Estudio Económico en el cual consta toda la inversión que requiere la Microempresa; así como también el detalle de los ingresos y gastos necesarios, con esto se logra establecer el Estado

de Resultados y el flujo de caja respectivo. También se realiza la evaluación de la inversión mediante el cálculo del VAN, la TIR, periodo de recuperación de la inversión y el costo beneficio.

Y por último el capítulo cinco Impactos de Proyecto, los cuales son los siguientes: impacto social, económico, y educativo, los mismos que tienen un impacto positivo bajo.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	vi
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	
DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL	5
Antecedentes	5
OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	6
Objetivo General	6
Objetivos específicos	6
VARIABLES DEL DIAGNOSTICO	7
MERCADO	7
PRODUCTO	7
COMERCIALIZACIÓN	7
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	8
CONTROL CONTABLE FINANCIERO	8
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNOSTICA	9
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	10
FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA MUESTRA	10
VIVIENDAS PROPIAS	10
PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN	11
DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	11
Información Primaria	11
Información Secundaria	12
Evaluación de la información	12

TABULACIÓN DE ENCUESTAS APLICADAS A FAMILIAS QUE TIENEN VIVIENDA PROPIA	12
TABULACIÓN DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN	22
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR	24
CRUCES ESTRATÉGICOS	26
CRUCE ESTRATÉGICO OPORTUNIDADES VS AMENAZAS	26
CRUCE ESTRATÉGICO Oponentes VS OPORTUNIDADES	26
CRUCE ESTRATÉGICO RIESGOS VS OPORTUNIDADES	26
CRUCE ESTRATÉGICO RIESGOS VS AMENAZAS	27
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNOSTICO	28

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS	28
LA MICROEMPRESA	28
CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA	28
IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA	29
LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR	29
ADMINISTRACIÓN	29
PROCESO ADMINISTRATIVO	30
PLANIFICACIÓN	30
ORGANIZACIÓN	31
DIRECCIÓN	31
CONTROL	31
INDICADORES FINANCIEROS	31
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	32
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	32
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	32
TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA	32
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	32
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	33

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL	33
BENEFICIO / COSTO	34
PUNTO DE EQUILIBRIO	34
EVALUACIÓN ECONÓMICA	35
INVERSIONES FIJAS	35
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	35
CAPITAL DE TRABAJO NETO	36
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	36
FLUJO DE CAJA	37
EL PLADUR	37
CONCEPTO	37
COMO SE FABRICA UNA PLACA DE PLADUR	38
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS	45
CAPÍTULO III	
ESTUDIO DE MERCADO	47
PRESENTACIÓN	47
IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO	47
MERCADO META	47
SEGMENTO DE MERCADO	48
LA DEMANDA Y OFERTA DEL MERCADO	48
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	48
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO	49
ANÁLISIS DE LA OFERTA	50
PROYECCIÓN DE LA OFERTA	50
BALANCE OFERTA / DEMANDA	51
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	51
PROYECCIÓN DE PRECIOS	52
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	53
PUBLICIDAD	53
PROMOCIÓN	53

CANALES DE DISTRIBUCIÓN	54
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	54

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO	55
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	55
MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	56
MICRO LOCALIZACIÓN	56
TAMAÑO DEL PROYECTO	56
INGENIERÍA DEL PROYECTO	57
INSTALACIONES FÍSICAS	57
DISEÑO DE INSTALACIONES FÍSICAS	57
ÁREA ADMINISTRATIVA	58
ÁREA DE BODEGA	58
ÁREA DE CARGA Y DESCARGA	58
FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE ADQUISICIÓN, VENTA E	59
INSTALACIÓN DEL PLADUR	

CAPÍTULO V

ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA	60
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA	60
Misión	60
Visión	60
Orgánico Estructural	61
Manual de Funciones	61
Gerente – Propietario	62
Secretaria	63
Contador/a	63
Recursos Humanos	65
Recaudador	67

Instaladores

CAPÍTULO VI

EVALUACIÓN ECONÓMICA	70
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN	70
INVERSIONES FIJAS	70
Equipo de computación	70
Muebles de oficina	70
Equipo de oficina	71
Maquinaria y Equipo	71
Vehículo	72
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	72
CAPITAL DE CAPITAL NETO	73
RESUMEN DE LA INVERSIÓN	74
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	74
PRESUPUESTO DE INGRESOS	74
PRESUPUESTO DE GASTOS	75
Costo de ventas	76
Gastos administrativos	76
Gastos de ventas	78
Depreciaciones	78
Gastos Financieros	79
Fuente: Datos de la CFN	80
Elaborado por: La Autora	81
BALANCE GENERAL INICIAL	82
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	83
Elaborado por: La Autora	83
FLUJO DE CAJA	84
EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN	85
Tasa de redescuento o costo de oportunidad	85
Valor Actual Neto (VAN)	86

Tasa Interna de Retorno (TIR)	87
Periodo de recuperación de la información	88
Punto de equilibrio	89
Costo – Beneficio	90
CAPÍTULO VII	
IMPACTOS DEL PROYECTO	92
Impacto Social	93
Integración Familiar	93
Calidad de vida	93
Mejoramiento de viviendas	93
Impacto Económico	94
Empleo de mano de obra	94
Estabilidad económica familiar	94
Precios accesibles al consumidor	95
Emprendimiento	95
Capacidad de gestión micro empresarial	96
Capacidad de competencia	96
Impacto general	97
CONCLUSIONES	98
RECOMENDACIONES	99
BIBLIOGRAFÍA	100
ANEXOS	104

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Matriz de relación diagnóstica	9
Cuadro N° 2 Disponibilidad de vivienda	12
Cuadro N° 3 Materiales utilizados	13
Cuadro N° 4 Problemas constructivos	14
Cuadro N° 5 Tipos de problemas constructivos	15
Cuadro N° 6 Solución a problemas de construcción	16
Cuadro N° 7 Alternativas del producto	178
Cuadro N° 8 Preferencias del producto.....	19
Cuadro N° 9 Necesidad	19
Cuadro N° 10 Medios de información del producto.....	20
Cuadro N° 11 Utilización del Pladur por Profesionales	21
Cuadro N° 12 Proveedores	22
Cuadro N° 13 Costos y m2 de construcción promedio	23
Cuadro N° 14 Matriz AOOR	24
Cuadro N° 15 División del mercado	48
Cuadro N° 16 Cálculo de la Demanda del Pladur	48
Cuadro N° 17 Demanda del Pladur proyectada en dólares	49
Cuadro N° 18 Oferta del Pladur proyectada en dólares	52
Cuadro N° 19 Balance oferta/ demanda	53
Cuadro N° 20 Proyección de precios	54
Cuadro N° 21 Inversión Fija	68
Cuadro N° 22 Equipo de computación.....	75
Cuadro N° 23 Equipo de oficina	76
Cuadro N° 24 Equipo de oficina.....	76
Cuadro N° 25 Maquinaria y Equipo.....	77
Cuadro N° 26 Vehículo	77
Cuadro N° 27 Gastos Constitución	78
Cuadro N° 28 Capital de trabajo neto	78
Cuadro N° 29 Inversión Total.....	79
Cuadro N° 30 Presupuesto de Ingresos en dólares	80
Cuadro N° 31 Costo de ventas	81

Cuadro N° 32 Sueldos y Salarios	77
Cuadro N° 33 Gasto de personal	77
Cuadro N° 34 Gatos Generales.....	77
Cuadro N° 35 Gastos de venta.....	78
Cuadro N° 36 Depreciaciones	79
Cuadro N° 37 Tabla de amortización préstamo.....	85
Cuadro N° 38 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	88
Cuadro N° 39 Flujo de caja	89
Cuadro N° 40 Costo de oportunidad	90
Cuadro N° 41 Valor Actual Neto	91
Cuadro N° 42 Flujos de efectivo actualizados	87
Cuadro N° 43 Periodo de recuperación de la inversión.....	88
Cuadro N° 44 Distribución de los costos	89
Cuadro N° 45 Ingresos y Gastos actualizados	90
Cuadro N° 46 Nivel de Impactos	97
Cuadro N° 47 Impacto social.....	98
Cuadro N° 48 Impacto económico.....	99
Cuadro N° 49 Impacto educativo.....	100
Cuadro N° 50 Impacto ambiental	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Disponibilidad de vivienda	13
Gráfico N° 2 Materiales utilizados	14
Gráfico N° 3 Problemas constructivos.....	15
Gráfico N° 4 Tipos de problemas constructivos	16
Gráfico N° 5 Mejoramiento de construcción.....	17
Gráfico N° 6 Alternativas del producto	18
Gráfico N° 7 Preferencia del producto	19
Gráfico N° 8 Necesidad.....	20
Gráfico N° 9 Medios de información del producto.....	21
Gráfico N° 10 Utilización Pladur profesionales.....	22
Gráfico N° 11 Proveedores en la ciudad	23
Gráfico N° 12 Proceso Administrativo	30
Gráfico N° 13 Aislamiento térmico acústico	43
Gráfico N° 14 Elementos decorativos	44
Gráfico N° 15 Usos industriales	44
Gráfico N° 16 Muebles	45
Gráfico N° 17 Bricolaje.....	45
Gráfico N° 18 Techos falsos	46
Gráfico N° 19 Techos continuos o fijos	46
Gráfico N° 20 Localización de la microempresa	58
Gráfico N° 21 Croquis de ubicación de la Microempresa.....	59
Gráfico N° 22 Diseño de las instalaciones físicas	57
Gráfico N° 23 Flujograma de Procesos.....	59
Gráfico N° 24 Estructura Organizacional	61

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

En la ciudad de Ibarra no existe una microempresa que se dedique a abastecer de artículos de decoración en Pladur y más aún a prestar servicio de instalación en la decoración de dicho producto.

Mediante la presente investigación se va a realizar el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa que preste el servicio de instalación en los interiores de hogares y oficinas tanto del sector público como privado, en la ciudad de Ibarra, y en la Provincia de Imbabura.

Las empresas y microempresas, aparecen en diferentes ciudades de nuestro país, como una alternativa económica para la sociedad, siguiendo los lineamientos que se difundieron en otros países desarrollados y debido a su factibilidad, fácilmente se adaptaron en nuestro país.

La microempresa es un fenómeno social de indiscutible importancia para el país, ya que comprende más del 50% de la población económicamente activa. Los ecuatorianos somos grandes emprendedores. Decenas de miles de ecuatorianos se han convertido en los últimos años en empresarios de microempresas.

Toda microempresa necesita de una infraestructura y base necesaria para su sustento. Es indispensable tener una partida de nacimiento (estatuto de constitución) donde se exprese objetivos, recursos materiales, financieros y humanos que se incorporaran a la microempresa, además de su organización y conformación.

El estudio de factibilidad para la creación de la microempresa nace de la necesidad de toda la población Imbabureña, en especial de las personas que desean remodelar los interiores de sus casas u oficinas.

JUSTIFICACIÓN

Es de interés personal de la investigadora establecer una dualidad entre la teoría y la práctica, la teoría impartida en la cátedra universitaria durante estos años de estudio y la práctica al crear una empresa importadora, que produzca réditos económicos y a la vez dé un servicio a la ciudadanía Ibarreña.

La creación de esta microempresa de servicio de instalación de Pladur, va a satisfacer las expectativas de la población que demanda en forma permanente de productos bajo las condiciones adecuadas y como alternativa empresarial para atender a las necesidades de los diferentes estamentos públicos y privados; con calidad y a un precio muy competitivo en el mercado.

La microempresa se va a constituir en un ente de servicio, cuyo objetivo principal es coadyuvar a la prestación de servicios que satisfagan las necesidades de quienes deseen adquirir dicho producto, su creación amplía la oferta de productos de decoración y el servicio de instalación con la finalidad de dar atención al cliente y a toda la comunidad que se encuentre interesada en remodelar sus viviendas u oficinas; con esta oportunidad se a más de incrementar la oferta de trabajo, se aplica normas de calidad en captación, manejo y distribución del producto, garantizando no solo la economía ciudadana, sino también las condiciones de comodidad y de ahorro de espacios en su ambiente de trabajo o familiar.

La especialidad de estudios y la calidad de conocimientos que se adquiere en el proceso de formación profesional en la Universidad

Técnica del Norte, garantiza una investigación objetiva que permite satisfacer las metas y propósitos para satisfacer las necesidades de una población que demanda de mejores oportunidades para llevar al hogar y oficinas productos de primera calidad a los que por su economía familiar puedan acceder.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de instalación de Pladur para decoración y vivienda en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno.
- Establecer las bases teórico científicas que permitan estructurar el Marco Teórico con el cual se sustente el presente proyecto.
- Realizar el estudio de mercado que permita determinar la oferta y demanda del producto
- Diseñar el estudio técnico del proyecto
- Elaborar la estructura organizacional de la microempresa instaladora de Pladur.
- Realizar el estudio económico financiero, para identificar la rentabilidad del proyecto.
- Terminar los principales impactos que la aplicación del proyecto ocasionará en los ámbitos: social, ambiental, económico y tecnológico.

METODOLOGÍA

Para poder cumplir con los objetivos trazados se utilizó la siguiente metodología la cual fue seleccionada de acuerdo a las necesidades de la investigación. En primer lugar se utilizó la investigación descriptiva mediante la aplicación de ciertas técnicas tanto primarias como secundarias, tales como: encuestas, entrevistas, observación, también se recurrió a la investigación documental mediante folletos, revistas, etc.

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

La ciudad de Ibarra es considerada como el centro de desarrollo económico, educativo y científico del norte del País, posee atractivos turísticos potenciales, Ibarra también goza de paisajes exuberantes, y al ser multicultural y multirracial, un simple vistazo para tomar un tradicional helado de paila o pan de leche conforma una experiencia muy agradable. Todo esto sumado con los servicios, como la gran variedad de infraestructura hotelera, la convierten también en un lugar atractivo para alojarse dentro de la provincia.

En los últimos años el negocio de construcción de viviendas en la ciudad de Ibarra va en constante crecimiento, esto se evidencia con la ocupación de los espacios que anteriormente fueron utilizados para la agricultura. La oferta de vivienda es variada dependiendo del factor económico de la familia. Una forma de ganar plusvalía en las viviendas es realizando remodelaciones internas y cambiar las estética de estas; la utilización de Pladur en Europa en edificios públicos y privados es prioridad por el costo y reducción de tiempo comparado con otros materiales.

La vivienda desde los principios de la humanidad cualquiera sean las formas siempre ha sido una prioridad, esto es un indicador de calidad de vida en las familias. La ciudad de Ibarra ha tenido un crecimiento poblacional según el INEC 2010 del 2.3%, por lo tanto el requerimiento de vivienda también se puede decir que creció en este mismo porcentaje.

Al poseer una vivienda propia o una oficina, las personas sienten la necesidad de remodelar o decorar sus interiores, para de esta manera sentirse más cómodos, para lo cual adquieren en su mayoría productos

costosos, que en ciertas circunstancias son difíciles de conseguir en la Ciudad y sobre todo su instalación es bastante dificultosa y los precios son muy altos.

Frente a esta realidad surge la iniciativa de formar una microempresa en la Ciudad de Ibarra, que se dedique a abastecer artículos de decoración en Pladur y más aún a prestar servicio de instalación en la decoración de dicho producto.

Se realizó una investigación preliminar, mediante la cual se pudo establecer que en la Ciudad de Ibarra no existe una microempresa constituida legalmente que realice este tipo de actividad, por lo que nos sugiere que la microempresa será líder en el mercado.

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1 Objetivo General

- Realizar un diagnóstico situacional que permita conocer las condiciones donde se desarrollará el estudio de factibilidad.

1.2.2 Objetivos específicos

- Evaluar la existencia de servicios de instalación y decoración con Pladur en la ciudad de Ibarra.
- Determinarla potencial aceptación del producto y establecer las estrategias de comercialización del mismo.
- Determinar la calidad del producto y el tipo de servicio.
- Establecer la estructura organizacional adecuada para este tipo de microempresa.

- Analizar el proceso contable – financiero que utilizan las microempresas para esta actividad.

1.3 VARIABLES DEL DIAGNOSTICO

- Mercado
- Comercialización
- Producto
- Estructura organizacional
- Control Contable financiero

1.3.1 MERCADO

- Oferta
- Demanda
- Precio
- Rentabilidad
- competencia

1.3.2 PRODUCTO

- Tipo de productos
- Calidad del producto
- Garantía del producto

1.3.3 COMERCIALIZACIÓN

- Publicidad
- Promoción
- Canales de distribución

1.3.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

- Organigrama
- Funciones
- Proceso administrativo
- operaciones

1.3.5 CONTROL CONTABLE FINANCIERO

- Control
- Registros básicos
- Análisis Financieros

1.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro N° 1 Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO META
1. Evaluar la existencia de servicios de instalación y decoración del Pladur en la Ciudad de Ibarra.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Precio • Oferta • Demanda • Rentabilidad • Competencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Entrevistas • Observación 	Dueños de viviendas en Ibarra Colegio de Ingenieros civiles y Arquitectos
2. Determinar la potencial aceptación del producto y establecer las estrategias de comercialización del mismo.	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad • Promoción • Canales de distribución 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • observación 	Dueños de viviendas en Ibarra Colegio de Ingenieros civiles y Arquitectos
3. Determinar la calidad del producto y el tipo de servicio.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de producto • Calidad del producto • Garantía del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Opinión de expertos • Observación 	Dueños de viviendas en Ibarra Colegio de Ingenieros civiles y Arquitectos
4. Establecerla estructura organizacional adecuada para este tipo de microempresas.	Estructura Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> • Organigrama • Funciones • Procesos administrativos • Operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Documentales • Observación 	Expertos Ley de Compañías
5. Analizar el proceso contable-financiero que utilizan las microempresas para este tipo de actividad.	Proceso contable-financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Control • Registros básicos • Análisis financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Entrevista • Documentales • Observación 	Expertos LRTI NIIF

Elaboración: Autora

1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el cálculo de la muestra se tomó en cuenta el número de viviendas propias de la población urbana de la ciudad de Ibarra, que según datos del INEC correspondiente al censo de población y vivienda del año 2010, es de 27.951 viviendas. Por lo tanto este valor es la línea base para el cálculo de la muestra y realizar la encuesta respectiva.

Además también se aplicó encuestas a los profesionales de la construcción de la Provincia de Imbabura, que según el colegio de Ingenieros Civiles, están inscritos en el mismo 191 profesionales y en el colegio de Arquitectos, son 241, dando un total de 432 profesionales.

1.6 FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N\delta^2 Z^2}{E^2 (N-1) + \delta^2 Z^2}$$

Dónde:

- N Tamaño de la población.
- n Tamaño de la muestra.
- E Error muestral.
- Z Valor tipificado que corresponde a 1.96 doble cola.
- & Desviación de la población al cuadrado o varianza 0,25 se trabaja en el centro es decir 0,5 de éxito o 0,5 de fracaso.

1.6.1 VIVIENDAS PROPIAS

Aplicando la fórmula antes indicada se obtiene el número de encuestas que se aplicó a las personas que poseen viviendas propias en la Ciudad de Ibarra.

$$n = \frac{27951(0.25)(1.96^2)}{0.05^2 (27951 - 1) + ((0.25)(1.96)^2)}$$

$n = 379$ Personas.

La población a ser encuestada es de 379 personas, las cuales aportaron con datos significativos para la investigación.

1.6.2 PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN

Como antes se mencionó, a más de las personas que poseen viviendas propias, también se realizó las encuestas a los profesionales de la construcción, aplicando la misma fórmula antes indicada.

$$n = \frac{432(0.25)(1.96^2)}{0.05^2 (432 - 1) + ((0.25)(1.96)^2)}$$

$N = 203$ Personas.

Las encuestas se aplicó a 203 profesionales de la construcción de la Ciudad de Ibarra.

1.7 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.7.1 Información Primaria

- **ENCUESTA**

Para la obtención de información primaria se aplicó una encuesta (ver anexo 1), dirigida a los dueños de viviendas de la Ciudad de Ibarra, los cuales proporcionaron datos básicos y necesarios para la investigación que se está efectuando.

- **ENTREVISTA**

La entrevista (ver anexo 2) se aplicó a profesionales de la construcción como ingenieros y arquitectos sobre la utilización de este material en los interiores de las viviendas.

- **OBSERVACIÓN**

La observación directa se utilizó como una técnica de complementación a la encuesta y la entrevista, la cual ayudó a obtener información clave para la investigación.

1.8 Información Secundaria

Para la obtención de información secundaria se recurrirá a la revisión de: Libros especializados sobre el tema, Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributarios, NIIFS, entre otros. La idea es validar con esta información la viabilidad de la propuesta.

1.9 Evaluación de la información

1.9.1 TABULACIÓN DE ENCUESTAS APLICADAS A FAMILIAS QUE TIENEN VIVIENDA PROPIA

¿La casa dónde usted habita es propia o arrendada?

Cuadro Nº 2 Disponibilidad de vivienda

Alternativas	Frecuencia	%
Propia	316	83
Arrendada	63	17
Total	379	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

1.9.2 Gráfico N° 1 Disponibilidad de vivienda



Análisis:

Se puede evidenciar que la mayoría de las personas encuestadas disponen de vivienda propia que corresponde al 83%, mientras que el 17% son familias que arriendan su vivienda.

¿Si la pregunta anterior, contestó propia, ¿de qué materiales es construida su vivienda?

Cuadro N° 3 Materiales utilizados

Alternativas	Frecuencia	%
Ladrillo	157	50
Bloque	91	29
Mixta	62	20
Otros	6	2
	316	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 2 Materiales utilizados



Análisis:

Las familias encuestadas de la ciudad de Ibarra, en su mayoría las viviendas son construidas con ladrillo que corresponde al 50%, construcción con bloque 29% y construcción mixta 20%.

Con lo que será factible saber que materiales son los más adquiridos para la construcción de la vivienda de las familias ibarreñas.

¿Tiene algún problema de tipo constructivo en el interior su vivienda?

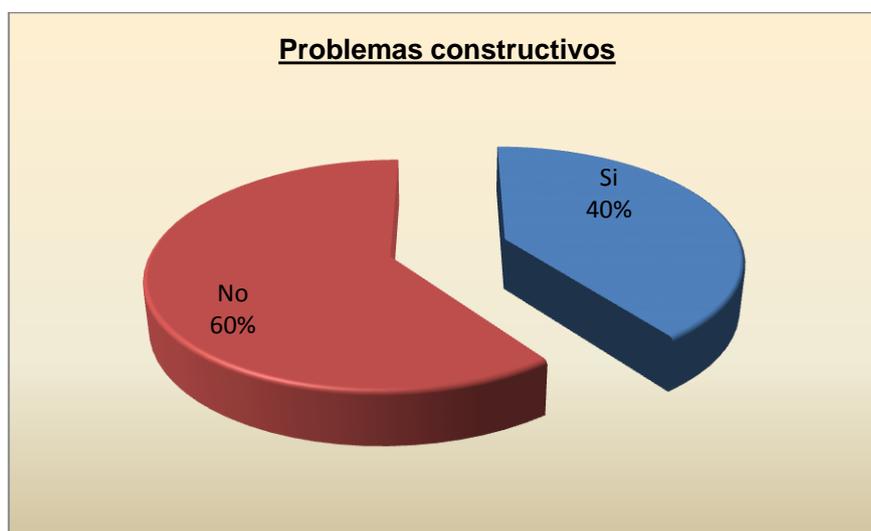
Cuadro N° 4 Problemas constructivos

Alternativas	Frecuencia	%
Si	126	40
No	190	60
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 3 Problemas constructivos



Análisis:

La Ciudad de Ibarra por ser una sector muy húmedo el 40% de la población encuestada dice que tiene algún tipo de problemas de construcción, el resto es decir el 60% afirma que no.

¿Qué tipo de problemas de construcción tiene?

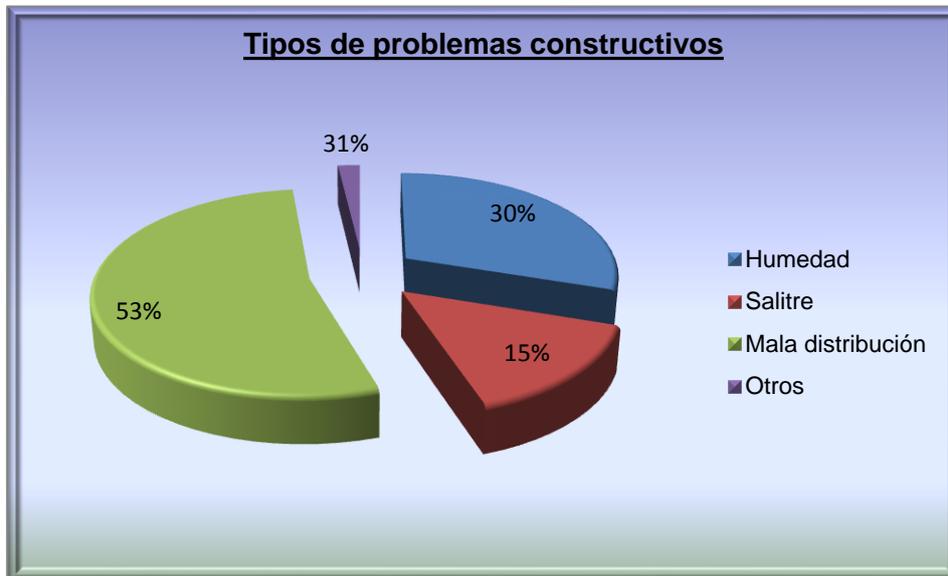
Cuadro N° 5 Tipos de problemas constructivos

Alternativas	Frecuencia	%
Humedad	95	30
Salitre	47	15
Mala distribución	168	53
Otros	6	2
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 4 Tipos de problemas constructivos



Análisis:

Las construcciones en la actualidad presentan defectos en los interiores de las viviendas, como son la humedad que equivale al 30%, problemas de salitre 15% y el 53% los mayores problemas se dan por mala distribución en los interiores.

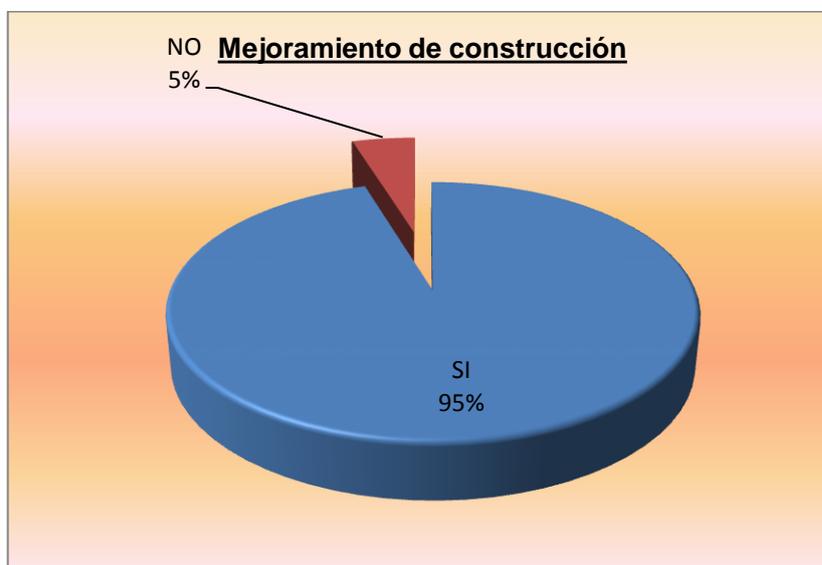
¿Le gustaría que los problemas de construcción sean corregidos a largo plazo?

Cuadro N° 6 Solución a problemas de construcción

Alternativas	Frecuencia	%
SI	301	95
NO	15	5
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 5 Mejoramiento de construcción



Análisis:

De acuerdo a la encuesta realizada se demuestra la preocupación en corregir problemas de construcción, evidenciándose que el 95% de las familias desean solucionar problemas en sus viviendas para una mejor calidad de vida.

¿Le gustaría conocer lo que es la decoración de viviendas con Pladur?

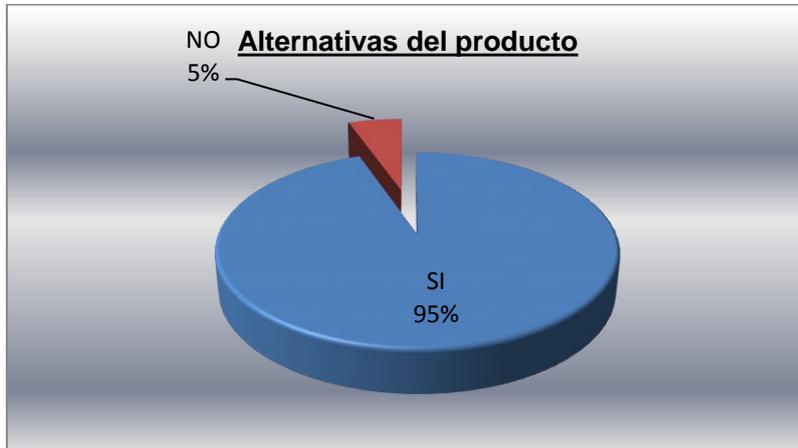
Cuadro N°7 Alternativas del producto

Alternativas	Frecuencia	%
SI	299	95
NO	17	5
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 6 Alternativas del producto



Análisis:

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta, al realizar la pregunta acerca del interés que podría tener el encuestado acerca del Pladur, podemos darnos cuenta que al 95% les interesa.

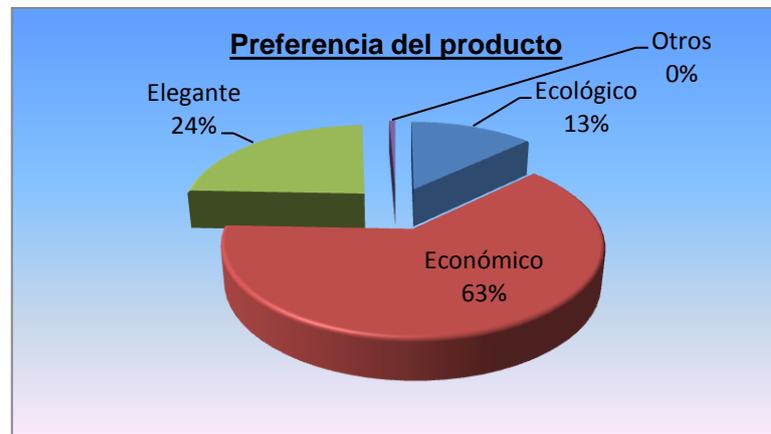
¿Por qué razón cree usted que es preferible usar Pladur para decorar el interior de su vivienda?

Cuadro N° 7 Preferencias del producto

Alternativas	Frecuencia	%
Ecológico	41	13
Económico	198	63
Elegante	75	24
Otros	2	1
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 7 Preferencia del producto



Análisis:

Con respecto a la preferencia del producto por su economía y calidad el porcentaje es del 63%, con respecto a la presentación y acabados que el producto nos ofrece es del 24% y el 13% corresponde a lo ecológico que es el Pladur.

1.9.1.8 ¿Le gustaría que exista una microempresa que le preste este tipo de servicios en la Ciudad de Ibarra?

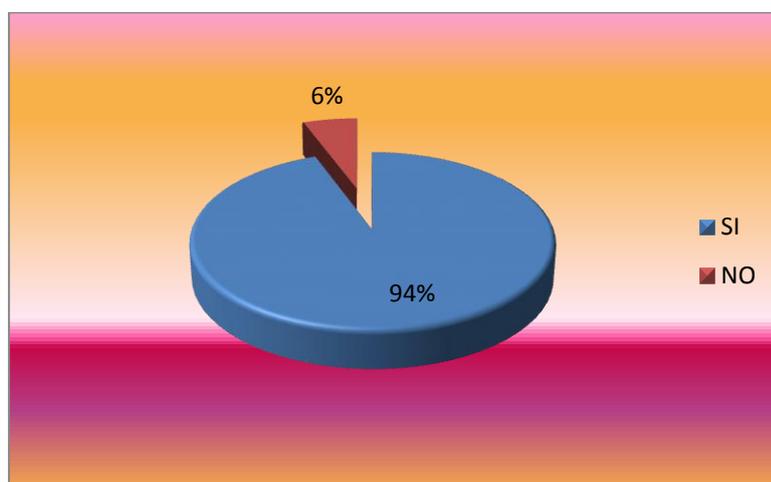
Cuadro N°9 Necesidad

Alternativas	Frecuencia	%
SI	298	94
NO	18	6
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8 Necesidad



Análisis:

Como se puede observar en el gráfico anterior el 94% de los posibles consumidores potenciales les gustaría que en la ciudad de Ibarra exista una microempresa que preste este tipo de servicios.

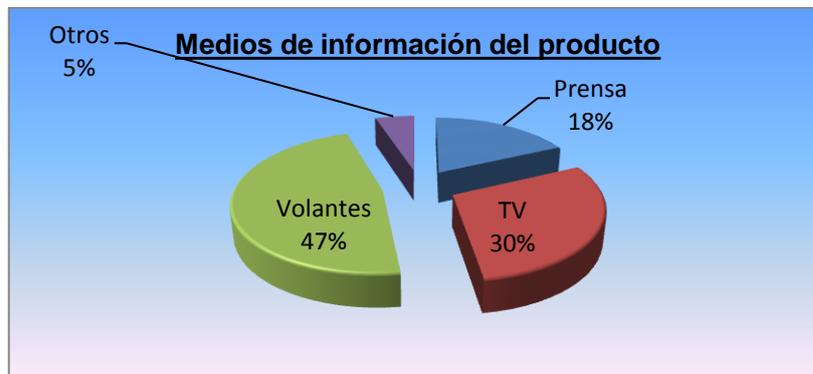
¿De instalarse una microempresa que preste este tipo de servicio, como le gustaría que se realice la publicidad para darse a conocer?

Cuadro N°10 Medios de información del producto

Alternativas	Frecuencia	%
Prensa	57	18
TV	94	30
Volantes	149	47
Otros	16	5
TOTAL	316	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 9 Medios de información del producto



Análisis:

Al ser un producto nuevo y de innovación su difusión se lo realizará mediante volantes por tal razón es que en nuestra encuesta claramente se refleja el 47% por este tipo de medios, el segundo medio más utilizado por los posibles consumidores es la TV con el 30% y la diferencia se divide entre prensa con el 18% y otros el 5%.

1.9.3 TABULACIÓN DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN

¿En el transcurso de su vida profesional, ha utilizado alguna vez el Pladur como elemento decorativo?

Cuadro N° 8 Utilización del Pladur por Profesionales

Alternativas	Frecuencia	%
Si	158	78
No	45	22
TOTAL	203	100

Fuente: Profesionales de la construcción

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 6 Utilización Pladur por profesionales



Análisis:

La encuesta también se aplicó a los Profesionales de la construcción de la Ciudad de Ibarra, los cuales nos supieron manifestar que, si han utilizado alguna vez el Pladur como elemento decorativo, esto corresponde al 78% de los encuestados.

¿Si ha utilizado alguna vez el Pladur para la construcción, existe un proveedor en la Ciudad de Ibarra?

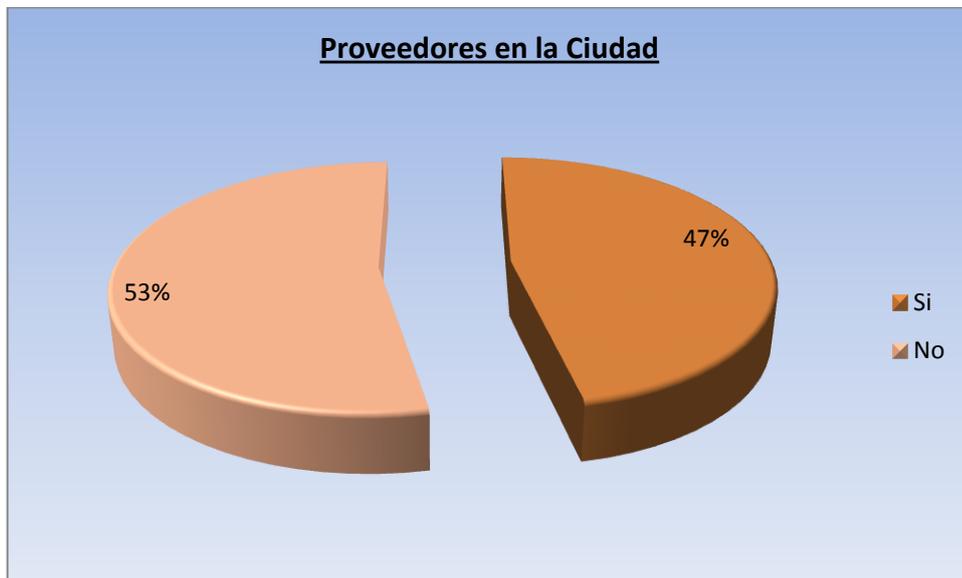
Cuadro N° 9 Proveedores

Alternativas	Frecuencia	%
Si	95	47
No	108	53
TOTAL	203	100

Fuente: Profesionales de la construcción

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 12 Proveedores en la ciudad



Análisis:

Según los profesionales de la Ciudad de Ibarra el 53% afirman que no existe un proveedor de Pladur, en cambio la diferencia dice que si hay lugares que tienen este tipo de material, pero esto solo es bajo pedido.

¿Indique cuantos m2 en promedio instala por cada casa?

Cuadro N° 10 Costos y m2 de construcción promedio

m2	Costo USD
158	13.66

Fuente: Profesionales de la construcción

Elaborado por: La Autora

La encuesta aplicada los profesionales de la construcción, en la cual se preguntaba cuántos m2 instala en cada casa, después de haber realizado las exceptiva tabulación, se estableció un promedio de 158 m2, que por lo general instalan en algunas casa de la Ciudad de Ibarra.

De igual manera se consultó el costo por m2 de la instalación del Pladur, para lo cual se sacó un promedio, que es de USD 9.39 por m2, estos datos nos proporcionaron los Ingenieros y Arquitectos de la Ciudad de Ibarra que fueron encuestados.

1.10 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOOD

Mediante el análisis de la matriz AOOD se obtiene un instrumento fundamental, mediante el cual nos ayuda a establecer los mecanismos necesarios para planificar estratégicamente, las políticas, normas y procedimientos básicos, acorde a las necesidades del proyecto dado.

Durante el análisis de la matriz AOOD, se encuentran Amenazas, Oportunidades, Oponentes y Riesgos, los cuales se incluyen los factores económicos, políticos, es decir el ámbito externo.

A continuación se muestra la matriz AOOD, en la cual se indica el análisis externo:

Cuadro Nº 11 Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • El Gobierno Nacional que los últimos años ha estado apoyando a las nuevas empresas. • La población que ve con agrado que existe un hotel de esta categoría. • La camara de comercio de Ibarra. 	<ul style="list-style-type: none"> • La poca competencia existente en Ibarra. • No ha la suficiente materia prima en la ciudad. • No existe personas que se dediquen de manera exclusiva a este tipo de trabajo, por lo que no hay mucha experiencia.

<ul style="list-style-type: none"> • Colegio de Ingeniero y Arquitecto de Ibarra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe capacitar al personal antes de dar inicio a los trabajos. • No todas las personas pueden acceder a este servicio por lo tener vivienda propia.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • La creación de la microempresa de instalación y decoración del pladur tiene aceptación por la población de la Ciudad de Ibarra. • Existe una demanda alta de Pladur en Ibarra, para su instalación y decoración del mismo. • Las personas prefieren este tipo de material ya que es más económico y sobre todo la decoración se hace en base a diseños europeos, entre los principales. • Con la creación de la microempresa se generará nuevas fuentes de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Que la materia prima suba de manera considerable. • Desestabilidad en la economía ecuatoriana. • Cambio de políticas económicas por parte del Gobierno.

Fuente: Diagnóstico

Elaborado por: La Autora

1.11 CRUCES ESTRATÉGICOS

Mediante los cruces estratégicos se establece las estrategias precisas para de esta manera cumplir con los objetivos trazados a corto, mediano y largo plazo por la microempresa.

1.11.1 CRUCE ESTRATÉGICO OPORTUNIDADES VS ALEADOS

Mediante el cruce estratégico de las oportunidades vs las amenazas, se determina que para reducir las amenazas se debe fomentar la calidad del servicio aprovechando la aceptación de los posibles consumidores, a más de esto se debe tratar de abastecer a toda la sociedad, no solo la de mediana – alta, para de esta manera abarcar a todo el mercado.

1.11.2 CRUCE ESTRATÉGICO Oponentes vs Oportunidades

Una vez establecido las oportunidades que va a tener la microempresa es indispensable analizar estrategias, mediante las cuales se aprovechará la oportunidades que existen, para esto se necesitará dar a conocer sobre los servicios ofertados, así como su calidad, esto se hará por medio de medios publicitarios, promoción entre otras formas de marketing.

1.11.3 CRUCE ESTRATÉGICO RIESGOS VS OPORTUNIDADES

Hoy en día el Gobierno está incentivando para que las personas tengan sus propios negocios, para que de esta manera generen fuentes de trabajo, por tal razón es más fácil obtener créditos financieros y a tasa de interés razonables, para este tipo de negocios, logrando de esta manera incorporar equipos, personal, maquinaria y demás elementos

necesarios para el normal desenvolvimiento de la microempresa, logrando así aprovechar las oportunidades que tiene la microempresa de incorporarse al mercado de manera legal y acorde a las necesidades requeridas por los posibles consumidores potenciales.

1.11.4 CRUCE ESTRATÉGICORIESGOSVS ALEADOS

Para que las riesgos y amenazas no ocasionen problemas al momento de poner en marcha a la microempresa durante su desarrollo es indispensable fortalecer las oportunidades y las fortalezas, logrando así cumplir con los objetivos trazados.

1.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNOSTICO

Una vez analizado las variables que incluyen el diagnóstico situacional, se identifica el problema diagnóstico, el cual se puede resumir en que, en la Ciudad de Ibarra si existen personas que les interesa decorar su hogar con Pladur; es decir, que si existe una demanda de este tipo de material, por parte de las familias Ibarreñas.

En la actualidad no existe un lugar que preste exclusivamente el servicio de instalación del Pladur en la Ciudad, los únicos que prestan este servicio son los Ingenieros Civiles, los Arquitectos; pero éstos lo hacen solo cuando la situación lo amerite, no de manera permanente como se pretende en la microempresa.

Así mismo al no existir una microempresa que preste este servicio de manera permanente, los consumidores cuando necesitan de esto, deben adquirirlo de manera más costosa, ya que los materiales deben ser traído desde Quito o a través de los contratistas, mediante previo pedido, esto ocurre puesto que, en la Ciudad de Ibarra no existe stock en almacén de los materiales necesarios, razón por la cual se encarece el precio de los mismos.

CAPÍTULO II

2 BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

2.1 LA MICROEMPRESA

La definición de microempresa está dada por varios autores entre ellos CHIAVENATO Idalberto (2004), el cual dice que, la microempresa es negocio personal o familiar que emplean hasta a 10 personas, la cual es operada por una persona individual, una familia o un grupo de personas cuyos ingresos son relativamente bajos, y de la actividad que desarrolle la microempresa sea esta de comercialización de bienes, de producción o de prestación de servicios, constituye el ingreso para el hogar.

2.1.1 CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

Esta forma organizativa es fácil de constituir, no se requieren grandes capitales ni maquinaria sofisticada, lo que sí es indispensable son las ganas de hacer y emprender en algo, por lo que una microempresa reúne las siguientes características:

- a) El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- b) El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.
- c) El valor total anual de las ventas no excede los cien mil dólares.
- d) El volumen de activos de hasta cien mil dólares

Las grandes empresas como las pequeñas se crean para mejorar la calidad de vida de los dueños e indirectamente de los colaboradores, produce bienes o servicios para responder a las demandas concretas de los consumidores.

2.1.2 IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA

El conjunto de microempresas impulsan la economía de un País, ya que estas son productoras de bienes intermedios para las industrias, además de esto las microempresas son grandes generadoras de empleo, razón por la cual se reduce en forma considerable el desempleo en un País.

De esto nace la importancia de generación de microempresas con cualquier tipo de actividad; es decir estas pueden ser comerciales, de servicios, las cuales contribuyen de manera significativa al estado y por ende el desarrollo tanto económico como social del mismo.

2.1.3 LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR

La microempresa en el Ecuador en los últimos 5 años se evidencia un gran desarrollo, alrededor de 1.5 millones de microempresas forman parte del crecimiento económico del País, ya que estos generan fuentes de empleo e ingresos a las familias. Según datos del censo económico realizado en el País en el año 2010 las microempresas en el Ecuador se distribuyen en todo el País, teniendo como resultado que en todo el Ecuador existe una microempresa contribuyendo al desarrollo tanto de las familias como del país mismo.

En el Ecuador la mayoría de las microempresas se dedican al comercial esto es el 55%, esto se da ya que los servicios de producción requieren mayor capital de trabajo. Las principales productoras de microempresas son las mujeres en un 65% mientras que los hombres en un 46.4%.

2.2 ADMINISTRACIÓN

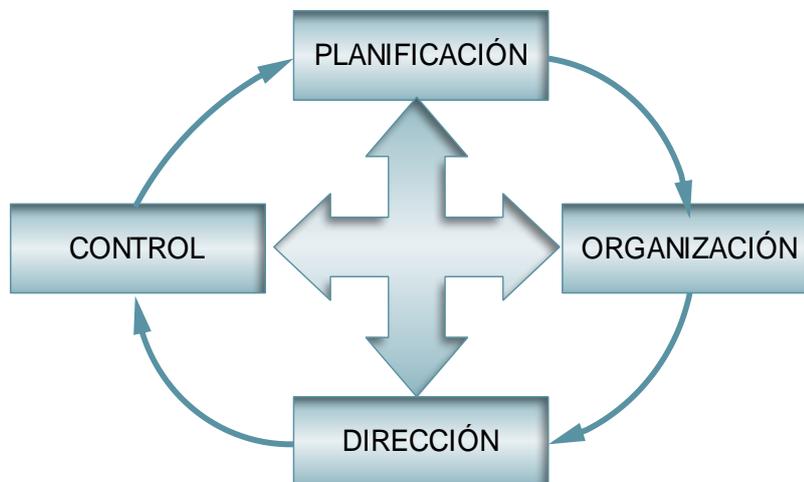
La administración según Koontz y Weihrich (2004), es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos.

La administración se aplica a todo tipo de organización sean estas grandes o pequeña, debe estar organizado de tal manera que se optimice tanto los recursos económicos como de los humanos, los cuales trabajando en equipo puedan cumplir con los objetivos trazados.

2.2.1 PROCESO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo es una forma de darle direccionamiento a toda forma organizativa es apoyarse en herramientas administrativas que apoyen la gestión empresarial. Según el autor Idalberto Chiavenato (2004), el proceso administrativo es un instrumento cíclico, dinámico e interactivo como se muestra en el grafico siguiente:

Gráfico N° 7 Proceso Administrativo



Fuente: Idalberto Chiavenato
Elaborado por: La Autora

2.2.1.1 PLANIFICACIÓN

Según REYES Agustín, (2003), "La planificación es el proceso de definir metas y objetivos con sus respectivas estrategias de acción para desarrollar las actividades que permitan alcanzarlos".

La planificación es una herramienta la cual nos ayuda hoy a planear que estrategias, políticas, proyectos, programas, serán necesarios para alcanzar los objetivos propuestos a futuro por una organización.

2.2.1.2 ORGANIZACIÓN

Para FERRELL, Hirt, Adriaenséns, Flores y Ramos (2008), la "organización consiste en ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, que son necesarios para lograr las metas, y en actividades que incluyan atraer a gente a la organización, especificar las responsabilidades del puesto, agrupar tareas en unidades de trabajo, dirigir y distribuir recursos y crear condiciones para que las personas y las cosas funcionen para alcanzar el máximo éxito".

La organización es la que se encarga de recopilar y organizar todos los recursos existentes en una empresa grande o pequeña sean estos económicos, humanos, materiales, tecnológicos, con la finalidad de optimizar de mejor manera cada uno de estos y alcanzar eficientemente los objetivos.

2.2.1.3 DIRECCIÓN

Según LERNER y Baker (2007), "Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión".

Es la capacidad de influir en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas de la organización y del grupo. Esto implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. Las relaciones y el tiempo son fundamentales para la tarea de dirección, de hecho la dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan bajo su mando.

2.2.1.4 CONTROL

Para ROBBINS Stephen (2005), "El control puede definirse como "el proceso de regular actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa"

Es la función administrativa que consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para de esta manera asegurar que los resultados se ajusten a los objetivos de las empresas.

2.3 INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros nos ayuda a conocer el verdadero estado de una empresa; es decir sus ingresos, sus gastos y demás factores importantes en una empresa, todo esto se logra mediante el análisis de los estados financieros de la misma, para de esta manera tomar decisiones en el momento exacto en el que se necesita y por ende mejorar las utilidades previstas. Los indicadores financieros más comunes y los que más se analiza son los que a continuación se detallan:

2.3.1 ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Para PEREZ Carlos (2007), "Este índice permite saber si los Activos Circulantes de la empresa pueden servir para cumplir las obligaciones de Pasivo Circulantes. Esta razón representa el financiamiento con que cuenta la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (menos de 1 año)".

Con el análisis de este indicador se puede establecer si la empresa tiene capacidad o no para cumplir con las deudas u obligaciones contraídas.

2.3.2 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Para el autor PEREZ Carlos (2007), el índice de endeudamiento es el que permite conocer la forma de cómo la empresa financia sus Activos, se utiliza el índice financiero llamado endeudamiento sobre Activos.

El índice de endeudamiento es aquel que permite medir la capacidad de pago de las obligaciones contraídas a largo plazo; es decir se puede establecer la solidez de la empresa.

2.3.3 ÍNDICE DE RENTABILIDAD

Para el autor PEREZ Carlos (2007), “La rentabilidad es el rendimiento o retorno valorado en unidades monetarias, que la empresa obtiene a partir de sus recursos, es decir, es la utilidad del período expresado como un porcentaje de las ventas, de los activos o de su capital”.

Mediante el análisis de este índice nos demuestra la relación que existe entre la utilidad y la inversión; es decir cuál es el beneficio obtenido en concordancia a la inversión dada.

2.4 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Las técnicas de evaluación financiera son aquellas mediante las cuales se puede establecer si un proyecto va a obtener beneficios o no. Existen muchas técnicas sin embargo las más comunes son las siguientes:

2.4.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto (VAN) o valor presente neto, mide las utilidades absolutas de esta y se define como la diferencia entre el valor presente de los flujos de entrada y el valor del presente de los flujos de salida de la inversión, descontados el costo de capital o inversión inicial.

Fórmula de cálculo:

$$VAN = -I.I + \frac{FE_1}{(1+r)^1} + \frac{FE_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1+r)^n}$$

De donde:

I = Inversión inicial
 FE= Flujo de efectivo
 r= Tasa de redescuento

2.4.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno, mide la productividad correspondiente con una inversión sobre la base de una tasa única y general de rendimiento por año. Una forma de ver la TIR es que la tasa de descuento que hace que el valor presente total de todos los flujos de efectivo de un proyecto sume cero.

Fórmula de cálculo:

$$TIR = T_i + \left[\frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_s} - VAN_{T_i}} \right] (T_s - T_i)$$

De donde:

TRI= Tasa de redescuento inferior
 TRS= Tasa de redescuento superior
 VANI= Valor actual neto inferior
 VANS= Valor actual neto superior

2.4.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Es una técnica mediante la cual se mide en que tiempo se va a recuperar el capital invertido en el proyecto, es decir que para que un proyecto sea factible debe recuperarse durante el tiempo de vida útil de proyecto, que por lo general es cinco años.

2.4.4 BENEFICIO / COSTO

Este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.

Para que proyecto sea atractivo para los inversionistas este debe ser mayor que 1, caso contrario no es atractivo. Los parámetros de calificación del beneficio- costo son los siguientes:

- a) Beneficio/Costo > 1 significa que los ingresos son mayores que los gastos; entonces el proyecto es aconsejable.
- b) Beneficio/Costo = 1, significa que los ingresos son iguales a los gastos, entonces el proyectos es indiferente.
- c) Beneficio/Costo < 1; esto quiere decir que los ingresos son menores que los gastos entonces el proyecto no es aconsejable.

La fórmula para el cálculo es:

$$\text{BeneficioCosto} = \frac{\sum \text{ingresos actualizados}}{\sum \text{egresos actualizados}}$$

2.4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es la producción en la cual el ingreso total por ventas es precisamente igual a los gastos totales. Es el punto en el cual los ingresos cubren exactamente los costos, a niveles más bajos de ese punto se producen pérdidas y en niveles más altos se originan beneficios.

Existe muchas fórmulas de cálculo; sin embargo la más aceptable en relación al proyecto que se está ejecutando es la siguiente:

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathbf{CF}}{1 - \frac{\mathbf{CV}}{\mathbf{V}}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

2.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica de un proyecto es establecer la inversión necesaria e indispensable para poder iniciar las actividades dentro de una microempresa, para lo cual se ha tomado en cuenta las inversiones fijas, los gasto de constitución, la determinación del capital de trabajo neto y por último el resumen de la inversión.

2.5.1 INVERSIONES FIJAS

Las Inversiones Fijas son aquellas que tiene una vida útil mayor a un año, por ende se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipo de

computación, edificios, muebles y enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros. Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva.

2.5.2 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Según BRAVO Mercedes (2007), “Los gastos amortizables son gastos en los que se incurren en un ejercicio determinado, pero que han sido producidos por una actuación cuyos efectos positivos se van a reflejar en varios ejercicios”.

Son un conjunto de gastos en los que hay que incurrir de forma obligatoria para crear una empresa desde cero. El carácter de estos gastos no se relaciona tanto con maquinaria o edificios, sino con gastos del tipo jurídico, como escrituras notariales, registros mercantiles o impuestos, gastos necesarios para la constitución de la microempresa.

Este tipo de gasto son amortizables; es decir que su gasto no va directamente al estado de resultados si no solo una proporción; sin embargo para ser considerado un gasto amortizable se debe considerar lo siguiente:

- Poseer una naturaleza intangible.
- Normalmente, no representar derechos contra terceros.
- Figurar en la contabilidad de la empresa porque se ha realizado una transacción económica que ha supuesto un desembolso, generalmente en efectivo.
- Colaborar a generar ingresos en el futuro.

Lo corriente es que estos gastos no se transfieran a terceros, al no tener valor de realización y estar asociados con el negocio en marcha. Su

proyección económica es superior al año. Por lo tanto, se tratan contablemente como inmovilizados.

2.5.3 CAPITAL DE TRABAJO NETO

Para el autor PEREZ Carlos (2007), “El Capital de Trabajo representa la diferencia entre lo que la empresa tiene disponible para el pago de las deudas corrientes y el monto de las deudas mismas, es decir, es la diferencia entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante”.

EL capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, es decir con estos valores debe cubrir todas y cada una de las necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo.

2.5.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

2.5.5 FLUJO DE CAJA

El estado de flujos de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y

muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

2.6 EL PLADUR

2.6.1 CONCEPTO

El Pladur es uno de los materiales más empleados en la construcción y en la decoración es aquel que está compuesto por placas formadas por dos hojas de cartón y una parte central de yeso conocida más como Pladur.

La placa de Pladur agradable al tacto, resistente y no inflamable, que permite acabados en pintura, papel, barniz e, incluso, soporta el alicatado. Es una alternativa útil para colocar falsos techos, tabiques, chimeneas o, incluso, fabricar muebles.

Esta técnica de decoración mediante el uso del Pladur nació en Estados Unidos en 1890 y llegó a Europa en 1917. Desde entonces, se han colocado más de 100.000 millones de metros cuadrados de este producto en todo el mundo, por la buena relación que ofrece entre su precio y la calidad final.

- **PROPIEDADES**

Los distintos elementos que conforman los sistemas PLADUR se combinan entre sí para construir las piezas básicas de la albañilería interior existiendo un sistema para cada uso.

Los elementos que conforman los sistemas PLADUR son: placas de yeso laminado, recubiertas por dos capas de celulosa especial multihoja que se presentan en forma de tableros de diferentes espesores.

El pladur es un componente se coloca fácilmente y además, permite crear tanto formas rectas como curvas. Las ventajas más importantes son su resistencia, su fácil colocación y su poder aislante. Por otro lado, el Pladur es incombustible y absorbe la humedad en exceso, expulsándola cuando el ambiente es seco.

2.6.2 COMO SE FABRICA UNA PLACA DE PLADUR

Una placa de Pladur se obtiene mediante un proceso industrial totalmente automatizado; es decir que cuentan con tecnología de punta para su elaboración, a continuación se muestra el proceso para lograr una placa de Pladur:

- a. El primer paso es el tratamiento del mineral de yeso traído directamente de la cantera, en el que es de vital importancia homogeneizarlo, calcinarlo y molerlo, hasta alcanzar un semihidrato de yeso, con la pureza y granulometría adecuadas.
- b. Después, este polvo de yeso se incorpora a una potente mezcladora, junto con el resto de las materias primas que van a constituir la placa de yeso, y que son agua y aditivos.
- c. La mezcla pasa a la llamada área de formación compuesta por una cinta continua, en la que confluyen las 2 láminas de celulosa multihojas, de forma que la mezcla de yeso queda atrapada entre ellas. Aquí la futura placa adquiere el ancho, espesor y forma de borde adecuados.
- d. La placa transcurre entonces sobre una banda continua durante el tiempo necesario para que el yeso fragüe y por tanto la placa adquiera una cierta consistencia inicial.
- e. Después, en la zona de cizalla es cortada a la longitud programada.
- f. Un proceso de secado, al que es sometida después de su corte, le proporciona sus características mecánicas estables y definitivas.

- g. Posteriormente, se agrupan de 2 en 2, dejando hacia dentro la cara crema que es la que se colocará en el exterior de los tabiques o techos y por tanto es la que recibirá la decoración: pintura, estuco, papel, etc.
- h. Y por fin se precintan y paletizan para su almacenaje y posterior expedición.

- **TIPOS DE PLADUR**

Aunque la estructura original del pladur está formada por yeso y celulosa, la placa interna puede ser de diferentes materiales según la aplicación que se le quiera dar. De este modo, pueden encontrarse:

1. **Pladur N:** Es la placa estándar, formada por un alma de yeso de origen natural de color blanco y la parte que quedará a la vista de color blanco o gris claro. Sirve para todas las aplicaciones del material en general como albañilería, decoración, etc.
2. **Pladur TEC:** Aunque en principio tiene las mismas características que el anterior, sus componentes han sido debidamente reforzados indicados especialmente para la colocación de techos continuos.
3. **Pladur FOC:** Resistente al fuego, su especial propiedad se la otorga la fibra de vidrio incorporada en el alma del yeso. Para su distinción en obra la celulosa es de color rosa.
4. **Pladur WA:** Son placas a las que se incorporan aceites siliconados, tanto en su celulosa superficial como en su alma de yeso que la convierten en resistente al agua.
5. **Pladur GD:** Aunque la variedad normal es bastante resistente a los golpes, este tipo en concreto tiene dureza reforzada, por lo que

consideraremos su aplicación en zonas susceptibles de recibir impactos (hospitales, colegios, locales comerciales, etc.)

6. **PladurFON:** Es una nueva gama de placas de yeso laminado con perforaciones de distintas geometrías y velo de fibra de vidrio en su dorso con el fin de mejorar la absorción acústica. Si bien está indicado para espacios públicos como hoteles, cines, restaurantes, cafeterías, salones de acto, etc, también resulta muy adecuada su instalación en zonas comunes de vivienda (pasillos, vestíbulos, entradas, etc).

7. **Pladurtrillaje:** Formada por dos placas de pladur tipo N de 10 mm de espesor unidas por su "dorso" con un trillaje de celulosa especial en forma de nido de abeja que rigiza el conjunto. Especialmente indicado para estanterías, muebles; es decir utilizado como elemento decorativo.

- **APLICACIONES DEL PLADUR**

El Pladur es un elemento que se puede utilizar no solo como elemento decorativo sino también como para mejorar los defectos constructivos como es la humedad, el salitre y demás circunstancias que destruyen una vivienda, razón por la cual se indica las siguientes aplicaciones:

- **AISLAMIENTO TERMICO Y ACUSTICO**

El pladur suele emplearse para forrar muros y techos. El objetivo es mejorar el aislamiento térmico y acústico, o conseguir una mayor resistencia a la humedad, el fuego y los golpes. Como material ignífugo, es unos eficaces cortafuegos que retrasa el efecto de las llamas, por lo que su incorporación a pilares y columnas es muy útil. En cuanto al aislamiento acústico, actúa de barrera frente al sonido gracias a su elevada densidad y su escaso grosor.

- Hoy en día la instalación de este tipo de Pladur es indispensable en discotecas, Club, restaurantes, comercios, hogares, residenciales, hoteles, etc.; para reducir el impacto de la contaminación acústica que afecta negativamente al confort y al bienestar general de las personas.

Gráfico N° 8 Aislamiento térmico acústico



- **Elementos decorativos.**

La instalación de placas de pladur resulta muy útil para ocultar tuberías y otras estructuras de obra. Sobre ellas se puede pintar, empapelar o alicatar, hasta conseguir el diseño que más se ajusta a cada necesidad. Basta con cortar las placas a medida y colocarlas. La instalación es sencilla tanto en superficies lisas como curvas, para falsos techos, tabiques o chimeneas.

Gráfico N° 9 Elementos decorativos



- **Usos industriales.** En este campo el pladur se emplea, en mayor medida, en puertas y paredes. Lo que se busca es su capacidad de reacción frente el fuego gracias a la instalación de placas en forma de tablero. La ligereza del pladur favorece su manejabilidad y montaje en superficies industriales, donde se cuidan, más si cabe, las medidas de seguridad. También se utilizan como caja de ascensores.

Gráfico N° 10 Usos industriales



- **Muebles.** Como se fabrica en varios tamaños, el pladur puede utilizarse para realizar una gran variedad de muebles. Las librerías, los cabeceros de cama, las mesillas de noche, las cajoneras y las cómodas son los más habituales gracias a su resistencia y capacidad para soportar peso. También es posible encontrar encimeras de baño, puertas, frentes y murales.

Gráfico N° 11 Muebles



- **Bricolaje.** Para las manos más hábiles, y para las que no lo son tanto, el pladur es una fuente inagotable de recursos. La facilidad de corte, montaje y versatilidad le hace un material idóneo para la fabricación de estanterías y otros trabajos de bricolaje. Además, puede dotarse de instalación eléctrica.

Gráfico N° 12 Bricolaje



- **Techos falsos:** La colocación de techos falsos ofrecen múltiples ventajas, como ocultar el paso de las instalaciones, ejercer las funciones de aislamiento térmico y/o acústico o para cumplir funciones meramente decorativa

Gráfico N° 13 Techos falsos



- **Techos continuos o fijos:** Los techos realizados con Pladur ofrecen grandes ventajas para ocultar y colocar material eléctrico, también juega un papel importante en la decoración. Es la mejor manera de reformar un techo antiguo y deteriorado, dándole una forma y terminados espectaculares.

Gráfico N° 14 Techos continuos o fijos



- **VENTAJAS DEL USO DEL PLADUR**

La instalación del Pladur en una vivienda tiene muchas ventajas entre las principales tenemos las siguientes:

- a) Las placas de pladur pueden cortarse fácilmente, lo que permite obtener planchas a medida y una gran adaptabilidad a cualquier superficie.

- b) Su ligereza hace que sea un material manejable, fácil de transportar y colocar, incluso, en estructuras antiguas.
- c) Es un producto económico, al alcance de casi todos los bolsillos, y que abarata el costo final de las obras.
- d) La rapidez de instalación reduce la duración de los trabajos, aunque requiere paciencia para que el resultado sea uniforme.
- e) Su conductividad térmica es menor que la de otros materiales, como el yeso tradicional, lo que la aísla del calor por más tiempo.
- f) Absorbe la humedad cuando el ambiente está cargado y la expulsa cuando el ambiente es seco.
- g) Pese al polvo que puede levantar el yeso, es un material limpio y de obra seca, es decir, para el montaje bastan unos tornillos y un papel especial para unir las láminas.
- h) Es agradable al tacto, cálido y no inflamable. Permite que se pueda cortar, atornillar, taladrar, clavar, pegar y decorar.

- **INCONVENIENTES DEL USO DEL PLADUR**

Como principal inconveniente destaca una menor resistencia, frente a otros materiales como la madera, aunque está comprobado que soporta bien el peso de libros y otros objetos.

Un buen truco es calcular la finalidad de la obra o mueble y, en función de ello, determinar el tipo de placa que se debe utilizar

2.6.3 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Por sus características especiales, los sistemas Pladur deben ser tratados de forma distinta al resto de sistemas existentes en el mercado, solo así se disfrutará de todas las ventajas que estos ofrecen.

En una vivienda se pueden realizar todos los trabajos habituales de decoración y mantenimiento, pero es necesario conocer algunos datos técnicos para poder realizar esas tareas de forma adecuada y sin producir daños en las paredes y techos.

- **TABIQUES DE DISTRIBUCIÓN**

Son los que separan unas habitaciones de otras dentro de su propia vivienda, por lo general, están formados por una estructura de acero protegida contra la oxidación, sobre la que se atornillan a cada cara una o más placas pladur de diferentes espesores.

- **TABIQUES DE SEPARACIÓN**

De una manera general se denominan así a los tabiques que separa una vivienda de otra o de las zonas comunes del edificio como: rellanos, escaleras, portales, pasillos de distribución, etc. Está constituido por dos estructuras resistentes de acero, sobre las que se atornillan dos o más placas de diferentes espesores.

- **TRASDOSADOS**

Se llama trasdosado al revestimiento de cualquier tipo de muro que pueda existir en su vivienda, ya sea interior o de fachada.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

La realización del estudio de mercado de manera correcta analizando todos y cada uno de los factores que intervienen dentro del mismo como es: la oferta, la demanda, los posibles consumidores, la competencia, el precio por mencionar los más importantes, es indispensable, ya que de esta manera se puede conocer si el producto que se pretende ingresar al mercado es aceptado o no por los posibles consumidores potenciales. De tal manera que antes de lanzar un nuevo producto es necesario realizar un minucioso estudio de mercado, logrando así satisfacer la verdadera necesidad de los consumidores.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Utilizar planchas de pladur es hablar de tecnología y nuevas formas de diseñar las viviendas en sus interiores y exteriores. No se trata de reemplazar los materiales tradicionales en cuanto a acabados, lo que se pretende es utilizar otros materiales alternativos, bonitos, buenos y accesibles a cualquier bolsillo, razón por la cual en base al diagnóstico antes realizado nuestro producto principal será la venta e instalación de las planchas de Pladur, sean éstas normales, contra fuego, contra agua, entre otras.

3.3 MERCADO META

En primer lugar el mercado meta para los productos ofertados será la Ciudad de Ibarra; además de esto se tiene la proyección de que a futuro se distribuirá a nivel provincial y nacional.

3.4 SEGMENTO DE MERCADO

El mercado se dividirá en los siguientes segmentos como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro Nº 12 División del mercado

PRIMERA SEGMENTACIÓN	SEGUNDA SEGMENTACIÓN	FUENTES DE INFORMACIÓN
Dueños de viviendas de la Ciudad de Ibarra	Casco Urbano	INEC

Elaborado por: La Autora

3.5 LA DEMANDA Y OFERTA DEL MERCADO

3.5.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Una vez realizado el diagnóstico situacional se pudo establecer que hay una demanda alta de este tipo de producto como es el Pladur, sin embargo no existe un lugar que se dedique exclusivamente a distribuir e instalar este producto.

Mediante las encuestas aplicadas a los posibles consumidores potenciales se detectó verdadera demanda del Pladur en la Ciudad de Ibarra y que esta no está satisfecha a cabalidad.

En el siguiente cuadro se muestra la forma de cálculo de la demanda:

Cuadro Nº 13 Cálculo de la Demanda del Pladur

Detalle	Personas dueñas de casa	Dispuestos	Estimación del proyecto 60%	cantidad m2 (promedio)	Precio promedio (instalado)	Demanda
Clientes potenciales	316	299	179	158	13.66	387,088.72

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio de mercado

Como se indica en el cuadro anterior del total de personas que si poseen casas propias, solo los 299 están dispuestos a adquirir los servicios que se está ofertando; sin embargo para ser conservadores solo se tomó en cuenta el 60%, de los consumidores potenciales.

3.5.1.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO

En la actualidad el producto ofertado (pladur) es nuevo, razón por la cual no existe datos históricos de su consumo, por lo que, para su proyección se utilizó la tasa de crecimiento económico que según la Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL), el Ecuador para el 2012 tendrá un crecimiento del 4%.

A continuación se muestra la proyección realizada para cinco años.

Cuadro N° 14 Demanda del Pladur proyectada en dólares

Año	Demanda
2010	387,088.72
2011	406,443.16
2012	426,765.32
2013	448,103.59
2014	470,508.76
2015	494,034.20
TOTAL	2,632,943.76

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio de mercado

Mediante el análisis del estudio de mercado se pudo establecer que en la Ciudad de Ibarra si les interesa remodelar su hogar con los productos que se ofrece.

Cabe recalcar que existen un sin número de tipos de pladur; sin embargo para comenzar se tomó solo los más importantes, para el futuro viendo la necesidad se recurriría a otro tipo de productos.

3.5.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para el análisis de la oferta se realizó entrevistas y también se recurrió a la observación a los pocos lugares que venden el pladur, es necesario dar a conocer que los precios que se nos indicaron es solo del material; lo que se refiere a instalación tiene un valor aparte.

En la Ciudad de Ibarra no hay un solo lugar en donde presten el servicio conjunto entre la compra del material de pladur y su instalación, razón por la cual las personas que adquieren este producto deben buscar en otro lugar quien le dé instalando, provocando así el que el consumidor tiene que pagar más.

3.5.2.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para la proyección de la oferta también se usó la tasa de crecimiento económico que según la Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL), el Ecuador para el 2012 tendrá un crecimiento del 4%.

Cuadro Nº 15 Oferta del Pladur proyectada en dólares

Años	Oferta
2010	379,200.00
2011	394,368.00
2012	410,142.72
2013	426,548.43
2014	443,610.37
2015	461,354.78
TOTAL	2,515,224.30

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio de mercado

3.6 BALANCE OFERTA / DEMANDA

Mediante el análisis previo de la oferta y la demanda del Pladur en la Ciudad de Ibarra, se puede establecer el balance oferta/ demanda, el mismo que nos indica que existe una demanda insatisfecha muy alta del producto, por ende el producto es aceptado por el mercado, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 16 Balance oferta/ demanda

Años	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2010	379,200.00	387,088.72	(7,888.72)
2011	394,368.00	406,443.16	(12,075.16)
2012	410,142.72	426,765.32	(16,622.60)
2013	426,548.43	448,103.59	(21,555.16)
2014	443,610.37	470,508.76	(26,898.40)
2015	461,354.78	494,034.20	(32,679.42)
TOTAL	2,515,224.30	2,632,943.76	(117,719.46)

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio de mercado

3.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Otro factor importante del estudio de mercado es la competencia, la misma que nos ayuda a analizar las estrategias a seguir para que nuestro producto sea líder en el mercado.

Mediante el diagnóstico situacional realizado se concluyó que la competencia es muy baja, en relación a la instalación del Pladur; en lo

que refiere a la distribución del material en sí; existen algunas ferreterías que si lo distribuyen.

Una de las ventajas que tiene nuestro proyecto en relación a los demás, es que se va ofrecer en forma conjunta lo que es material (Pladur) y su instalación, esto provocará que los consumidores nos prefieran ya que en un solo lugar van a encontrar todo lo que necesiten y a precios más cómodos.

3.8 PROYECCIÓN DE PRECIOS

Mediante un exhaustivo análisis en el cual se incluyó los precios que actualmente están en el mercado, la encuesta que se realizó, la competencia y demás factores se estableció el precio adecuado por cada m² de instalación de pladur.

La proyección de los precios se realizó con el 5%, valor que se tomó en base a la tasa de inflación que para agosto del 2011, según el Banco Central del Ecuador es de 4.8%, esto se lo hizo ya que la inflación es muy volátil.

Cuadro Nº 17 Proyección de precios

Años	Precios
2010	13.66
2011	14.34
2012	15.06
2013	15.81
2014	16.60
2015	17.43
TOTAL	92.89

Elaborado por: La Autora
Fuente: Estudio de mercado

Cabe recalcar que los precios indicados en el cuadro anterior, están incluido el costo de la instalación del producto.

3.9 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Las estrategias de comercialización más importantes que hemos considerado para nuestro estudio son las necesarias para que el producto llegue al público deseado y que éste sea aceptado.

Para que nuestro producto se introduzca al mercado y permanezca en él, se establecerá estrategias de marketing muy agresivas, para de esta manera conquistar a los consumidores que estén indecisos.

Se establecerá las estrategias mediante la aplicación de las tres P, que son: Plaza, Promoción y Publicidad.

3.9.1 PRODUCTO

El producto que se va a distribuir es el Pladur de marca Pladur, el cual cuenta con una garantía de calidad. Al momento de instalar el pladur en las viviendas este será diseñado acorde a los gustos de los clientes.

3.9.2 PRECIO

Los precios están establecidos acorde a los vigentes en el mercado, los mismos que serán cobrados por cada m² incluido la instalación en los hogares. Así mismo existirán descuentos, promociones en cuanto a la instalación del pladur.

3.9.3 PROMOCIÓN

Al inicio de las actividades de la microempresa se contará con promociones adecuadas, las mismas que van encaminadas a la conquista de los clientes.

La publicidad es una estrategia de comercialización muy adecuada, mediante se realizará mediante varios medios de comunicación, en los cuales se incluirá toda la información de la microempresa, así como también los productos que ofrece, los precios; los principales medio de comunicación que se usarás son:

- Medio de prensa
- Televisión local
- Radios locales
- Impresión de volantes, entre otros

La primera promoción va a ser que por cada 100 m² que lleve de las Planchas de Pladur de cualquier tipo se realizará un descuento de 2%, la cual irá detallada en cada uno de los medios de comunicación antes mencionados.

3.9.4 PLAZA

La plaza de la distribución e instalación del pladur será en la ciudad de Ibarra, y se lo realizará de manera directa; es decir los clientes acudirán al local, se les indicará los beneficios de instalar el pladur en su vivienda, seguidamente se enviará al personal disponible para que instale el material.

3.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Los consumidores potenciales en un gran porcentaje sienten la necesidad de remodelar su hogar, por ende es aceptada en el mercado la microempresa dedicada a la venta e instalación del Pladur en la Ciudad de Ibarra.

Con el análisis profundo de la oferta y la demanda se puede establecer que existe una demanda insatisfecha muy alta, razón por la cual el producto (pladur) se va a posicionar en el mercado de manera muy rápida y definitiva.

Una vez analizado todo y cada uno de los factores que intervienen en el estudio de mercado se puede concluir que es viable el proyecto en cuanto a la aceptación del producto en el mercado.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1 MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La microempresa se desarrollará en la región norte del Ecuador, en la Provincia de Imbabura, Ciudad de Ibarra, que por su ubicación geográfica está cerca de la frontera con Colombia y provincia costera con Esmeraldas. La diversidad turística hace que la provincia tenga afluencia de visitantes nacionales y extranjeros; a pocos minutos se disfruta del intenso calor como del extremo frío, estas características hacen que la sea muy visitada.

Ibarra la capital de la Provincia Imbabura está ubicada a 170 km de la ciudad de Quito, levantada a principios de siglo XVI, afectada por un gran sismo en el siglo XIX, la cual fue reconstruida por Gabriel Gracia Moreno en 1972, esta Ciudad constituye el centro urbano, comercial y turístico de la provincia.

Gráfico N° 15 Localización de la microempresa

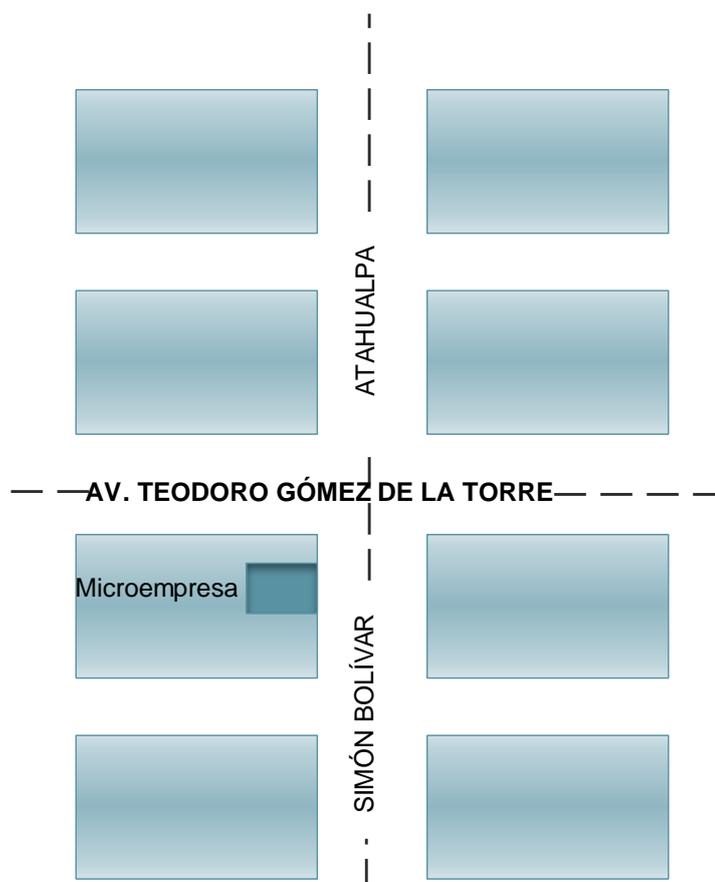


Fuente: Mapas. Encarta 2007
Elaborado: Autora

4.1.2 MICRO LOCALIZACIÓN

La ciudad de Ibarra es el sitio de interés de la investigación, es donde se desarrollará la microempresa de instalación de pladur y decoración de viviendas a través de este material.

Gráfico N° 16 Croquis de ubicación de la Microempresa



4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

La característica de la microempresa propuesta no da lugar a la ocupación de extensiones de terreno, más bien se requerirá de una oficina que será el sitio de exhibición y promoción del producto; además se convertirá en el sitio de afluencia de los clientes y se pueda establecer el cierre de las negociaciones.

4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

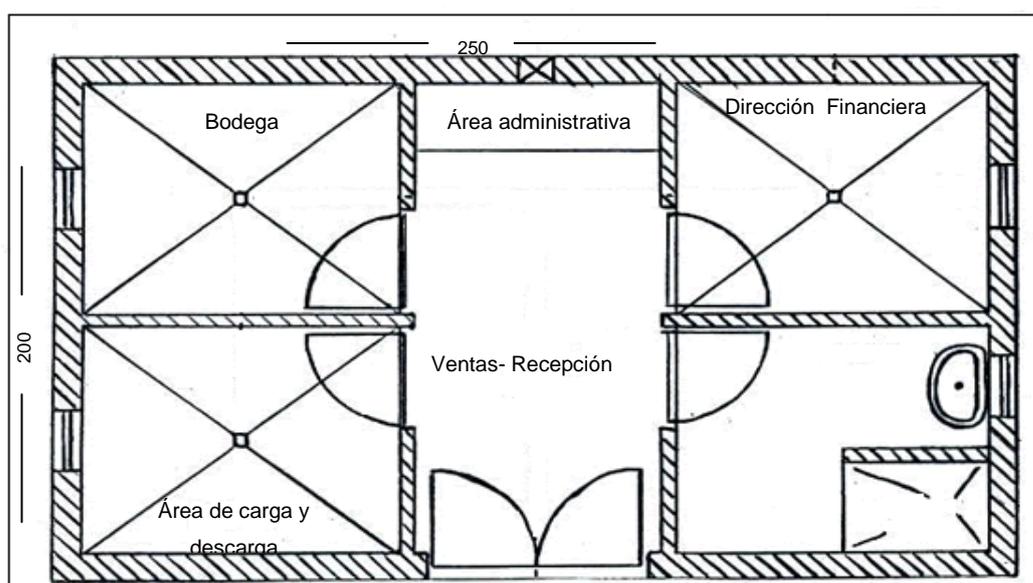
4.3.1 INSTALACIONES FÍSICAS

La Microempresa al inicio de sus actividades contará con las instalaciones físicas necesarias para poder prestar un servicio de calidad a los consumidores, tales como: el área de bodega o almacenamiento de las planchas de pladur, así como también un lugar específico para el equipo requerido para la instalación del pladur, seguido por el área de administración, área de descarga y carga de material.

4.3.2 DISEÑO DE INSTALACIONES FÍSICAS

El diseño de las instalaciones físicas se realizará conforme al gráfico siguiente, el cual está diseñado de tal manera que los clientes cumplan sus expectativas; así como también crear un buen ambiente de trabajo para el personal que labore en la Microempresa con instalaciones de calidad y sobre todo adecuadas a la actividad que se realiza.

Gráfico N° 17 Diseño de las instalaciones físicas



4.3.2.1 ÁREA ADMINISTRATIVA

El área administrativa de la Microempresa está conformada por las oficinas de: venta, recepción, dirección financiera.

4.3.2.2 ÁREA DE BODEGA

El área de bodega es la parte más importante de la microempresa, en la cual se almacenará las planchas de Pladur, éstas serán clasificadas por tipo de Planchas. De igual manera se almacenarán los equipos necesarios para la instalación del Pladur.

Esta área debe estar estrictamente ordenada, de tal manera que sea fácil de encontrar los materiales requeridos así como también los equipos, para así prestar un servicio eficiente y de calidad.

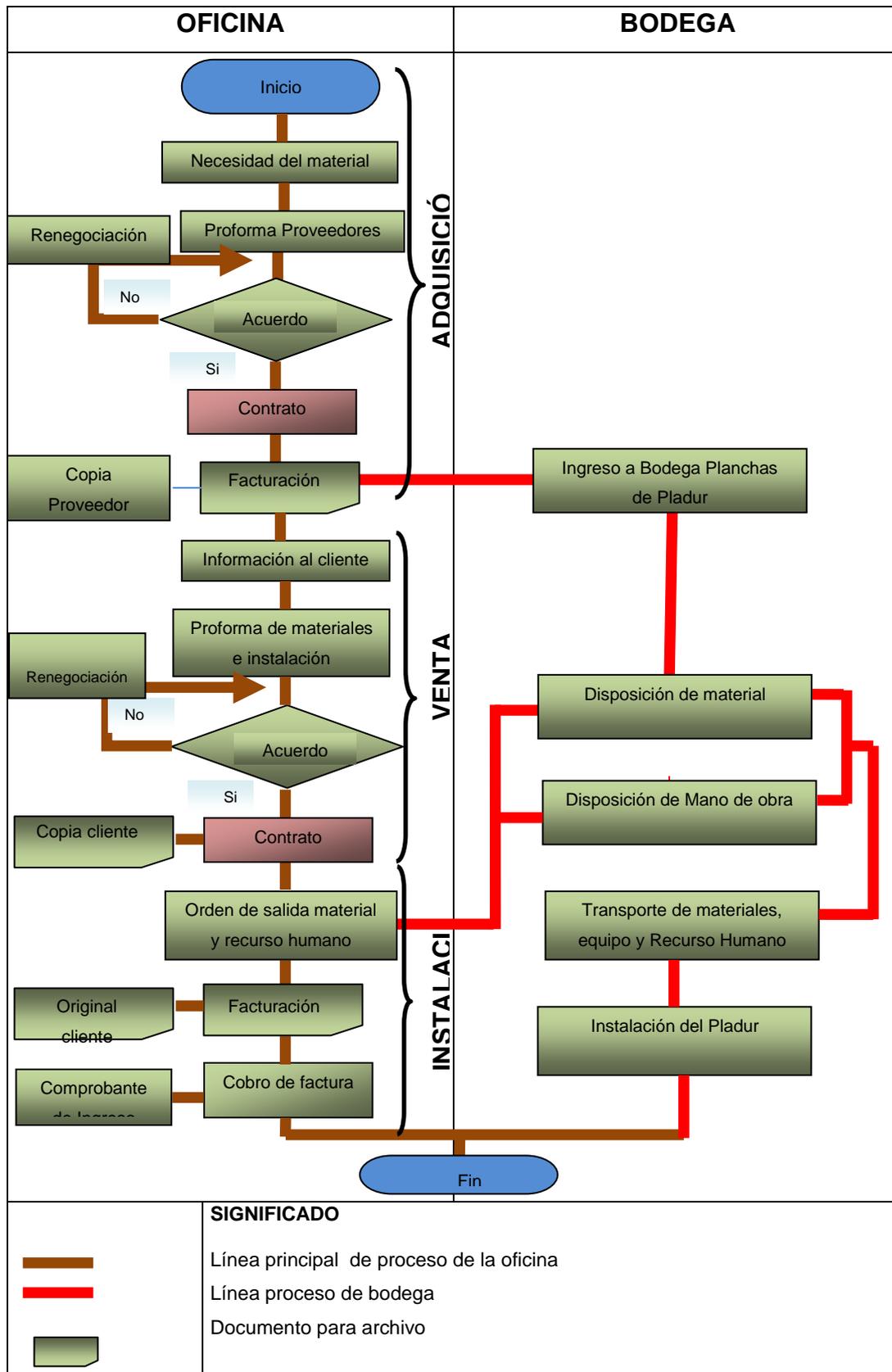
4.3.2.3 ÁREA DE CARGA Y DESCARGA

El área de carga y descarga debe ser amplia, contando con dos puertas; la primera para la carga y salida tanto del material como del equipo, la segunda para la descarga del material requerido a los proveedores así como también el ingreso de los equipos cuando terminen el trabajo respectivo.

4.3.3 FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE ADQUISICIÓN, VENTA E INSTALACIÓN DEL PLADUR

Para la adquisición, venta e instalación del pladur en la Ciudad de Ibarra será el siguiente:

Gráfico N° 18 Flujograma de Procesos



4.4 INVERSIÓN

La inversión fija requerida para la puesta en marcha de la Microempresa es la siguiente, la misma que el 30% del total de inversión será de aportes de los socios, la diferencia es decir el 70% se recurrirá a un préstamo otorgado por una Institución Financiera, que para el caso será la Corporación Financiera Nacional (CFN), que hoy en día concede préstamos para toda actividad, en especial apoya a los microempresarios, esta es una nueva política del Gobierno.

Cuadro N° 18 Inversión Fija

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Equipo de computación			
Computador con procesador AMD, memoria RAM 4GB, disco duro 1000 GB.	3	869.00	2,607.00
Impresora multifunción	3	150.00	450.00
Muebles de oficina			
Escritorio	3	230.00	690.00
Silla ejecutivas	3	125.00	375.00
Archivadores	3	200.00	600.00
Sillas clientes	5	60.00	300.00
Equipo de oficina			
Sumadora eléctrica	3	85.00	255.00
Grapadora	3	8.75	26.25
Perforadora	3	7.50	22.50
Papelera	3	15.00	45.00
Teléfono	3	20.00	60.00
Suministros y materiales	1	50.00	50.00

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Vehículo			
Marca chevrolet, año 2007	1	9,000.00	9,000.00
Maquinaria y equipo			
Maquinaria y Equipo	1	1,500.00	1,500.00
TOTAL INVERSIÓN			15,980.75

Elaborador por: La Autora

CAPÍTULO V

5 ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

5.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA

Tomando en consideración que la propuesta es establecer un negocio familiar, por lo tanto el tamaño de la microempresa en la etapa de arranque no sobrepasará los montos señalados en la Ley de Régimen Tributario Interno en cuanto se refiere a ingresos brutos, gastos anuales y patrimonio.

5.1.1 Misión

La microempresa se dedicará a la instalación de PLADUR con materiales de altísima calidad, accesibles a todo estrato social, con capacidad de ofertar productos para todo tipo de vivienda.

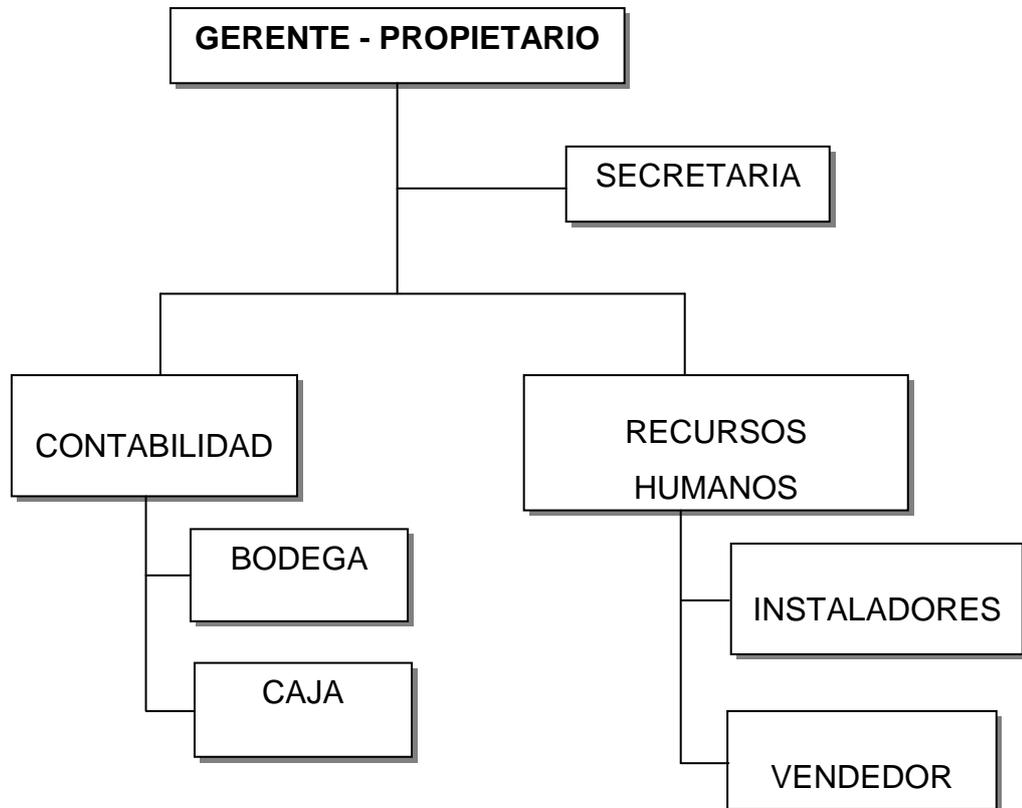
5.1.2 Visión

Convertirse en los próximos 10 años en una microempresa líder en la ciudad de Ibarra, capaz de generar empleo, ofertar productos de calidad e incorporar nuevas formas de construcción estética y artística.

5.1.3 Orgánico Estructural

Se propone la siguiente estructura básica tomando en cuenta las cuatro áreas fundamentales de una empresa, las cuales consta las jerarquías necesarias, así como también las líneas de autoridad para que la organización funcione y cumpla los objetivos trazados.

Gráfico N° 19 Estructura Organizacional



5.2 Manual de Funciones

Una vez determinada la estructura organizacional acorde a las necesidades de la microempresa, se realizará el manual de funciones, en el cual se hará constar todos los niveles jerárquicos:

Nivel Ejecutivo

- Gerente- Propietario

Nivel de asesoría

- Secretaria

Nivel de apoyo

- Departamento de contabilidad

- Departamento de Recursos Humanos

Nivel operativo

- Instaladores
- Vendedor
- Bodega
- Caja

5.2.1 Gerente – Propietario

a) Naturaleza del Cargo

- Cargo representado por el propietario/a de la microempresa, el cual se debe encargar de planificar, monitorear y ejecutar constantemente las estrategias del plan operativo implementado.

b) Funciones:

- Mantener el proceso administrativo de la microempresa siempre vigente
- Crear mecanismos de control interno en las áreas de la micro empresa.
- Mantener un portafolio de clientes y proveedores con buenas relaciones personales.
- Mantener relaciones fraternas con la Cámara de Comercio e Industriales.
- Mantener actualizado los costos de la materia prima.
- Realizar ventas del producto a distribuidores mayoristas y minoristas con apoyo del personal técnico y en coordinación con contabilidad.
- Mantener buenas relaciones con los organismos de control.

5.2.2 Secretaria

a) Naturaleza del Cargo

- Planificar, ejecutar y controlar las actividades relacionadas con secretaría.

b) Perfil del puesto

- Ser una persona responsable
- Tener excelente calidad humana y buena disposición
- Estar dispuesta a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional

c) Requisitos

- Instrucción: Título profesional de secretaria
- Experiencia: Un años en cargos afines

d) Funciones

- Mantener al día la agenda del gerente y personal técnico.
- Conservar los archivos en papel y magnéticos en buen estado.
- Proporcionar a gerencia y persona técnico información fluida y oportuna.
- Cumplir con procedimientos de control interno implementados.
- Mantener la documentación de respaldo en archivos adecuados para este fin.

5.2.3 Contador/a

a) Naturaleza del Cargo

- Organizar la contabilidad de la microempresa

b) Perfil del puesto

- Tener excelente calidad humana y buena disposición
- Estar dispuesto/a a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Excelente capacidad e iniciativa de liderazgo
- Amplios conocimientos de contabilidad y temas tributarios, laborales actualizados

c) Requisitos

- Instrucción: Título profesional de Contador Público Autorizado - CPA.
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Cumplir con los principios contables exigidos por ley en cuanto a: negocio en marcha, sistema en partida doble, periodicidad, ciclo contable.
- Responsable de realizar los trámites correspondientes del negocio ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Mantener actualizado el inventario de materiales de oficina, materia prima, clientes y proveedores.
- Mantener buenas relaciones con el IESS y otros organismos de control.
- Coordinar con la Gerencia para realizar los respectivos pagos a los proveedores y empleados.
- Presentar Estado Financieros anuales o cuando la administración lo requiera.
- Elaborar conciliaciones bancarias mensuales.

5.2.4 Recursos Humanos

a) Naturaleza del Cargo

- Manejo del Recurso Humano de la Microempresa.

b) Perfil del puesto

- Excelente capacidad e iniciativa de liderazgo
- Tener excelente calidad humana
- Estar dispuesto/a a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Amplios conocimientos del talento Humano

c) Requisitos

- Instrucción: Título profesional de Administrador
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Se encarga del manejo de la asistencia y control del personal dentro de todos los departamentos.
- Reclutamiento del personal requerido.
- Establecer estrategias para que el personal tenga un buen ambiente de trabajo.
- Crear incentivos para el personal
- Crear actividades para la integración del personal.
- Realizar inventario cada año o cuando sea necesario.

5.2.5 Recaudador

a) Naturaleza del Cargo

- Control de ventas, facturas, proveedores y clientes

b) Perfil del puesto

- Excelente capacidad e iniciativa de liderazgo
- Tener excelente calidad humana
- Estar dispuesto/a a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Ser una persona con intachable honradez

c) Requisitos

- Instrucción: Bachiller
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Control del ingreso y salida de los materiales de pladur.
- Registrar los movimientos de ingresos y salidas de materiales.
- Facturar al cliente en el momento que se realice la venta.
- Realizar el cierre de caja diario
- Prevenir oportunamente a la administración sobre el desabastecimiento de material.

5.2.6 Vendedor

a) Naturaleza del Cargo

- Control de ventas y clientes

b) Perfil del puesto

- Excelente capacidad e iniciativa de liderazgo
- Tener excelente calidad humana

- Estar dispuesto/a a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Ser una persona con intachable honradez

c) Requisitos

- Instrucción: Bachiller
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Ejecutar visitas a clientes a domicilio.
- Registrar a los nuevos clientes
- Realizar proformas de ventas.
- Ofertar los servicios de la microempresa conforme a lo estipulado por la gerencia.
- Establecer estrategias para atraer a los clientes.

5.2.7 Instaladores

a) Naturaleza del Cargo

- Instalación del pladur acorde a las necesidades de los clientes.

b) Perfil del puesto

- Sólidos conocimientos sobre la instalación del pladur.
- Tener experiencia mínima de un año en instalación del Pladur.
- Tener excelente calidad humana
- Estar dispuesto/a a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Ser una persona con intachable honradez

c) Requisitos

- Instrucción: Tener conocimiento en el ramo
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Realizar el trabajo encomendado en el tiempo establecido.
- Ejecutar los trabajos con la calidad requerida por la microempresa.
- Mantener en buen estado el equipo necesario para instalar el pladur.
- Una vez terminada la jornada laborar ubicar las herramientas en su respectivo puesto.
- Mantener limpio el lugar donde se encuentre las herramientas.

5.2.8 Bodeguero

a) Naturaleza del Cargo

- Control de existencia de materiales

b) Perfil del puesto

- Tener experiencia.
- Tener excelente calidad humana
- Estar dispuesto/a trabajar bajo presión
- Tener iniciativa, criterio y ética profesional
- Ser una persona con intachable honradez

c) Requisitos

- Instrucción: Tener conocimiento en el ramo
- Experiencia: Un año en labores afines

d) Funciones

- Realizar el trabajo encomendado en el tiempo establecido.
- Informar de manera inmediata al gerente sobre la falta de material.
- Mantener de manera ordenada la bodega.
- Despachar el tanto el material
- Entrega de herramientas al personal de instalación
- Recibir la herramientas entregada

CAPÍTULO VI

6 EVALUACIÓN ECONÓMICA

6.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

6.1.1 INVERSIONES FIJAS

Las inversiones físicas son todas y cada de una de las inversiones necesarias para adecuar el lugar donde se va a instalar la microempresa.

6.1.1.1 Equipo de computación

El equipo de computación requerido para el funcionamiento de la microempresa es el siguiente:

Cuadro Nº 19 Equipo de computación

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Computador con procesador AMD, memoria RAM 4GB, disco duro 1000 GB.	3,00	869,00	2.607,00
Impresora multifunción	3,00	150,00	450,00
TOTAL			3.057,00

Elaborador por: La Autora

6.1.1.2 Muebles de oficina

Los muebles de oficina necesarios para adecuar la parte física de la microempresa es el que se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro Nº 20 Equipo de oficina

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Escritorio	3,00	230,00	690,00
Silla ejecutivas	3,00	125,00	375,00
Archivadores	3,00	200,00	600,00
Sillas clientes	5,00	60,00	300,00
TOTAL			1.965,00

Elaborador por: La Autora

6.1.1.3 Equipo de oficina

Para iniciar las actividades es necesario contar con el equipo de oficina básico, el mismo que se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 21 Equipo de oficina

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Sumadora eléctrica	3,00	85,00	255,00
Grapadora	3,00	8,75	26,25
Perforadora	3,00	7,50	22,50
Papelera	3,00	15,00	45,00
Teléfono	3,00	20,00	60,00
Suministros y materiales	1,00	50,00	50,00
TOTAL			458,75

Elaborador por: La Autora

6.1.1.4 Maquinaria y Equipo

Para instalar el Pladur es indispensable contar con herramientas tales como un taladro, martillos, clavos, entre otros, a continuación se muestra

el valor de maquinaria y equipo que incluye todas las herramientas antes mencionadas:

Cuadro N° 22 Maquinaria y Equipo

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Maquinaria y Equipo	1.00	1,500.00	1,500.00
TOTAL			1,500.00

Elaborador por: La Autora

6.1.1.5 Vehículo

Por el tipo de actividad que tienen la microempresa, es preciso transportarse de un lugar a otro, para instalar el Pladur, razón por la cual se hace ineludible el adquirir un vehículo.

Cuadro N° 23 Vehículo

Descripción	Cantidad	costo Unitario	Costo Total
Marca chevrolet, año 2007	1.00	9,000.00	9,000.00
TOTAL			9,000.00

Elaborador por: La Autora

6.1.2 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Para constituir legalmente la microempresa, se debe realizar ciertos trámites en la Superintendencia de Compañías, en el registro mercantil y demás entidades, los mismos que tienen un valor, el cual se ha resumido en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 24 Gastos Constitución

Descripción	Valor
Gastos constitución	300.00
TOTAL	300.00

Elaborador por: La Autora

6.1.3 CAPITAL DE CAPITAL NETO

El capital de trabajo neto es el dinero que necesita la microempresa para desarrollar sus actividades normales, este sirve para cubrir todos y cada una de las obligaciones adquiridas, tales como: compra de materia prima, pago de servicios básicos, sueldos y demás gastos que se incurre en el normal desenvolvimiento.

El capital de trabajo es parte de la inversión está calculado para tres meses, el mismo que se espera recuperar el 100% al final del periodo.

Cuadro N° 25 Capital de trabajo neto

DETALLE	DESCRIPCIÓN	Q	Costo Unitario	Total
Gastos operativos	Pladur	158.00	5.45	861.10
Gastos administrativos	Gerente - Propietario	1.00	450.00	450.00
	Secretaria	1.00	300.00	300.00
	Contador	1.00	350.00	350.00
	Vendedor	1.00	350.00	350.00
	Instaladores	2.00	400.00	800.00
	Décimo tercer sueldo	1.00	187.50	187.50
	Décimo cuarto sueldo	1.00	220.00	220.00
	Aporte patronal 12.15%	1.00	273.38	273.38

DETALLE	DESCRIPCIÓN	Q	Costo Unitario	Total
Gasto de ventas	Movilización y transporte	1.00	100.00	100.00
	Gasto publicidad	1.00	50.00	50.00
Gastos generales	Arriendo	1.00	700.00	700.00
	Luz	1.00	50.00	50.00
	Agua potable	1.00	36.00	36.00
	Teléfono	1.00	50.00	50.00
Total capital de trabajo mensual				4,777.98

Elaborador por: La Autora

6.1.4 RESUMEN DE LA INVERSIÓN

A continuación se muestra en resumen el total de la inversión que requiere esta microempresa para dar inicio a sus actividades:

Cuadro N° 26 Inversión Total

DETALLE	MONTO EN USD
Inversión Fija	15,980.75
Gastos constitución	300.00
Capital de trabajo	4,777.98
TOTAL	21,058.73

Elaborador por: La Autora

6.2 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

6.2.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos serán calculados en base a los resultados obtenidos en las encuestas, los mismos que la cantidad de materia prima que se requiere

para satisfacer la necesidad de los clientes, para su proyección a cinco años, se tomará en cuenta la tasa de crecimiento económico del Ecuador que para el año 2012, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es del 4%.

Mientras tanto para los precios su proyección se realizará en base a la tasa de inflación que consta en la base de datos del Banco Central del Ecuador que para agosto 2011 es del 4.84%; sin embargo al ser tal volátil esta tasa hemos considerado un 5% de inflación para nuestros respectivos cálculos.

Cuadro Nº 27 Presupuesto de Ingresos en dólares

Año	Demanda
2010	387,088.72
2011	406,443.16
2012	426,765.32
2013	448,103.59
2014	470,508.76
2015	494,034.20
TOTAL	2,632,943.76

Elaborador por: La Autora

6.2.2 PRESUPUESTO DE GASTOS

El presupuesto de gastos, al igual que el de los ingresos, para su proyección se utilizará una inflación del 5%, tomando como base la inflación de agosto 2011 que según el Banco Central del Ecuador es del 4, 84%.

6.2.2.1 Costo de ventas

El costo de ventas se calculó en base a la materia prima, más la mano de obra y los gastos generales de fabricación que ocasionan en la microempresa de construcción:

Cuadro Nº 28 Costo de ventas

Detalle	Valores	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima directa (anexo 3)	10,333.20	10,849.86	11,392.35	11,961.97	12,560.07
(+) Mano de obra directa (anexo 4)	9,793.20	10,282.86	10,797.00	11,336.85	11,903.70
(+) Gastos generales de fabricación (anexo 5)	2,616.00	2,656.80	2,699.64	2,744.62	2,791.85
(=) costo de producción	22,742.40	23,789.52	24,889.00	26,043.45	27,255.62
Costo por cada m2 (anual)	143.94	150.57	157.53	164.83	172.50
Costo por cada m2 (mensual)	11.99	12.55	13.13	13.74	14.38
Costo de ventas	339,998.88	356,998.82	374,848.77	393,591.20	413,270.76

Elaborador por: La Autora

Los gastos generales de luz, agua, teléfono; se compartió los gastos; es decir el 50% son gastos generales y el otro 50% gastos administrativos.

6.2.2.2 Gastos administrativos

Los gastos administrativos son todos los gastos indispensables para el normal desenvolvimiento de la microempresa en parte administrativa.

Cuadro Nº 29 Sueldos y Salarios

Detalle	Q	Sueldo	Anual
Gerente - Propietario	1.00	450.00	5,400.00
Secretaria	1.00	300.00	3,600.00
Contador	1.00	350.00	4,200.00
Vendedor	1.00	350.00	4,200.00
TOTAL			17,400.00

Elaborador por: La Autora

Cuadro Nº 30 Gasto de personal

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	17,400.00	18,270.00	19,183.50	20,142.68	21,149.81
Aporte patronal	2,114.10	2,219.81	2,330.80	2,447.34	2,569.70
Fondos de reserva	1,450.00	1,522.50	1,598.63	1,678.56	1,762.48
Décimo tercer sueldo	1,450.00	1,522.50	1,598.63	1,678.56	1,762.48
Décimo cuarto sueldo	264.00	277.20	291.06	305.61	320.89
TOTAL	22,678.10	23,812.01	25,002.61	26,252.74	27,565.37

Elaborador por: La Autora

A continuación se detalla los gastos generales que tendrá la microempresa, los cuales son el pago de servicios básicos necesarios para el buen funcionamiento de la misma:

Cuadro Nº 31 Gastos Generales

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	8,400.00	8,820.00	9,261.00	9,724.05	10,210.25
Energía eléctrica	300.00	315.00	330.75	347.29	364.65
Agua potable	216.00	226.80	238.14	250.05	262.55
Teléfono	300.00	315.00	330.75	347.29	364.65
TOTAL	9,216.00	9,676.80	10,160.64	10,668.67	11,202.11

Elaborador por: La Autora

6.2.2.3 Gastos de ventas

Los gastos de ventas son todos los gastos incurridos en lo que se refiere a la distribución del producto, publicidad del mismo y demás gastos que se realicen con el fin de mejorar o dar a conocer sobre la existencia de la microempresa y que servicios ésta presta a la Ciudad de Ibarra.

Cuadro Nº 32 Gastos de venta

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Movilización y transporte	100.00	105.00	110.25	115.76	121.55
Publicidad	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30
TOTAL	700.00	735.00	771.75	810.34	850.85

Elaborador por: La Autora

Se pagará movilización y transporte ya que el trabajo consiste en ir de un lugar a otro instalando el Pladur, esto conlleva gastos adicionales tales como pago de peaje, gasolina, entre otros.

6.2.2.4 Depreciaciones

La microempresa al tener inversión en activos fijos, según la Ley de Régimen Tributario Interno estos debe depreciarse. Existen muchos métodos de depreciación, sin embargo para nuestro estudio se ha considerado utilizar el método de línea recta. Los porcentajes de depreciación establecidos conforme a la Ley son los siguientes:

Equipo de computación	33%	3 años
Equipo de oficina	10%	10 años
Muebles y enseres	10%	10 años
Vehículo	20%	5 años

Cuadro Nº 33 Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de computación	1,008.81	1,008.81	1,008.81		
Nuevo Equipo Computación				1,059.25	1,059.25
Muebles de oficina	196.50	196.50	196.50	196.50	196.50
Equipo de oficina	45.88	45.88	45.88	45.88	45.88
Maquinaria y Equipo	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Vehículo	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
TOTAL	3,201.19	3,201.19	3,201.19	3,251.63	3,251.63

Elaborador por: La Autora

6.2.2.5 Gastos Financieros

La microempresa para desarrollar sus actividades debe realizar un préstamo bancario, de USD 14,741.11. Después de un largo análisis se ha concluido que la mejor opción para adquirir el préstamo es mediante la Corporación Financiera Nacional, a un de interés del 11,27% plazo de cinco años.

Los pagos se realizarán de manera mensual, a una la cuota es fija ajustable trimestralmente según las tasas vigentes del Banco Central del Ecuador, con un periodo de gracia de un año, mediante el cual solo se pagará el valor de los intereses, como se muestra en la tabla de amortización siguiente:

Cuadro N° 34 Tabla de amortización préstamo

SEMESTRES	VALOR PRESENTE	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA	SALDO FINAL
0					14,741.11
1	14,741.11	138.44	184.05	322.50	14,557.06
2	14,557.06	136.72	185.78	322.50	14,371.27
3	14,371.27	134.97	187.53	322.50	14,183.75
4	14,183.75	133.21	189.29	322.50	13,994.46
5	13,994.46	131.43	191.06	322.50	13,803.40
6	13,803.40	129.64	192.86	322.50	13,610.54
7	13,610.54	127.83	194.67	322.50	13,415.87
8	13,415.87	126.00	196.50	322.50	13,219.37
9	13,219.37	124.15	198.34	322.50	13,021.03
10	13,021.03	122.29	200.21	322.50	12,820.82
11	12,820.82	120.41	202.09	322.50	12,618.73
12	12,618.73	118.51	203.98	322.50	12,414.75
13	12,414.75	116.60	205.90	322.50	12,208.85
14	12,208.85	114.66	207.83	322.50	12,001.01
15	12,001.01	112.71	209.79	322.50	11,791.22
16	11,791.22	110.74	211.76	322.50	11,579.47
17	11,579.47	108.75	213.75	322.50	11,365.72
18	11,365.72	106.74	215.75	322.50	11,149.97
19	11,149.97	104.72	217.78	322.50	10,932.19
20	10,932.19	102.67	219.82	322.50	10,712.37
21	10,712.37	100.61	221.89	322.50	10,490.48
22	10,490.48	98.52	223.97	322.50	10,266.50
23	10,266.50	96.42	226.08	322.50	10,040.43
24	10,040.43	94.30	228.20	322.50	9,812.23
25	9,812.23	92.15	230.34	322.50	9,581.89
26	9,581.89	89.99	232.51	322.50	9,349.38

SEMESTRES	VALOR PRESENTE	INTERÉS	AMORTI- ZACIÓN	CUOTA	SALDO FINAL
27	9,349.38	87.81	234.69	322.50	9,114.69
28	9,114.69	85.60	236.89	322.50	8,877.80
29	8,877.80	83.38	239.12	322.50	8,638.68
30	8,638.68	81.13	241.36	322.50	8,397.31
31	8,397.31	78.86	243.63	322.50	8,153.68
32	8,153.68	76.58	245.92	322.50	7,907.76
33	7,907.76	74.27	248.23	322.50	7,659.53
34	7,659.53	71.94	250.56	322.50	7,408.97
35	7,408.97	69.58	252.91	322.50	7,156.06
36	7,156.06	67.21	255.29	322.50	6,900.77
37	6,900.77	64.81	257.69	322.50	6,643.09
38	6,643.09	62.39	260.11	322.50	6,382.98
39	6,382.98	59.95	262.55	322.50	6,120.43
40	6,120.43	57.48	265.01	322.50	5,855.42
41	5,855.42	54.99	267.50	322.50	5,587.91
42	5,587.91	52.48	270.02	322.50	5,317.90
43	5,317.90	49.94	272.55	322.50	5,045.34
44	5,045.34	47.38	275.11	322.50	4,770.23
45	4,770.23	44.80	277.70	322.50	4,492.54
46	4,492.54	42.19	280.30	322.50	4,212.23
47	4,212.23	39.56	282.94	322.50	3,929.30
48	3,929.30	36.90	285.59	322.50	3,643.70
49	3,643.70	34.22	288.28	322.50	3,355.43
50	3,355.43	31.51	290.98	322.50	3,064.45
51	3,064.45	28.78	293.72	322.50	2,770.73
52	2,770.73	26.02	296.47	322.50	2,474.26
53	2,474.26	23.24	299.26	322.50	2,175.00
54	2,175.00	20.43	302.07	322.50	1,872.93
55	1,872.93	17.59	304.91	322.50	1,568.02
56	1,568.02	14.73	307.77	322.50	1,260.25
57	1,260.25	11.84	310.66	322.50	949.59
58	949.59	8.92	313.58	322.50	636.02
59	636.02	5.97	316.52	322.50	319.49
60	319.49	3.00	319.49	322.50	0.01
		4,608.64			

Fuente: Datos de la CFN
Elaborado por: La Autora

6.3 BALANCE GENERAL INICIAL

Una vez determinado los datos anteriores se puede establecer el Balance General Inicial con el cual va a iniciar las actividades la microempresa:

TU CASA CON PLADUR

BALANCE GENERAL INICIAL

AÑO 1

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTE	4,777.98	PASIVO A LARGO PLAZO	
Caja – Bancos	4,777.98	Préstamo bancario	14,741.11
ACTIVOS FIJOS	14,480.75	TOTAL PASIVOS	14,741.11
Equipo de computación	3,057.00		
Muebles de oficina	1,965.00	PATRIMONIO	
Equipo de oficina	458.75		
Vehículo	9,000.00	Capital socios	4,817.62
ACTIVOS INTANGIBLES	300.00		4,817.62
Gasto constitución	300.00		
TOTAL ACTIVOS	19,558.73	TOTAL PATRIMONIO	PASIVO+ 19,558.73

6.4 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias proyectado a cinco años en el siguiente:

Cuadro Nº 35 Estado de Pérdidas y Ganancias

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	387.088,72	406.443,16	426.765,32	448.103,59	470.508,76
(-) Costo de ventas	339.998,88	356.998,82	374.848,77	393.591,20	413.270,76
UTILIDAD BRUTAS	47.089,84	49.444,34	51.916,55	54.512,38	57.238,00
GASTOS					
(-) Gastos de administración	22.678,10	23.812,01	25.002,61	26.252,74	27.565,37
(-) Gastos de ventas	700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
(-) Gastos generales	9.216,00	9.676,80	10.160,64	10.668,67	11.202,11
(-) Depreciaciones	3.201,19	3.201,19	3.201,19	3.251,63	3.251,63
(-) Gastos financieros	1.543,59	1.267,43	958,49	612,88	226,24
TOTAL GASTOS	37.338,87	38.692,42	40.094,67	41.596,25	43.096,20
UTILIDAD ANT. PART. TRAB	9.750,97	10.751,91	11.821,88	12.916,13	14.141,80
(-) 15% Part. Trabajadores	1.462,65	1.612,79	1.773,28	1.937,42	2.121,27
UTILIDAD ANT. IMPUESTOS	8.288,32	9.139,13	10.048,60	10.978,71	12.020,53
(-) 25% Impuesto a la Renta	1.906,31	2.010,61	2.210,69	2.415,32	2.644,52
UTILIDAD NETA	6.382,01	7.128,52	7.837,91	8.563,39	9.376,01

Elaborado por: La Autora

Según el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones aprobado por la Asamblea Nacional y publicado en el registro oficial en el año 2010, en su disposición transitoria primera dice que “La reducción de la tarifa del impuesto a la Renta de Sociedades contemplada en la reforma al Art. 37 de la Ley de Régimen Tributario Interno, se aplicará en forma progresiva en los siguientes términos, para el ejercicio 2011 la tarifa impositiva del 24%, 2012 23% y a partir del 2013 22%”.

El total de ventas como proyección de lo que se espera recibir en un futuro, mismo que obtenemos según el estudio de mercado de las personas dueñas de casa dispuestas que son 179 cuya estimación es del 60%, por 158 m2 de construcción a un valor de 13,66 usd nos da un total de 387.088,72, como podemos observar el Estado de Pérdidas y Ganancias refleja una utilidad bruta de 47.089,84, permitiéndonos seguir prestando nuestros servicios como microempresa.

6.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es el movimiento de efectivo que tiene la microempresa en un determinado periodo, mediante este análisis nos podemos dar cuenta que si la empresa tiene la capacidad de cubrir todas las obligaciones incurridas durante el desarrollo de las actividades normales.

Cuadro N° 36 Flujo de caja

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ventas Brutas		387.088,72	406.443,16	426.765,32	448.103,59	470.508,76
(-)costo de ventas		339.998,88	356.998,82	374.848,77	393.591,20	413.270,76
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		47.089,84	49.444,34	51.916,55	54.512,38	57.238,00
(-) GASTOS NO OPERACIONALES						
(-) Gastos de administración		22.678,10	23.812,01	25.002,61	26.252,74	27.565,37
(-) Gastos de ventas		700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
(-) Gastos generales		9.216,00	9.676,80	10.160,64	10.668,67	11.202,11
(-) Depreciaciones		3.201,19	3.201,19	3.201,19	3.251,63	3.251,63
(-) Gastos financieros		1.543,59	1.267,43	958,49	612,88	226,24
TOTAL GASTOS		37.338,87	38.692,42	40.094,67	41.596,25	43.096,20
UTLIDAD ANTES. IMP.		9.750,97	10.751,91	11.821,88	12.916,13	14.141,80
(-) 15% Part. Trabajadores		1.462,65	1.612,79	1.773,28	1.937,42	2.121,27
(-) 25% Impuesto a la Renta		1.906,31	2.010,61	2.210,69	2.415,32	2.644,52
UTILIDAD NETA		6.382,01	7.128,52	7.837,91	8.563,39	9.376,01
(+) Depreciaciones		3.201,19	3.201,19	3.201,19	3.251,63	3.251,63
(-) Nueva adquisición					3.209,85	
FLUJO DE CAJA		9.583,19	10.329,70	11.039,09	8.605,17	12.627,64
(+) Préstamo bancario		14.741,11				
(-) Cuota del Préstamo		3.869,95	3.869,95	3.869,95	3.869,95	3.869,95
(+) Valor residual (ver anexo)						3.053,22
(+) Recuperación de trabajo neto						4.777,98
FLUJO NETO		5.713,24	6.459,75	7.169,14	4.735,22	16.588,89
TOTAL INVERSIÓN	21.058,73					

Elaborado por: La Autora

6.6 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

6.6.1 Tasa de redescuento o costo de oportunidad

La tasa de redescuento o costo de oportunidad es el rendimiento mínimo que se espera del proyecto, para su cálculo se toma en cuenta la tasa de interés pasiva vigente que según el Banco central del Ecuador para octubre del 2011 es el 4.53% y la tasa de interés al cual nos otorgan el préstamo que en este caso es del 11%.

Cuadro Nº 37 Costo de oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PROMEDIO	VALOR PROMEDIO
Inversión propia	6,317.62	30.00	4.53	135.90
Inversión Financiada	14,741.11	70.00	11.27	788.90
TOTAL	21,058.73	100%		924.80

Fuente: Banco Central del Ecuador, Corporación Financiera Nacional (CFN)

Elaborado por: La Autora

$$\text{Costo de oportunidad} = \frac{924.80}{100.00}$$

Costo de oportunidad = 9.25%

$$\begin{aligned}\text{Costo de oportunidad con inflación} &= (1+CK)*(1+I)-1 \\ &= (1+0.0925)*(1+0.05)-1 \\ &= 14.71\%\end{aligned}$$

6.6.2 Valor Actual Neto (VAN)

La técnica del Valor Actual Neto (VAN), nos ayuda a obtener el valor actual de los flujos futuros. Para nuestro estudio se calculará el Valor Actual Neto en base al costo de oportunidad con inflación que es el 14.71%.

La fórmula de cálculo del Valor Actual Neto es la siguiente:

$$VAN = -I.I + \frac{FE_1}{(1+r)^1} + \frac{FE_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1+r)^n}$$

Cuadro Nº 38 Valor Actual Neto

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	5.713,24	4.980,58
2	6.459,75	4.909,20
3	7.169,14	4.749,62
4	4.735,22	2.734,82
5	16.588,89	8.352,25
TOTAL	40.666,24	25.726,46

Elaborado por: La Autora

Aplicando la fórmula se obtiene el siguiente resultado:

$$VAN = -21,058.73 + \frac{5.713.24}{(1+0.1471)^1} + \frac{6.459.75}{(1+0.1471)^2} + \frac{7.169.14}{(1+0.1471)^3} + \frac{4.735.22}{(1+0.1471)^4} + \frac{16.588.89}{(1+0.1471)^5}$$

$$VAN = 4.667.74$$

El VAN es positivo por lo tanto la inversión es aceptable.

6.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

El cálculo de la tasa interna de retorno se hace con la finalidad de establecer si hay o no rentabilidad del proyecto. Para que un proyecto sea aceptable, la tasa interna de retorno debe ser mayor que la tasa de descuento.

Para calcular la tasa interna de retorno (TIR) se debe tener un flujo de efectivo positivo y otro negativo, para lo cual se debe interpolar las tasas de descuento. Para el caso del flujo de efectivo positivo se utilizará la tasa inferior del 14.71% y para el flujo negativo la tasa superior del 25.5%, en base a esto se obtiene el siguiente resultado:

Cuadro Nº 39 Flujos de efectivo actualizados

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	5.713,24	4.980,58
2	6.459,75	4.909,20
3	7.169,14	4.749,62
4	4.735,22	2.734,82
5	16.588,89	8.352,25
TOTAL	40.666,24	25.726,46

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	5.713,24	4.552,39
2	6.459,75	4.101,37
3	7.169,14	3.626,90
4	4.735,22	1.908,82
5	16.588,89	5.328,42
TOTAL	40.666,24	19.517,90

Elaborado por: La Autora

Una vez obtenido los flujos de efectivo actualizados se calcula el VAN positivo y el negativo, con la fórmula antes indicada:

$$VAN = -21,058.73 + \frac{5.713.24}{(1+0.1471)^1} + \frac{6.459.75}{(1+0.1471)^2} + \frac{7.169.14}{(1+0.1471)^3} + \frac{4.735.22}{(1+0.1471)^4} + \frac{16.588.89}{(1+0.1471)^5}$$

$$VAN = 4.667.74$$

$$VAN = -21,058.73 + \frac{5.713.24}{(+0.255)} + \frac{6.459.75}{(+0.255)} + \frac{7.169.14}{(+0.255)} + \frac{4.735.22}{(+0.255)} + \frac{16.588.89}{(+0.255)}$$

$$VAN = (1.540.83)$$

Con el valor obtenido del VAN positivo y negativo aplicamos la fórmula para el cálculo de la TIR:

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) \left[\frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_s} \right]$$

$$TIR = 0.1471 + (0.255 - 0.1471) \left[\frac{4.667.74}{4.667.74 - (1.540.83)} \right]$$

$$TIR = 38.07\%$$

El proyecto es aceptable ya que la TIR es 38.07%, ésta es mayor que la tasa de descuento que es del 14.71%.

6.6.4 Periodo de recuperación de la información

El periodo de recuperación se calcula en base a los flujos de efectivos actualizados, pero estos deben estar acumulados, como se indica en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 40 Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUM. ACTUALIZADOS
0	21.058,73		
1		4.980,58	4.980,58
2		4.909,20	9.889,78
3		4.749,62	14.639,39
4		2.734,82	17.374,21
5		8.352,25	25.726,46

Elaborado por: La Autora

Una vez obtenido los flujos de efectivos acumulados se realiza algunos cálculos, de los cuales el periodo de recuperación de la inversión es de 4 años 8 meses y 8 días, como podemos ver el proyecto es aceptable ya que se recupera la inversión durante el tiempo establecido.

6.6.5 Punto de equilibrio

Es necesario calcular el punto de equilibrio, gracias a esta herramienta de análisis financiero se puede establecer en qué momento la empresa cubre todos sus costos y gastos, a partir de ello se empieza a obtener utilidades. Par su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

Para el cálculo del punto de equilibrio se debe distribuir los gastos en fijos y variables, en el cuadro siguiente queda establecido los costos fijos y los variables, al igual que el costo total:

Cuadro Nº 41 Distribución de los costos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo fijo (ver anexo 7)	35,795.29	37,424.99	39,136.18	40,983.37	42,869.96
Costo Variable (ver anexo 8)	1,543.59	1,267.43	958.49	612.88	226.24
Costo total	37,338.87	38,692.42	40,094.67	41,596.25	43,096.20

Elaborado por: La Autora

Una vez conocido cuales son los costos fijos y los variables empleamos la fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PE = \frac{35.795.29}{1 - \frac{1.543.59}{387.088.72}}$$

PE= USD 35.938.60

Para poder obtener un punto de equilibrio entre los ingresos y los gastos; es decir para que la microempresa ni gane ni pierda, debe tener ingresos mensuales de \$ 35.938.60.

6.6.6 Costo – Beneficio

El costo – beneficio se calcula en base a los ingresos y los gastos actualizados, para lo cual se utilizó la tasa de redescuento del 14.71%.

Cuadro Nº 42 Ingresos y Gastos actualizados

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	387,088.72	377,337.75	354,321.11	345,395.57
2	406,443.16	395,691.25	340,543.68	331,535.05
3	426,765.32	414,943.44	327,301.98	318,235.35
4	448,103.59	435,187.46	314,575.17	305,507.86
5	470,508.76	456,366.97	302,343.23	293,255.88
	2,138,909.55	2,079,526.86	1,639,085.17	1,593,929.71

Elaborado por: La Autora

En base a los ingresos y gastos actualizados calculamos el costo-beneficio con la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$\text{Costo- Beneficio} = \frac{\Sigma \text{ Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{ Gastos actualizados}}$$

$$\text{Costo- Beneficio} = \frac{1,639,085.17}{1,593,929.71}$$

Costo - beneficio= 1.03

El costo – beneficio es de 1.03; esto quiere decir que la cada dólar de inversión se va a recuperar USD 1.03, el proyecto es aceptable.

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

Los impactos que se consideraron para análisis son: Social, Económico, y Educativo. Se aplicó una metodología que mide lo positivo y extremo negativo de acuerdo a variables que orienten la medición del impacto y concluir con un análisis.

Se selecciona un rango de niveles de impactos positivos y negativos, de acuerdo a la siguiente tabla:

Cuadro N° 43 Nivel de Impactos

3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No hay Impacto
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Elaborado: Autora

$$\text{Nivel de impacto (Ni)} = \frac{\Sigma \text{ de impactos } (\Sigma i)}{\text{N de indicadores}}$$

7.1 Impacto Social

Cuadro N° 44 Impacto social

N°	Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Integración familiar							x	3
2	Calidad de vida						x		2
3	Mejoramiento de viviendas							x	3
	TOTAL						2	6	8

Elaborado: Autora

Nivel de Impacto Social = $8/3 = 2.66$

Nivel de Impacto Social = 2.66 medio positivo

7.1.1 Integración Familiar

El realizar este tipo de actividad de decoración con Pladur en la ciudad de Ibarra es lograr que la familia se unifique, ya que tendrán un ambiente más cogedor con decoraciones de acuerdo al gusto de la familia.

7.1.2 Calidad de vida

Al ofrecer este producto de calidad y a precios cómodos, podrán acceder a esto personas de todo extracto social que deseen mejorar su vivienda, por ende su calidad de vida va a mejorar, ya que vivirán en un ambiente mejor.

7.1.3 Mejoramiento de viviendas

Hay personas que no tienen una economía holgada, por esta razón no mejoran su vivienda; sin embargo el proyecto pretende abarcar todos los extractos sociales, logrando así cubrir esa necesidad y con poco recurso económico.

7.2 Impacto Económico

Cuadro N° 45 Impacto económico

N°	Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Empleo de mano de obra						x		2
2	Estabilidad económica familiar							x	3
3	Precios accesibles al consumidor					x			1
	TOTAL					1	2	3	6

Elaborado: Autora

Nivel de Impacto = $6/3 = 2$

Nivel de Impacto = 2 medio positivo

7.2.1 Empleo de mano de obra

El establecer una unidad productiva a nivel familiar y la ocupación de mano de obra de este núcleo familiar de alguna manera abarato costos, y por otro lado ocupar mano de obra externa origina estabilidad a una familia.

En la actualidad la ocupación de la mano de obra de toda la familia es imprescindible, este comportamiento es a nivel de país y en todo estrato social por la situación económica y escasez de empleo.

7.2.2 Estabilidad económica familiar

La microempresa al ofrecer sus productos de calidad y a bajo costo, esto significa que los consumidores pagaran menos por más calidad, por ende existirá una estabilidad económica en las familias de la ciudad de Ibarra.

7.2.3 Precios accesibles al consumidor

Como ya mencione antes los precios serán accesibles a todos los extractos sociales, ya que se ha notado que la sociedad mediana baja son los que más tienen viviendas en mal estado, las cuales necesitan un mejoramiento; por esta razón se ha considerado esta establecer precios bajos, los cuales incluyen su instalación.

7.3 Impacto Educativo

Cuadro N° 46 Impacto educativo

N°	Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Emprendimiento							x	3
2	Capacidad de gestión micro empresarial						x		2
3	Capacidad de competencia						x		2
	TOTAL						4	3	7

Elaborado: Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{7}{3} = 2,33$$

$$\text{Nivel de Impacto Educativo} = 2,33 \text{ medio positivo}$$

7.3.1 Emprendimiento

El recurso humano es prioritario porque de él se originan las mejores ideas de emprendimientos tanto de bienes y servicios, en este caso concreto va generar un servicio de instalación de Pladur , utilizando las mejores estrategias de comercialización. Toda unidad productiva por fácil o difícil que sea se requiere de personal capacitado o al menos que tengan todas las ganas de aprender y dar.

7.3.2 Capacidad de gestión micro empresarial

Con la puesta en marcha de la microempresa se puede concluir que las personas estamos en capacidad para administrar una organización, obteniendo los resultados positivos, beneficiando de a todo un entorno social como es al estado, a los integrantes de la microempresa y a los trabajadores de la misma.

7.3.3 Capacidad de competencia

Una vez establecida la microempresa se está en capacidad de competir, ya que la organización de la misma está configurada para cumplir todos y cada de uno de los objetivos trazados, logrando así competir de manera lea y ante cualquier competencia.

7.4 Impacto ambiental

Cuadro N° 47 Impacto ambiental

Nº	Indicador	Nivel de impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Manejo del polvo						x		2
2	Manejo de desechos						x		2
3	Contaminación					x			1
TOTAL						1	4		5

Elaborado: Autora

$$\begin{aligned} \text{Nivel de Impacto} &= 5/3 = 1.67 \\ \text{Nivel de Impacto General} &= 1.67 \text{ medio positivo} \end{aligned}$$

7.4.1 Manejo de polvo

Mediante la instalación del Pladur en las viviendas se tratará de hacer la menor cantidad de polvo posible, para de esta manera corroborar con el medio ambiente. Una vez realizado los trabajos inmediatamente se procederá a limpiar dicho polvo provocado.

7.4.2 Manejo de desechos

Se tendrá especial cuidado con los desechos ocasionados al instalar el pladur, los mismos que serán recolectados de manera inmediata a la utilización de los materiales, por lo que los instaladores deberán siempre llevar consigo una funda y demás materiales para hacer dicha actividad.

7.4.3 Contaminación

En realidad la contaminación de este proyecto es mínima, para la cual se tomará las debidas precauciones para que este no genere ningún daño tanto a las personas como al medio ambiente.

CONCLUSIONES

- Mediante el análisis del diagnóstico situacional pudo establecer que en la Ciudad de Ibarra si requieren los servicios de instalación del pladur, ya que no existe ningún lugar que de este tipo de servicios, por lo que cuando necesitan lo adquieren de manera más costosa y sin garantía de los trabajos efectuados.
- Mediante un largo análisis, utilizando libros, internet, opinión de expertos, entre otros, se estableció las bases teóricas necesarias que sustentan la investigación dada.
- Una vez analizado el estudio de mercado se concluye que la creación de la microempresa dedicada a la instalación del pladur, en la Ciudad de Ibarra, es necesaria, ya que existe una demanda insatisfecha muy alta en relación a la poca oferta.
- De igual manera se realizó el estudio técnico el mismo que arrojó que la instalación de la microempresa si es aceptable, desde el punto de vista técnico.
- Se utilizó todas las técnicas de evaluación financiera, dando como resultado que el proyecto es factible financiera y económicamente; es decir que antes del tiempo determinado se lograra recuperar la inversión.
- La creación de una microempresa dedicada a instalar el pladur en la Ciudad de Ibarra, si es aceptable, desde todos los puntos de vista, ya que el lugar no dispone de este tipo de servicios.

RECOMENDACIONES

- Por ser rentable la instalación de pladur y al existir la demanda suficiente en la ciudad de Ibarra, se recomienda la creación de la microempresa
- Prestar servicio de calidad acorde a las necesidades y extractos sociales de los consumidores.

BIBLIOGRAFÍA

- ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos, Evaluación y Control, (2001)
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos, Quinta Edición. Colección McGrawHill, (2006).
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Datos sobre la Inflación, (2009).
- BAVA Gabriel, Evaluación de proyectos, cuarta edición, (2003).
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, UBIDIA TAPIA, Carmita. Contabilidad general (2007).
- CHIAVENATO Idalberto, McGraw-Hill Introducción a la Teoría General de la Administración, Séptima Edición, (2004).
- COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN UTN, Guía para el diseño del plan de trabajo de grado; edición, (2005).
- CONTÓ Harold, Administración, (2003).
- DAFT, Richard, Introducción a la Administración, cuarta edición, (2005).
- DIAS MOSTO, Jorge. Diccionario y Manual de Contabilidad y Administración.
- DAVIDSON, Weil: Contabilidad, (2002).
- ESTEO, Francisco; Estados Financieros Planificación y Control; cuarta edición, (2003).
- FRED R., David, Conceptos de Administración Estratégica, Décimoprimer Edición, México, (2008).

- FERREL Hirt, Adreiaesens Flores y Ramos. Introducción a los Negocios en el mundo cambiante, primera edición, (2008)
- GAMBOA VELASQUEZ Ramiro, “Curso Básico de Administración de Empresas”, Finanzas. Editorial Norma, Segunda Reimpresión (2001).
- GUAJARDO, Gerardo: Contabilidad, (2005)
- HARGADON, Bernardo Jr. MÚNERA Cárdenas, Armando. Contabilidad de Costos. INEC, V Censo de población y VI de Vivienda, 1990.
- HAMILTON, Martín: Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados; primera edición, (2005)
- JACOME V. Walter, Bases Teóricas Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. (2005).
- Koontz Harold y Weihrich Heinz, Administración Un Perspectiva Global, 12a. Edición, de, McGraw-Hill Interamericana, (2004).
- LERNER y Baker, Personalidad y Organización, primera edición (2007).
- Ley de Compañías vigente , (2009)
- Ley de Régimen Tributario Interno
- MUNCH GALINDO, Lourdes. Planeación Estratégica: El rumbo hacia el éxito. (2005.).
- PEREZ Carlos, Los Indicadores financieros (2007).
- REINOSO, Víctor: El Proceso Administrativo y su aplicación en las Empresas, cuarta edición, (2006).

- REYES Agustín, Administración personal, primera edición (2003).
- Robbins Stephen y Coulter Mary, Pearson Administración, Octava Edición, de Educación, (2005).
- RUIZ, José: Gestión Empresarial, primera edición, (2008)
- THOMPSON Jr., STRICKLAND III, A.J., GAMBLE, Jhon E. Administración McGrawHil, Estratégica, Teoría y Casos, Décimo quinta Edición. Colección I. (2007)
- TORRES, Luis: Creación y Formalización de la Microempresa Civil; quinta edición, (2005).
- ZAPATA Sánchez Pedro, Contabilidad General, segunda edición (2007).

LINCOGRAFÍA

- www.sri.gov.ec
- Htmlrincondelvago.com
- www.altavistas.com
- www.bce.gov.ec
- www.pladur.com
- www.fiscalnavarra.net
- www.sri.gov.ec
- Html.altavistas.com/políticaprecio.html
- www.gestionpolis.com
- <http://www.matematicas-financieras.com>
- Htp://www.derecho.dlh.lahora.com.ec

Anexos

ANEXO N° 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

ENCUESTA APLICADA A LOS DUEÑOS DE VIVIENDA DE LA CIUDAD DE IBARRA

Señale con una x las respuestas correctas

1.- ¿La casa dónde usted habita es propia o arrendada?

Propia () Arrendada ()

2.- Si la pregunta anterior contestó propia, ¿de qué materiales esta construida su vivienda?

Ladrillo () Bloque ()

Mixto () Otros ()

Cual.....

3.- ¿Tiene algún problema de tipo constructivo en el interior su vivienda?

Si () No ()

4.- ¿Qué tipo de problemas de construcción tiene?

Humedad () Salitre ()

Mala distribución () Otros ()

Cual.....

5.- ¿Le gustaría que los problemas de construcción sean corregidos a largo plazo?

Si () No ()

6.- ¿Le gustaría conocer lo que es la decoración de viviendas con Pladur?

Si () No ()

7.- ¿Por qué razón cree usted que es preferible usar pladur para decorar el interior de su vivienda?

Ecológico () Económico ()

Elegante () Otros ()

Cual.....

8.- ¿De interesarle remodelar su vivienda con pladur, cuántos m2 requiere?

De 1 a 100 m2 ()

De 101 a 200 m2 ()

Más de 201 m2 ()

9.- ¿Le gustaría que exista una microempresa que le preste este tipo de servicios en la Ciudad de Ibarra?

Si () No ()

10.- ¿De instalarse una microempresa que preste este tipo de servicio, como le gustaría que se realice la publicidad para darse a conocer?

Prensa ()

TV ()

Volantes ()

Otros ()

Cuál.....

ANEXO 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

ENCUESTA APLICADA A LOS PROFESIONALES COMO SON
ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES, EN LA CIUDAD DE IBARRA

1.- ¿En el transcurso de su vida profesional, ha utilizado alguna vez el
pladur como elemento decorativo?

Si () No ()

2.- ¿Si ha utilizado alguna vez el pladur para la construcción, existe un
proveedor en la Ciudad de Ibarra?

Si () No ()

Cuál.....

3.- ¿indique cuantos m2 en promedio instala por cada casa?

Cantidad M2

4.- ¿Cuánto cuesta el m2 de pladur instalado?

Costo USD

ANEXO 3

MATERIA PRIMA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima directa	10.333,20	10.849,86	11.392,35	11.961,97	12.560,07
TOTAL	10.333,20	10.849,86	11.392,35	11.961,97	12.560,07

ANEXO 4

MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de obra directa	7.200,00	7.560,00	7.938,00	8.334,90	8.751,65
Décimo tercer sueldo	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Décimo cuarto sueldo	1.320,00	1.386,00	1.455,30	1.528,07	1.604,47
Aporte patronal 12.15%	673,20	706,86	742,20	779,31	818,28
TOTAL	9.793,20	10.282,86	10.797,00	11.336,85	11.903,70

ANEXO 5

GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Luz	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Agua	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
Teléfono	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Depreciación de vehículo	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTAL	2.616,00	2.656,80	2.699,64	2.744,62	2.791,85

ANEXO 6**VALOR RESIDUAL**

DESCRIPCION	VALOR	DEP ACUM	VALOR
Equipo de computación	3.209,85	2.118,50	1.091,35
Muebles y de oficina	1.965,00	982,5	982,50
Equipo de oficina	458,75	229,375	229,38
Vehículo	9.000,00	9.000,00	-
Maquinaria y Equipo	1.500,00	750,00	750,00
TOTAL	16.133,60	13.080,38	3.053,22

ANEXO 7**COSTOS FIJOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto personal	22.678,10	23.812,01	25.002,61	26.252,74	27.565,37
Gasto de publicidad	700,00	735,00	771,75	810,34	850,85
Gastos generales	9.216,00	9.676,80	10.160,64	10.668,67	11.202,11
Depreciación	3.201,19	3.201,19	3.201,19	3.251,63	3.251,63
TOTAL	35.795,29	37.424,99	39.136,18	40.983,37	42.869,96

ANEXO 8**COSTOS VARIABLES**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos financieros	1.543,59	1.267,43	958,49	612,88	226,24
TOTAL	1.543,59	1.267,43	958,49	612,88	226,24