



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**ESCUELA: GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIEROS COMERCIALES**

TEMA

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES E INSUMOS PARA
LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ALUMINIO Y VIDRIO EN
LA CIUDAD DE GUARANDA, AÑO 2013.**

AUTORES

**LLUMIGUANO AREVALO WILSON FABIAN
ROJAS CASTRO BLANCA JANETH**

DIRECTOR

ING. JAVIER GARCÍA LOPEZ.

PARES ACADEMICOS

ECON. RENE VILLACRÉS

ING. FRANKLIN JARRÍN

GUARANDA – ECUADOR

2014

I. DEDICATORIA

Con todo el amor, quiero dedicarle este logro a mi hija Arianna Alejandra fruto del esfuerzo, la dedicación, el amor propio y la perseverancia lo que me ha guiado para hacer realidad las metas propuestas con humildad, respeto y sencillez.

Con mucho cariño a mis padres: Juan Gabriel Llumiguano y María Transito Arevalo, porque son los pilares fundamentales en mi vida y me han inculcado buenas costumbres.

Con gratitud a mis hermanos por ser las personas con las que hemos compartido grandes experiencias, me han brindado consejos y sobre todo me han manifestado su apoyo.

Wilson Fabian Llumiguano Arevalo

Al concluir esta etapa de mi estudio que es el producto de un largo proceso de constancia y dedicación, expreso mis sentimientos más profundos a:

Mis padres, con mucho cariño quienes me supieron apoyar de manera incondicional, para que cumpliera mi meta tan anhelada y a Dios por el regalo de la vida y sus bendiciones permanentes.

A mis hermanos: Jessenia, Jonny y Jorge, porque diariamente estuvieron a mi lado apoyándome, los cuales me inclinaron para que siga adelante.

A mi esposo Ricardo Vinicio, por su valioso tiempo, paciencia y comprensión que me ha brindado durante mi vida estudiantil.

Blanca Janeth Rojas Castro

II. AGRADECIMIENTO

Primero que nada a dios por iluminarme siempre en cada paso que doy, sobre todo porque gracias ah el tengo a todas estas maravillosas personas en mi vida que son mis padres: Juan y María que siempre con su paciencia, apoyo y consejos puedo afrontar cualquier inconveniente, a mis hermanos por estar siempre cuando les necesito.

A la Universidad Estatal de Bolívar, en cuyas aulas adquirimos conocimientos básicos y fundamentales que me ayudaron para mi formación profesional.

A los señores catedráticos por su paciencia y dedicación, al brindarnos su apoyo impulsaron nuestros ánimos mediante la impartición de sus conocimientos para seguir adelante en nuestra vida profesional.

Un profundo agradecimiento en especial al Ing. Javier García quien nos supo guiar de excelente manera, a los pares académicos: Ing. Franklin Jarrín y Econ. Rene Villacrés quienes nos apoyaron en la realización del presente trabajo de grado.

Wilson Fabián Llumiguano Arévalo y

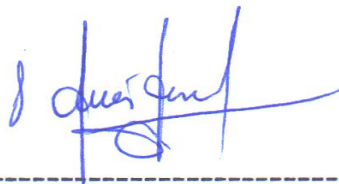
Blanca Janeth Rojas Castro

III. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

CERTIFICO:

En calidad de Director del trabajo de graduación **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES E INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ALUMINIO Y VIDRIO EN LA CIUDAD DE GUARANDA, AÑO 2013.”**, autoría del Sr. Llumiguano Arevalo Wilson Fabian y la Sra. Rojas Castro Blanca Janeth, egresados de la carrera de Ingeniería Comercial, ha sido elaborado bajo los lineamientos y disposiciones reglamentarias establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, pudiendo continuar con los demás trámites legales para su defensa.

Guaranda, 16 de Abril del 2014



ING. JAVIER GARCÍA LÓPEZ
DIRECTOR

IV. AUTORÍA NOTARIADA



Doy fe que los señores: Llumiguano Arevalo Wilson Fabián y Rojas Castro Blanca Janeth, declaran bajo juramente que el trabajo aquí escrito es de sus autorías; que no han sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que las ideas, criterios y propuestas expuestas en el presente trabajo de grado, son de exclusiva responsabilidad de los autores. Por lo que doy fe de su autenticidad.

Autor: Llumiguano Wilson

CI: 0201813227

Autor: Rojas Blanca

CI: 0201977279

2014-2-01-03-D000279

En la ciudad de Guaranda, capital de la provincia Bolívar, República del Ecuador, hoy día miércoles dieciséis de abril del dos mil catorce, a las once horas treinta minutos, ante mi **ABOGADA ELIANA GONZÁLEZ RUIZ, NOTARIA PUBLICA TERCERA DE ESTE CANTÓN GUARANDA**, comparece por una parte la señora BLANCA JANETH ROJAS CASTRO, de estado civil casada, portadora de la cedula de ciudadanía número cero dos cero uno nueve siete siete dos siete - nueve; y, por otra parte el señor WILSON FABIAN LLUMIGUANO AREVALO, de estado civil soltero, portador de la cedula de ciudadanía número cero dos cero uno ocho uno tres dos dos - siete; con el objeto de reconocer sus firmas y rúbricas puestas al pie en el presente documento QUE ANTECEDE. Al efecto juramentados

que fueron en legal y debida forma, previa la explicación de las penas de perjurio, de la gravedad del juramento y de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud dicen: Que las firmas y rúbricas, puestas en el presente documento, las reconocen como suyas propias, las mismas que las utilizan en todos sus actos públicos y privados. Los comparecientes firman en presencia de la Abogada Eliana González Ruiz, Notaria Pública Tercera del cantón Guaranda en virtud de todo lo cual Doy Fe.



SRA. BLANCA JANETH ROJAS CASTRO

C.C. 020197727-9



SR. WILSON FABIAN LLUMIGUANO AREVALO

C.C. 020181322-7

LA NOTARIA

NOTARIA TERCERA



NOTARIA TERCERA

V. TABLA DE CONTENIDO

CONTENIDO

I. DEDICATORIA.....	I
II. AGRADECIMIENTO.....	II
III. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	III
IV. AUTORÍA NOTARIADA	IV
V. TABLA DE CONTENIDO	V
VI. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	IX
VII. LISTA DE ANEXOS	X
VIII. RESUMEN EJECUTIVO.....	XI
IX. INTRODUCCIÓN.....	XIII
CAPITULO I	1
1.1 TEMA:.....	1
1.2 ANTECEDENTES.....	1
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.4 JUSTIFICACIÓN	6
1.5 OBJETIVOS	7
1.5.1 General	7
1.5.2 Específicos	7
1.6 MARCO TEÓRICO.....	8
1.6.1 MARCO GEOREFERNCIAL	8
1.6.2 MARCO REFERENCIAL	9
1.6.3 MARCO LEGAL	12
1.6.5 MARCO CIENTÍFICO.....	16
PROYECTO.....	16
FORMAS DE ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN.....	17
PROYECTO EN BASE A LOS ESTUDIOS.....	17
Estudio de Mercado.....	18
Estudio Administrativo	21
Estudio Financiero	22
PROYECTO DE INVERSIÓN EN BASE AL MARCO LÓGICO	23
ANÁLISIS DE LOS INVOLUCRADOS	23

ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS	24
ANÁLISIS DE OBJETIVOS	26
ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	27
MATRIZ DE MARCO LÓGICO (MML)	28
1.7 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS.....	33
1.7.1 MÉTODOS	33
1.7.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	34
1.7.4 PLAN DE PROCESAMIENTO DE DATOS	34
1.7.5 EL UNIVERSO Y MUESTRA.....	34
CAPITULO II	35
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	35
CONCLUSIONES	47
RECOMENDACIONES	48
CAPITULO III	49
3.1 ESTUDIO DE MERCADO	49
3.1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	49
3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES.....	49
3.1.2.1 PROYECCIONES DE LA DEMANDA.....	50
3.1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA	51
3.1.3.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	51
3.1.3.2 LA DEMANDA INSATISFECHA.....	52
3.1.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS	53
3.1.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN	54
3.2 ESTUDIO TÉCNICO	55
3.2.1 TAMAÑO	55
3.2.2 LOCALIZACIÓN	55
3.2.2.1 Macro Localización.....	55
3.2.2.2 Micro Localización	56
3.2.2.3 MÉTODO DE LOCALIZACIÓN CUALITATIVO.....	56
3.2.3 INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO	58
3.2.3.1 Descripción del Proceso Distributivo.....	58
3.2.3.2 Diagrama de Bloques del Proceso Distributivo	60
3.2.3.3 Diagrama de Flujo del Proceso Distributivo	61
3.2.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	62

3.2.5 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	63
3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL	64
3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	64
3.3.2 ACCIONISTAS	64
3.3.2.1 APORTES	64
3.3.3 GIRO	64
3.3.3.1 SLOGAN.....	65
3.3.3.2 LOGOTIPO.....	65
3.3.4 CUADRO DIRECTIVO	65
3.3.5 ORGÁNICO FUNCIONAL.....	66
3.4 ESTUDIO FINANCIERO.....	67
3.4.1 COSTOS	67
3.4.2 INVERSIONES.....	69
3.4.2.1 Inversión Fija Tangible	69
3.4.2.2 Inversión Fija intangible.....	69
3.4.2.3 Capital de Trabajo	69
3.4.3 FINANCIAMIENTO	70
3.4.4 DEPRECIACIÓN	72
3.4.5 AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES	73
3.4.6 ESTRUCTURA DE COSTOS	74
3.4.7 INGRESOS	75
3.4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO	76
3.4.9 ESTADO DE RESULTADOS	78
3.4.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	79
3.4.11 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO	80
CAPÍTULO IV	81
EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL.....	81
4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA	81
4.1.1 TASA DE RENDIMIENTO ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA)	81
4.1.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	81
4.1.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	82
4.1.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	84
4.1.5 RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (RB/C)	84
4.1.6 ÍNDICES FINANCIEROS.....	86

4.2 EVALUACIÓN SOCIAL	88
4.3 EVALUACIÓN AMBIENTAL	89
CONCLUSIONES	90
RECOMENDACIONES	91
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS.....	94

VI. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1 y Gráfico 1	36
Cuadro 2 y Gráfico 2	37
Cuadro 3 y Gráfico 3	38
Cuadro 4 y Gráfico 4	39
Cuadro 5 y Gráfico 5	40
Cuadro 6 y Gráfico 6	41
Cuadro 7 y Gráfico 7	42
Cuadro 8 y Gráfico 8	43
Cuadro 9 y Gráfico 9	44
Cuadro 10 y Gráfico 10	45
Cuadro 11 y Gráfico 11	46
Cuadro 12 y Gráfico 12	47

VII. LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta95
Anexo 2. Costo Total97
Anexo 15.1. Materiales e Insumos97
Anexo 15.2. Mano de Obra97
Anexo 15.3. Mantenimiento97
Anexo 15.4 Sueldos y Salarios Adm98
Anexo 15.5. Servicios Básicos98
Anexo 15.6. Útiles de Oficina98
Anexo 15.7. Sueldos y Salarios Colab98
Anexo 15.8. Útiles de Aseo99
Anexo 15.9. Publicidad99
Anexo 15.9. Combustible99
Anexo 3. Inversión Total99
Anexo 17.1. Construcción99
Anexo 17.2. Vehículo100
Anexo 17.3. Gastos de Constitución100

VIII. RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad se ha visto que el consumo de productos de aluminio y vidrio ha aumentado considerablemente en la ciudad esto ha conllevado a que la empresa existente en la actualidad en Guaranda no abastece en su totalidad a los talleres artesanales por lo cual ellos se ven en la obligación de viajar a otras ciudades para adquirir los productos, esto ha impedido que los propietarios de los talleres artesanales alcancen sus objetivos y metas propuestas.

Es por esta razón con la finalidad de lograr un cambio, el presente trabajo de investigación se ha enfocado en realizar un análisis amplio del entorno de los talleres artesanales, con el fin de diseñar un **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES E INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ALUMINIO Y VIDRIO EN LA CIUDAD DE GUARANDA, AÑO 2013”**. Esto permitirá brindar a nuestros clientes, productos de calidad a precios justos, con el propósito de mejorar el nivel de productividad de los pequeños artesanos de la ciudad de Guaranda.

Con la finalidad de que nuestro trabajo de grado tenga el fundamento necesario para su elaboración, se realizó encuestas a los propietarios de los talleres artesanales de la ciudad, con la cual se comprobó que la demanda no está cubierta en su totalidad.

La inversión para el proyecto asciende a 305.389 dólares, distribuidas de la siguiente manera: para inversión fija 80.235 dólares, inversión intangible 540 dólares y capital de trabajo 224.614 dólares, para lo cual como aporte propio se destinó la cantidad de 196.691 dólares y la diferencia con un crédito de 178. 698 dólares de la inversión necesaria para poner en marcha la empresa.

Con el estudio técnico se determinó que el proyecto se llevara a cabo en el barrio Marcopamba al sur de la ciudad de Guaranda, provincia Bolívar, el mismo que ocupara una superficie de 400m².

Por medio del estudio financiero se evidencio que la distribución de los materiales e insumos de aluminio y vidrio es una fuente de ingresos muy importante, obteniendo utilidades y resultados positivos, lo cual se deberían aprovechar a lo máximo para mejorar la economía, generar fuentes de empleo y contribuir al desarrollo de la ciudad de Guaranda.

Los precios de los materiales e insumos ofrecidos son los siguientes: el paquete de aluminio a 122,16 dólares y la plancha de vidrio a 65 dólares.

Los ingresos por la venta de los productos para el primer año son de 444.692 dólares cantidad aceptable por la actividad económica de la empresa.

Mediante la evaluación financiera se determinó que el proyecto es factible y rentable, para esto se consideró la **TREMA:** del 14.1%, y se obtuvo los siguientes resultados:

TIR 46%, **VAN:** 440.092,61 dólares, **PRI:** se recuperara en 1 año, 2 meses y 15 días, **RB/C:** un valor de 1,55 dólares.

La evaluación social nos permitirá brindar servicios permanentes para que los artesanos de la ciudad de Guaranda puedan acceder sin ninguna dificultad a la adquisición de los productos, además ahorrarán tiempo y dinero, ya que no tendrán que trasladarse a otras ciudades del país a buscar materiales e insumos para realizar sus trabajos. Y mediante la evaluación ambiental contribuiremos a la disminución de la contaminación poniendo énfasis en el manejo adecuado de los residuos del aluminio y vidrio reciclándolos en recipientes apropiados.

IX. INTRODUCCIÓN

La implantación de una empresa es muy vital ya que contribuye al logro de los objetivos y metas planteadas, la misma que debe ser al corto, mediano y largo plazo según la amplitud.

También es importante señalar que las empresas deben precisar con exactitud la visión que va a regir, ya que representa las funciones operativas que van a ejecutarse en el mercado.

La elaboración de un proyecto de inversión origina beneficios relacionados con la capacidad de realizar una gestión más eficiente, eficaz y económica promoviendo la mejor calidad de vida y trabajo para los involucrados en la misma.

Para el logro de este proceso investigativo se formuló diversos estudios que garantizan la puesta en marcha de la empresa como: el estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero, así como de la evaluación financiera, social y ambiental.

Además se aplicó las herramientas metodológicas de la investigación como: la de campo, descriptiva y la bibliográfica, que sirvió para obtener información veraz por medio del instrumento investigativo que es la encuesta.

El presente proyecto consta de los siguientes capítulos:

Capítulo I.- En este capítulo se habla del tema, antecedentes, planteamiento del problema, justificación, objetivos y el marco teórico de forma general.

Capítulo II.- Aquí mencionamos el análisis e interpretación de resultados de las encuestas realizadas a los pequeños artesanos así como las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo III.- En el presente capítulo detallamos todo lo referente al estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero.

Mediante el estudio de mercado se obtuvo datos reales de la demanda, oferta y el tamaño del proyecto.

Por medio del estudio técnico se presenta la localización, el tamaño, la distribución de la planta de la empresa, la misma que está ubicada al sur de la ciudad de Guaranda, en el barrio Marcopamba.

Para la respectiva evaluación de los ingresos, costos, utilidades e inversión del proyecto se formuló el estado financiero.

Capítulo IV.- Seguidamente en este capítulo se estudia la evaluación financiera, social y ambiental, para posteriormente dar por terminado el presente trabajo de graduación con las conclusiones, recomendaciones y los respectivos anexos.

También se busca cimentar el progreso personal y empresarial de los pequeños artesanos de la ciudad de Guaranda cubriendo sus necesidades.

CAPITULO I

1.1 TEMA:

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES E INSUMOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ALUMINIO Y VIDRIO, EN LA CIUDAD DE GUARANDA, AÑO 2013.

1.2 ANTECEDENTES

“La distribución consiste en seleccionar aquellos lugares o puntos de venta donde se venderán o comercializaran productos o servicios a los consumidores así como determinar la forma en la que se realizará el traslado de los productos hacia esos lugares o puntos de venta elegidos para tal fin.

Existen dos tipos de distribución las mismas que son:

Distribución directa: en este tipo de distribución el productor es el mismo que quién hace que llegue a las manos del consumidor, es decir, también realiza la venta del mismo.

Distribución indirecta: en la distribución indirecta el productor que produce los productos o servicios no es la misma persona que realiza la venta al consumidor final, la venta se realiza a través de uno o varios intermediarios diferentes, estos intermediarios obtienen beneficios por el trabajo que realizan por lo que el precio del producto se verá incrementando cuando se ponga a disposición de los clientes finales”¹.

“El vidrio se fabrica a partir de una mezcla compleja de compuestos vitrificantes, como sílice, fundentes, como los álcalis, y estabilizantes, como la cal; en cambio el aluminio es un elemento químico, de símbolo Al y número atómico 13 y se trata de un metal no ferromagnético”².

La distribución del aluminio y vidrio a nivel mundial se ha convertido en una herramienta que incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades necesarios

¹http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci%C3%B3n_mundial

²<http://www.monografias.com/trabajos14/el-vidrio/el-vidrio.shtml#ixzz2WgVMRIF4>

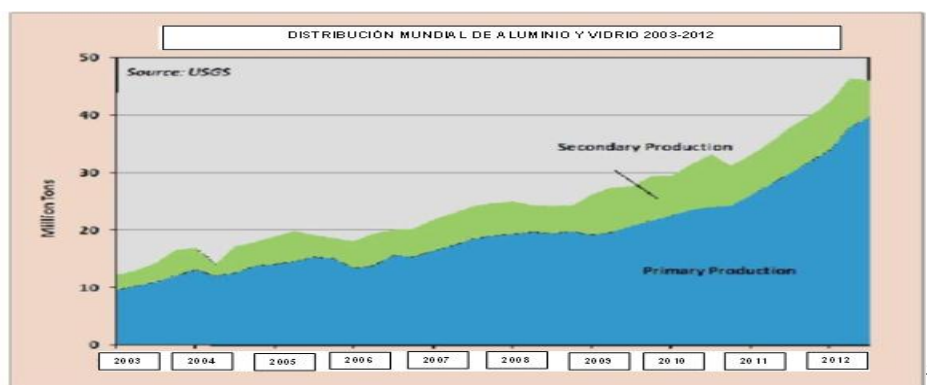
para llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el lugar en el que esté disponible para el cliente final en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan y desean, cuya forma consiste en la comercialización que le permitirá al producto ser administrado a través de un mercado y al adquirir fama tienda a mercadearse a través del mercadeo vial.³

Las principales fábricas distribuidoras de aluminio y vidrio se encuentran en los países de: Indonesia, Guatemala, Colombia, Sudáfrica, Argentina, China y Ecuador.

“El último reporte publicado por el Comité Mundial de Estadísticas del Metal (WorldBureau of Metal Statistics –WBMS) muestra que la producción global de aluminio creció entre Enero y Junio del 2010 en un 18%, de 2 millones de toneladas en a 3.049 millones de toneladas en el primer semestre de 2012. Esto quiere decir que se multiplicó prácticamente por 20 variación del 1.885%”.⁴

La producción mundial del vidrio desde el 2010 fue de 50 millones de toneladas, desde entonces se ha ido acrecentando de 4 a 5% por año, cerca de 30 millones de toneladas hasta el 2012 en vidrios de alta calidad, los mismos que están destinados para la construcción y remodelación de interiores.

Distribución Mundial de Aluminio y Vidrio



En el país, hace 22 ó 24 años que se comenzó a utilizar el aluminio y vidrio, pero ya se ha aplicado en grandes proyectos, como el Estadio de Emelec, de Liga, el Hotel Marriot, la Casa de la Cultura, el Parque Itchimbia, entre otras edificaciones privadas.

³<http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Aluminio%20y%20sus%20manufacturas.pdf>

⁴<http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Aluminio%20y%20sus%20manufacturas.pdf>

⁵<http://intellectum.unisabana.edu.co:8080/jspui/bitstream/10818/1706/1/121554.pdf>

Actualmente en el Ecuador la distribución del aluminio y el vidrio gana terreno ya que es una de las tendencias actuales para fachadas y acabados, dándoles su debida utilización. Aunque no son materiales nuevos, la tecnología que ahora se aplica en su procesamiento permite que su aplicación sea segura y además, aporte beneficios derivados. Las empresas primordiales ubicadas en Quito, Guayaquil, Ambato y Riobamba, brindan soluciones integrales por la amplia gama de perfiles de aluminio y planchas de vidrio para la fabricación de ventanas, puertas, pasamanos, cortinas de baño, techos de vidrio, fachadas flotantes, entre otras, las mismas que se encuentran ubicadas en las ciudades antes mencionadas del país, razón por la cual los talleres artesanales se han constituido en una parte importante en las actividades del hombre debido a que influyen directamente a la sociedad en general.⁶

En la provincia de Bolívar la distribución de los derivados de aluminio y vidrio se han incrementado desde el año 2000 ya que anteriormente se contaba solamente con 8 talleres artesanales dedicadas a la fabricación de productos derivados del aluminio y vidrio, distribuidas de la siguiente manera: en Guaranda 4, Caluma 1, Echeandía 1, San Miguel 1 y en las Naves 1 y desde el año mencionado hasta la actualidad la provincia cuenta con 31 talleres artesanales distribuidas en diferentes provincias a más de las ya mencionadas, para esta actividad se han creado empresas o simplemente pequeños negocios que se dedican a esta particular actividad.⁷

En la ciudad de Guaranda existe un proveedor de materiales e insumos de vidrio y aluminio, denominada VIDRIALUM, creada en el año de 1999, ubicado en la Av. Alfredo Noboa Montenegro y Augusto Chávez, de acuerdo a la investigación de campo realizada se pudo constatar que la empresa solo distribuye aluminio marca Cedal, vidrios de varios colores y espesores y cauchos, con stocks bajos, y no están en la capacidad de mantener volúmenes altos por la inversión alta, con lo que se puede inferir que la oferta está muy por debajo de la cantidad demandada.

Situación por la que los pequeños artesanos buscan otros proveedores fuera de la ciudad, provocándoles pérdidas económicas, de tiempo, inseguridad y retraso en el cumplimiento de los contratos.

⁶<http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20HUMAN%C3%8DSTICAS%20Y%20SOCIALES/CARRERA%20DE%20TRABAJO%20SOCIAL/06/PROYECTOS%20SOCIALES/FORMULACION%20DE%20PROYECTOS%20SOCIALES%20CON%20MARCOS%20LOGICO.pdf>

⁷INEC, último censo realizado el 28-11-2010

La problemática existente en la provisión de materiales de aluminio y vidrio en la ciudad de Guaranda, radica en el mantenimiento de un stock, el cual es insuficiente para poder cubrir las necesidades de los pequeños artesanos

Por lo que se propone el establecimiento de un local que provea de materiales e insumos de aluminio y vidrio con una cantidad suficiente y variedad que atienda a las necesidades de los artesanos en la rama.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la ciudad de Guaranda se observa una serie de deficiencias al momento que los pequeños artesanos acuden a adquirir, materiales e insumos debido a que no existe una distribuidora que tenga stock suficiente para la elaboración adecuada de los productos derivados del aluminio y vidrio.

En lo que respecta a los problemas existentes en la ciudad luego de haber realizado una investigación minuciosa se pudo identificar las siguientes:

- Stock insuficiente de materiales e insumos.
- Falta de transporte para la entrega a domicilio.
- Atención inadecuada a los clientes.
- Precios exagerados.
- Indebida comercialización.
- Productos defectuosos.

Estos son los problemas que afectan de forma considerable en el comportamiento de los pequeños artesanos provocando la inconformidad y la desconfianza al momento de adquirir los materiales e insumos de aluminio y vidrio a la empresa existente lo cual no permite que los talleres sean sinónimo de eficiencia, eficacia, transparencia y desarrollo.

1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Insuficiente cantidad de materiales e insumos para la elaboración de los productos de aluminio y vidrio en la ciudad de Guaranda, año 2012?

1.4 JUSTIFICACIÓN

Es evidente que los problemas existentes en la ciudad como: el stock insuficiente de materiales e insumos, falta de transporte para la entrega a domicilio, mala atención a los clientes, precios exagerados, productos defectuosos y la indebida comercialización, no satisfacen los requerimientos de los pequeños artesanos por lo que hemos visto la necesidad de realizar el estudio para la creación de una empresa de distribución de productos de aluminio y vidrio en la ciudad de Guaranda, con la finalidad de cubrir gran parte de la demanda del mercado que es ocupado por la única distribuidora existente y la de otras ciudades. De esta manera es pertinente por lo tanto dar respuesta a la problemática a través del proyecto para mejorar la calidad de la distribución de materiales e insumos, realizar una comercialización apropiada y que la entrega sea eficiente, para tener la debida aceptación en el mercado.

El proyecto es de vital importancia y trascendencia ya que permitirá a los inversionistas disponer de una guía para la implantación del proyecto de forma pertinente y adecuada, ya que con el planteamiento del proyecto se pretende mejorar la producción de los pequeños artesanos dedicados a la fabricación de los productos de aluminio y vidrio, lo cual permitirá mejorar su nivel económico.

Es factible y viable por el interés y la responsabilidad de los 2 estudiantes involucrados en el mismo, así como el conocimiento de la importancia del proyecto.

Los beneficiarios directos del presente proyecto serán los dueños de la empresa los mismos que contribuirán a perfeccionar el sistema de distribución acorde a las necesidades de los clientes, los mismos que se beneficiarán con materiales e insumos de mejor calidad e indirectamente se beneficiarán los pequeños artesanos conjuntamente con sus familias, los constructores y el estado mediante la contribución de impuestos.

Otras empresas que se dedican a esta actividad cumplen a cabalidad sus funciones, ofertando variedad de materiales e insumos de aluminio y vidrio a precios accesibles, atendiendo adecuadamente a los clientes, entregando a domicilio, entre otras con constantes innovaciones, motivo por el cual son catalogados como excelentes, eficaces y eficientes.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 General

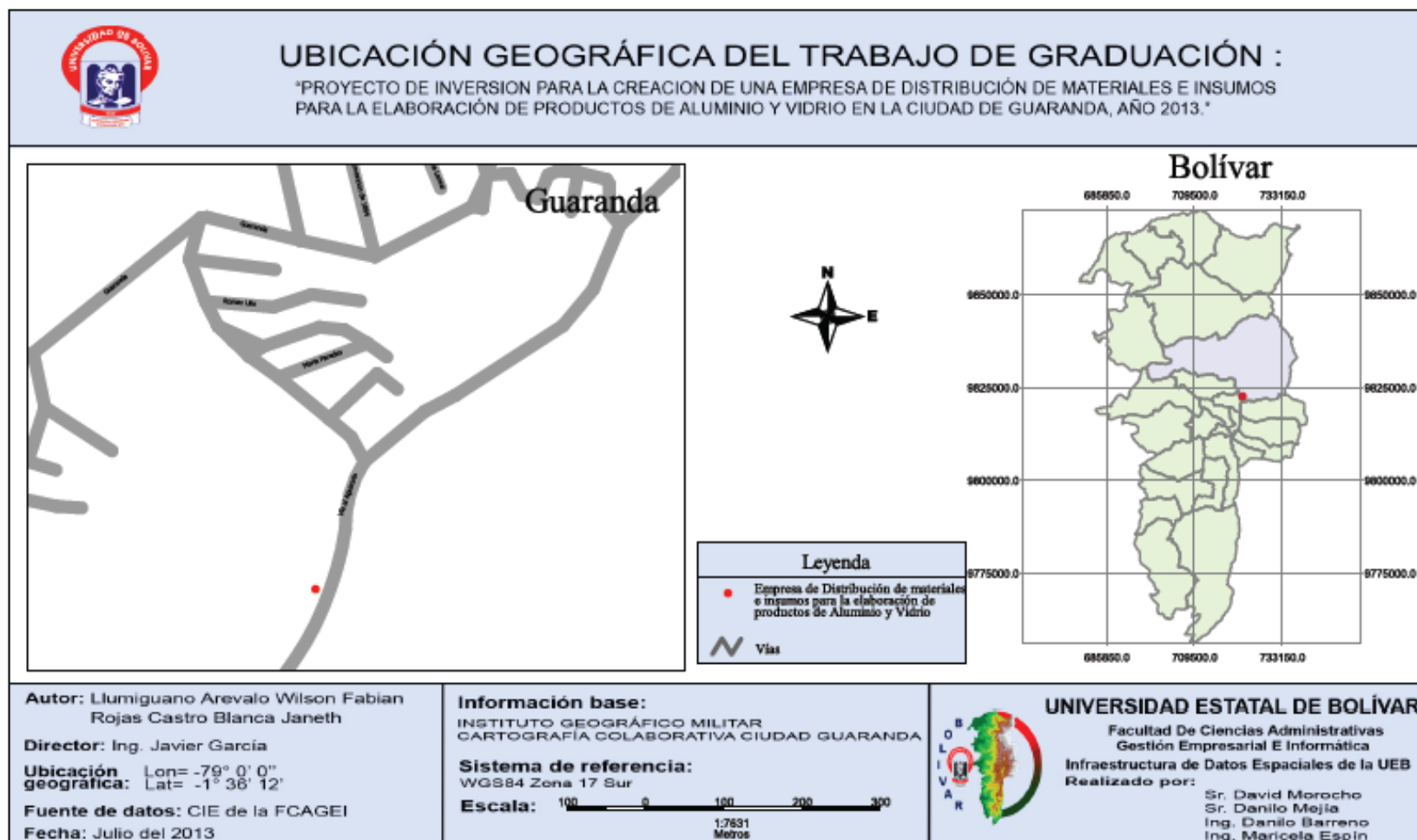
Elaborar un proyecto de inversión para la creación de una empresa de distribución de materiales e insumos para la elaboración de productos de aluminio y vidrio, en la ciudad de Guaranda, año 2013.

1.5.2 Específicos

- Realizar un estudio de mercado sobre la provisión y comercialización de materiales e insumos de aluminio y vidrio.
- Efectuar un minucioso estudio técnico.
- Desarrollar el estudio financiero.
- Establecer los requerimientos, administrativos y organizativos pertinentes para la empresa.
- Evaluar financiera, social y ambientalmente el proyecto.

1.6 MARCO TEÓRICO

1.6.1 MARCO GEOREFERENCIAL



1.6.2 MARCO REFERENCIAL

“La independencia de la ciudad de Guaranda aconteció el 10 de Noviembre de 1820 y se constituyó como cantón el 23 de Junio de 1824.

Durante la lucha por la Independencia, la ruta interregional constituyó un objetivo militar muy codiciado. La batalla del Camino Real que se dio el 9 de Noviembre de 1820, donde las tropas de la corona fueron derrotadas, fue un paso fundamental dentro del proceso libertario de lo que hoy es el Ecuador; un día después, Guaranda proclamó su Independencia del dominio español.

Guaranda es declarada como Patrimonio Cultural del Ecuador el 23 de Octubre de 1997, por su centro histórico que refleja su arquitectura urbanística.

Localización: se localiza en la Hoya del Chimbo en el centro del Ecuador, al noreste de la Provincia de Bolívar, dentro de las siguientes coordenadas: 1° 34' 8” Latitud sur; y, 78° 58' 1” Longitud Oeste.

Guaranda es conocida también como la "ciudad de las Siete Colinas" y la "ciudad de los eternos Carnavales".

Habitantes: la ciudad tiene alrededor de 25.000 habitantes.

Límites: al Norte, la Provincia de Cotopaxi; al Sur, los cantones San José de Chimbo y San Miguel de Bolívar; al Este, la Provincia de Chimborazo; y al Oeste, Las Naves, Echeandía y Caluma.

Superficie: 1897.80 Km² ALTITUD: 2668 m.s.n.m (ciudad de Guaranda).

Temperatura: 13.5°C promedio en Guaranda. Existe una variación de 2°C en el páramo y 24°C en el subtrópico”.⁸

⁸ <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/guaranda.php>

División Política

“Guaranda se halla formada por tres parroquias urbanas: Gabriel Ignacio Veintimilla, Ángel Políbio Chávez y Guanujo; se halla bañada por dos ríos: el Salinas y el Guaranda y rodeada por 7 colinas: Cruz Loma, Loma de Guaranda, El Calvario, San Bartola, Tililag, Talalag y San Jacinto.

Cuenta con las siguientes parroquias rurales.

Salinas: a 3.549 metros sobre el nivel del mar y 7 grados centígrados de temperatura, famosa por sus minas de sal y recientemente por su industria quesera y de tejidos de lana.

Simiatug: a 3.238 metros sobre el nivel del mar y 10 grados de temperatura.

Facundo Vela: a unos 1.800 metros sobre el nivel del mar y 18 grados de temperatura media.

Santa Fe: a 2.694 metros sobre el nivel del mar y a 13 grados de temperatura media.

San Simón: a 1.673 metros sobre el nivel del mar y 13 grados de temperatura media.

San Lorenzo: a 2.610 metros sobre el nivel del mar y a 16 grados de temperatura media.

Julio Moreno: a 2.860 metros sobre el nivel del mar y a 10 grados de temperatura media.

Clima: existe marcada variedad de climas determinados por los diferentes niveles altitudinales. Esto produce la variación en la precipitación pluvial entre 500 y 2000 milímetros anuales.

Las temperaturas varían desde los páramos fríos 4°C a 7°C hasta clima subtropical cálido con entre 18 y 24°C. Guaranda está rodeada por un marco de montañas que conforman una hoya geográfica por la Cordillera Oriental y Occidental de los Andes y una cadena montañosa por el norte y sur que une las dos cordilleras formando un micro clima único, cabe resaltar que a pocos kilómetros queda el majestuoso volcán nevado Chimborazo, el más alto del mundo, formando junto con la Mama Tungurahua el impresionante volcán activo del Sangay y al norte el magnífico Cotopaxi volcán activa más alto del mundo.

Agro Producción: la ciudad de Guaranda representa el 48,08% del total de la superficie provincial, aspecto que convierte a este cantón en el territorio que mayor volumen y variedad de producción agropecuaria genera, debido a la alta fertilidad de sus suelos y a la disponibilidad de pisos climáticos (desde los páramos hasta el cálido en el subtrópico), existiendo una considerable extensión de cultivos de plátano (*Musa*Sp), que están siendo exportados a los países europeos.

Industria, Pequeña Industria y Artesanías: a excepción de la parroquia Salinas en la que sobresale la hilandería, en el resto del cantón Guaranda no existen industrias y agroindustrias de importancia, solamente existen pequeñas industrias y artesanías, siendo la población de Salinas la que concentra el mayor número y variedad de estas iniciativas (45 microempresas), en las que sobresale la alta calidad y la utilización de la mano de obra local, logrando generar ocupación casi para todos los habitantes del lugar.”⁹

⁹ <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/guaranda.php>

1.6.3 MARCO LEGAL

LEY DE COMPAÑIAS 2013. Establece en el **Art. 59.** “La compañía en comandita simple bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidaria e ilimitadamente y otro u otros simples suministradores de fondos llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al fondo de sus aportes”.

En el Art. 61. Que la compañía en comandita simple se constituirá en la misma forma y con las mismas solemnidades señaladas para la compañía en nombre colectivo.

En el Art. 62. El socio comanditario no puede llegar en vía de aporte a la compañía su capacidad de crédito o industria.

LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA PROMULGADO Y PUBLICADO EN LOS SIGUIENTES ARTÍCULOS

Art. 319. De la Constitución de la República establece que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

1.6.4 MARCO CONCEPTUAL

Empresa

Es una organización, conformada por un grupo de personas reunidas en vistas un objetivo, para lo cual cuenta con recursos, desarrollando actividades en las áreas rurales, comerciales, industriales, financieras o de servicios, con fines lucrativos.¹⁰

Distribuidor

Es aquel empresario que pone a disposición de los consumidores finales para su consumo directamente a través de una red de tiendas de su enseña o a distancia (internet, pedido telefónico, venta catálogo) los bienes del fabricante.¹¹

Proveedor

Se refiere a la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad, cuya actividad no afecte a las características de seguridad de los productos lo cual hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.¹²

Materias Primas

Se refiere a todo aquello que es constitutivo del mundo físico, formada por sustancias puras y por mezclas. Además es aquella sustancia que brinda la naturaleza y a partir de la cual, gracias al ingenio humano, pueden elaborarse otros productos o manufacturas.¹³

Elaboración

Se refiere al momento en el cual el ser humano recurre a sus propias fuerzas o a las fuerzas de aparatos mecánicos para transformar objetos simples en elementos de mayor complejidad.

¹⁰<http://fipymes.blogspot.com/2009/05/clasificacion-de-las-microempresas.html>

¹¹http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci%C3%B3n_mundial

¹²<http://www.fomecuador.org/55.0.html>

¹³<http://www.definicionabc.com/general/materiales.php#ixzz2JlexYHQF>

Materiales

Se denomina al conjunto de elementos necesarios para actividades o tareas específicas que contribuyen a la producción de bienes y servicios lo cual puede aplicarse a diferentes situaciones y espacios, pero siempre girará en torno a varios elementos que son importantes y útiles para desempeñar determinada acción.¹⁴

Insumos

Es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismos simplemente sería el alma de un objeto, es decir la materia prima de una cosa.¹⁵

Publicidad

Es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación y de técnicas de propaganda.¹⁶

Aluminio

El aluminio es un metal que reúne una serie de propiedades mecánicas excelentes dentro del grupo de los metales no féreos, de ahí su elevado uso en la industria.

Vidrio

Es un material inorgánico duro, frágil, transparente y amorfo que se encuentra en la naturaleza aunque también puede ser producido por el hombre.¹⁷

Artesanos

Es aquella persona que realiza labores de artesanía contrariamente a los comerciantes, no se dedica a la reventa de artículos sino que los hace él mismo y les agrega algún valor basándose en su creatividad.¹⁸

¹⁴<http://www.definicionabc.com/social/elaboracion.php>

¹⁵<http://definicion.de/insumo/#ixzz2Jlg2DEoq>

¹⁶<http://www.promonegocios.net/publicidad/concepto-publicidad.html>

¹⁷<http://www.definicionabc.com/social/elaboracion.php>

¹⁸<http://definicion.de/artesano/#ixzz2JluQK3Af>

Talleres Artesanales

Son centros de producción que atesora una serie de características que le diferencian cualitativamente de otro lugar donde se pueda fabricar cualquier otro objeto.¹⁹

Según nuestros criterios acotamos que una empresa es de vital importancia para las personas que deciden comenzar un negocio propio en la cual ponen a flote su creatividad e ingenio con el propósito de mejorar su situación económica y por ende su calidad de vida, además contribuye a la creación de fuentes de empleo con lo cual aporta al desarrollo socio económico de la sociedad. Dependiendo del tipo de negocio que se implante se verá reflejado su sostenibilidad y sustentabilidad dependiendo de su producción, elaboración, distribución, publicidad y su debida comercialización.

También cabe recalcar que todo negocio debe contar con personal capacitado según el puesto a desempeñar con excelentes relaciones interpersonales, ya que esto contribuirá al desarrollo progresivo de la empresa, igualmente se debe contar con un plan de contingencia para hacer frente a los posibles inconvenientes que se puedan suscitar.

¹⁹<http://www.artedehoy.net/html/revista/talleresartesanales.html>

1.6.5 MARCO CIENTÍFICO

PROYECTO

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema la cual tiende a resolver una necesidad humana.

Proyecto de Inversión

Es un plan que si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o servicio útil para el ser humano o la sociedad.

Clasificación de los Proyectos

Se clasifican de acuerdo a los diversos sectores y sub sectores a los que pertenecen.

Productivos.- En estas se encuentran inmersas las: agrícolas, pecuarias, forestales, artesanales y pequeña industria, petroleras, pesqueras.

Infraestructura Básica.- Entre estas tenemos: oleoductos, electrificación, transporte y servicios básicos.

Servicios de apoyo.- Entre estas tenemos: hidrografía, apoyo al desarrollo agropecuario y comercial.

Infraestructura Social.- Tenemos las siguientes: trabajo, capacitación empleo, vivienda y bienestar social.

Conservación del Medio Ambiente.- Control de la contaminación del medio ambiente, plan de defensa contra las inundaciones, planes en contra de la tala indiscriminada de los bosques y manglares.²⁰

FORMAS DE ELABORAR UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Dentro de las formas de elaborar un proyecto de inversión tenemos dos teorías que son:

- Proyecto en base a Los Estudios
- Proyecto en base al Marco Lógico

Para realizar proyectos de inversión según a la siguiente teoría se debe tomar en cuenta detenidamente los siguientes temas.

PROYECTO EN BASE A LOS ESTUDIOS

En esta teoría se encuentran inmersos los siguientes puntos:

Estudios Preliminares

En esta etapa se conceptualiza el proyecto de forma general delimitando los rangos máximos y mínimos de inversión con información que se tiene sin hacer mayor investigación para conocer la probabilidad de realizar dicha inversión.

Tema.- Se da a conocer la propuesta al problema encontrado a través de las investigaciones.

Antecedentes.- Proporcionar detalles de la persona física o moral a quien le interese el proyecto. El estudio debe ser situado en las condiciones económicas y sociales en el momento de su realización.

⁵Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Objetivos.- Sintetizar los fines del proyecto tanto de manera general como específica.²¹

Estudio de Mercado

“Se refiere a la recolección y evaluación de todos los factores que influyen directamente en la oferta y demanda del producto. Dentro de sus objetivos esta determinar el segmento del mercado al que se enfocara y la cantidad de producto/servicio que se desea vender o brindar.”²²

En un análisis de mercado se conocen cuatro variables fundamentales: demanda, oferta, precios y comercialización. Este estudio busca diferentes datos que van a ayudar a identificar el mercado y debe asegurar que realmente exista el mercado potencial, el que se pueda aprovechar para lograr los objetivos planteados; se puede realizar de diferentes formas: encuestas, información de cámaras o entidades relacionadas al producto; datos estadísticos de consumo o prestación.

Debe incluir una breve descripción de las características del mercado incluyendo el área, volúmenes manejados, canales de distribución, proveedores, precios, competencia así como las prácticas generales del comercio de la región. Se debe analizar datos históricos actuales y pasados de la oferta y demanda y analizar las variaciones de estos elementos en función del tiempo. Como en todo proyecto de inversión se debe analizar el futuro en base a la información que se tiene, para crear un ambiente en que se pueda dar una imagen de lo que será la demanda futura del bien o servicio. Se debe considerar que participación en el mercado tendrá el proyecto, en base a la oferta y demanda y asimismo, estructurar el programa de marketing a utilizar.²³

²¹Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

²²[http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como%20elaborar%20un%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n%20en%20base%20a%20los%20estudios)

²³[http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como%20elaborar%20un%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n%20en%20base%20a%20los%20estudios)

➤ **Producto**

Conjunto de atributos tangibles e intangibles, que incluye entre otras cosas: empaque, color, formato, precio, calidad y marca. Un producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea. Es importante identificar cual será el producto y cual o cuales sus subproductos, señalar la existencia y características de los productos que sustituyan a los del proyecto en desarrollo.

➤ **Mercado**

Se pretende mediante este estudio generar una idea del mercado en el que se va a colocar el producto o brindar el servicio.²⁴

➤ **Demanda**

Cantidad del bien o servicio que es solicitado por el cliente, depende de la cantidad del bien o servicio a producir.

➤ **Oferta**

Capacidad que se tenga para satisfacer la demanda. Cuando se habla de capacidad se refiere al manejo de los recursos y a la capacidad instalada de la competencia.

➤ **Precio**

Cantidad de dinero o de otros objetos con utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto/ servicio. El precio variará de acuerdo al juego de oferta y demanda, o si éste es regulado por el organismo que lo controla.

²⁴Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Comercialización

Conjunto de acciones realizadas por la empresa para hacer llegar un producto a los consumidores. Por lo tanto, se establecerán los objetivos e instrumentos necesarios para alcanzar este objetivo. Para esto, se requiere las funciones físicas y auxiliares.

Estudio Técnico

Son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio. Consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto/servicio deseado.

Además hay que analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción.

Para esto hay que tomar en cuenta lo siguiente: distribución del tamaño de planta selección de maquinaria y equipo, localización de la planta, distribución de planta, disponibilidad de materiales e instalaciones, requerimientos de mano de obra.²⁵

Los métodos para representar un proceso son: a) Diagrama de bloques. b) Diagrama de flujo. c) Cursograma analítico el mismo que presenta una información más detallada del proceso.

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario si se trata de un proyecto desde el punto de vista social.

La micro localización es la determinación del punto preciso donde se ubicará la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.²⁶

²⁵Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Estudio Administrativo

Se refiere a cómo se administrarán los recursos disponibles, es decir a la actividad ejecutiva de su administración: organización; procedimientos administrativos; aspectos legales y reglamentaciones ambientales.

Objetivo del estudio: definir los criterios para enfrentar el análisis de la organización, aspectos legales, ambientales, fiscales, así como las consecuencias económicas en los resultados de la evaluación.

Elementos que integran el estudio administrativo

➤ **Antecedentes**

Una breve reseña de los orígenes de la empresa y un esquema tentativo de la organización que se considera necesaria para el adecuado funcionamiento administrativo del proyecto.

➤ **Organización de la empresa**

Se debe presentar un organigrama de la institución, donde se muestre su estructura, dirección y control de funciones para el correcto funcionamiento de la entidad²⁷

➤ **Aspecto legal**

Investigar todas las leyes que tengan injerencia directa o indirecta en la diaria operación de la empresa: ley de contrato de trabajo; convenios colectivos; leyes sobre impuestos; etc.

²⁶[http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como%20elaborar%20un%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n%20en%20base%20a%20los%20estudios)

²⁷Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

➤ **Aspecto ecológico**

Reglamentos en cuanto a la prevención y control de la contaminación del agua, aire y en materia de impacto ambiental.

➤ **Marco legal**

Dentro de cualquier actividad en la que se quiere participar existen ciertas normas que se deben seguir para poder operar, las que son obligatorias y equitativas.²⁸

➤ **Administración y organización**

Contratación de personal, prestaciones a los trabajadores, seguridad industrial, Aspecto financiero y contable: Impuestos, financiamiento.

Estudio Financiero

“En este estudio se empieza a jugar con los números, los egresos e ingresos que se proyectan, en un período dado, arrojando un resultado sobre el cual el inversionista fundamentará su decisión, pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.

Cuál será el costo total de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica en la cual se tiene que obtener el VAN y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista y el período de recuperación”.²⁹

En cambio para la debida realización de proyectos de inversión según el Marco Lógico deben estudiar detenidamente los siguientes temas.

²⁸Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

²⁹[http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como%20elaborar%20un%20proyecto%20de%20inversi%C3%B3n%20en%20base%20a%20los%20estudios)

PROYECTO DE INVERSIÓN EN BASE AL MARCO LÓGICO

Para la debida realización de los proyectos de acuerdo a la teoría del Marco Lógico, se basa en los siguientes puntos:

ANÁLISIS DE LOS INVOLUCRADOS

Este análisis se hace para identificar y esclarecer qué grupos y organizaciones están directa o indirectamente involucrados en el problema de desarrollo específico que intentamos resolver, para tomar en consideración sus intereses, su potencial y sus limitaciones, tales como:

- a. Cómo perciben los diferentes grupos las causas y efectos del problema.

- b. Cuáles apoyarían una determinada estrategia que se propone para superar un problema de desarrollo y qué grupos se opondrían.

- c. El poder (mandato legal o estatutario) que tienen las organizaciones para apoyar u obstaculizar la solución del problema y los recursos que tienen las organizaciones para apoyar u obstaculizar o impedir la solución del problema mediante la estrategia que proponemos. Esto es de vital importancia.

- d. Cómo maximizar el apoyo y minimizar la resistencia cuando el proyecto se empiece a ejecutarse.

El análisis se lo realiza a través de una matriz que está compuesta por una tabla con cuatro columnas y una fila para cada grupo.³⁰

³⁰Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Grupo 1			
Grupo 2			
Grupo 3			
Grupo 4			

Los grupos.- Son aquellos que están directamente involucrados o afectados por el problema de desarrollo o por sus posibles soluciones.

Los intereses.- Son aquellos que tienen relación directa con el problema de desarrollo seleccionado. Si el problema de desarrollo los perjudica se puede poner aquí las soluciones sugeridas por dicho grupo.

Los problemas percibidos.- Son problemas específicos o condiciones negativas relacionados al problema de desarrollo, tal como los percibe el grupo perjudicado.

ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS

Los recursos.- Pueden ser financieros y no financieros. Con frecuencia los no financieros son más importantes y suelen ser recursos humanos.

Los mandatos.- Se refieren a la autoridad formal que tienen ciertos grupos organizados y que están contenidos en sus estatutos, misión.³¹

Esta es la segunda herramienta para diagnosticar la realidad actual y para ayudarnos a analizar los problemas utilizando un diagrama, denominado el árbol de problemas la mima que nos sirve para:

1. Analizar la situación actual relacionada con el problema de desarrollo seleccionado.

³¹Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

2. Identificar los problemas principales en torno al problema de desarrollo y las relaciones causa-efecto entre ellos. Tomando en cuenta que un problema no es la ausencia de una solución sino un estado negativo existente.

3. Visualizar las relaciones de causalidad y sus interrelaciones.

Tomando las condiciones negativas percibidas por los involucrados y tratamos de ordenarlas de acuerdo a sus relaciones causa-efecto y a sus interrelaciones de manera jerarquizada, así empezamos a establecer el modelo lógico en el cual estará basado el proyecto. Las relaciones de causalidad definidas correctamente son el fundamento del modelo lógico en el que se basa la Matriz de Marco Lógico.³²

Por esa razón, el árbol de problemas es un poderoso apoyo para mejorar el diseño de proyectos que deben ser presentados de acuerdo al SML, el cual se basa de cinco pasos:

1. Escribir el problema central del desarrollo.

2. Identificar otros problemas que son causa directa del problema de desarrollo es decir el efecto de esas causas y colocarlos debajo del problema de desarrollo.

3. Seguir colocando otros problemas con el mismo principio: que sean causas de los problemas anteriormente encontrados hasta llegar a las causas que son raíces.

4. Identificar si algunos de los problemas colocados son efectos del problema de desarrollo y colocarlo por encima de éste. Completar los efectos del problema central, revisar el árbol, comprobar que es válido y completo, haciendo los ajustes necesarios.

5. Trazar líneas con flechas que apunten de cada problema-causa al problema-efecto que producen y asegurarnos si el diagrama tiene sentido.

³²www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

ANÁLISIS DE OBJETIVOS

El análisis de los objetivos permite describir la situación futura a la que se desea llegar una vez que se han resuelto los problemas mediante un diagrama denominado árbol de objetivos.

El análisis de objetivos lo empleamos para:

1. Describir una situación que podría existir después de resolver los problemas
2. Identificar las relaciones medio-fin entre objetivos
3. Visualizarlo en un diagrama

Para construir el árbol de objetivos se debe realizar lo siguiente: cambiar todas las condiciones negativas del árbol de problemas a condiciones positivas que se estime que son deseadas y viables de ser alcanzadas. Al hacer esto, todas las que eran causas en el árbol de problemas se transforman en medios en el árbol de objetivos, los que eran efectos se transforman en fines y lo que era el problema central se convierte en el objetivo central o propósito del proyecto.³³

La importancia, además, radica en que de este último se deben deducir las alternativas de solución para superar el problema.

Y se trabaja de la siguiente forma:

- Se trabaja de arriba hacia abajo y un nivel a la vez al convertir problemas en objetivos.
- Podemos descartar o eliminar algunos objetivos no importantes o no realistas y agregar otros más específicos que contribuyan al fin.
- En ocasiones, la dificultad de formular un objetivo puede deberse a una deficiencia en la formulación del problema.

³³www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

- Puede terminarse el análisis, revisando el árbol de objetivos de abajo hacia arriba, asegurando que las relaciones causa-efecto del árbol de problemas, se han convertido en relaciones medio-fin.³⁴

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Este análisis nos sirve para identificar estrategias y alternativas a partir del árbol de objetivos, que si son ejecutadas, podrían promover el cambio de la situación actual a la situación deseada mediante una matriz de nominada matriz de alternativas.

Inmediatamente después de identificar las distintas estrategias la selección debiera hacerse tomando en cuenta:

- Los intereses de los beneficiarios del proyecto
- Los recursos financieros disponibles
- Los resultados de estudios económicos (costos totales, beneficios), financieros, sociales, institucionales y ambientales, impacto social, sostenibilidad, experiencias previas
- Los intereses y mandatos de entidades ejecutoras potenciales.³⁵

Pasos del análisis de alternativas:

- Identificar diferentes conjuntos de objetivos que pudieran ser estrategias potenciales de un proyecto
- Eliminar los objetivos que no son éticamente deseables o políticamente factibles, o aquellos que ya están siendo perseguidos por otros proyectos de la institución o el área.
- Evaluar las alternativas respecto de los recursos disponibles, la viabilidad política, los intereses de los beneficiarios, de la entidad ejecutora prevista y de las fuentes de financiamiento.

³⁴www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

³⁵Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Realizar los estudios pertinentes para el tipo de operación considerada, económica financiera, social, ambiental.
- Decidir cuál es la estrategia o combinación de estrategias más apropiada para ser la del proyecto.

El análisis de alternativas no es un proceso concreto sino un medio para obtener información pertinente sobre las diferentes alternativas con el fin de tomar una decisión bien informada de cuál alternativa es la más apropiada para contribuir a resolver el problema de desarrollo.³⁶

MATRIZ DE MARCO LÓGICO (MML)

“La MML o conocido también como una matriz de 4x4, es una herramienta para la concepción, el diseño, la ejecución, el seguimiento de desempeño y la evaluación de un proyecto. Su objetivo es darle estructura al proceso de planificación y comunicar la información esencial del proyecto.

Puede ser usada en todo el ciclo del proyecto, desde la concepción hasta la evaluación ex -post y debe ser revisada, modificada y mejorada en todo el proceso de diseño y ejecución”.³⁷

Aquí mostramos como se usa como herramienta de diseño pero ayuda mucho también a preparar un plan de ejecución o calendario del proyecto o para el seguimiento del desempeño pues proporciona objetivos, indicadores y metas.

³⁶Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

³⁷www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

MATRIZ DE MARCO LÓGICO

Resumen Narrativo de Objetivos	Indicadores Verificables Objetivamente	Medios de Verificación	Supuestos
Fin			
Propósito			
Componentes			
Actividades			

Las Filas constan de:

Fin

Expresa la solución del problema de desarrollo que ha sido diagnosticado, al cual contribuirá el proyecto de manera significativa después de su ejecución.

Propósito

Es el logro que contribuirá a alcanzar el Fin, es el efecto directo que se espera a partir del período de ejecución también es conocido como objetivo general de desarrollo.

Componentes

Que se logra después de completar la ejecución del proyecto, se conoce también como objetivo específico y debe ser razonable suponer que si todos los componentes son producidos de la manera planeada se cumplirá el propósito.

Actividades

Son aquellas que la gerencia o conducción del proyecto debe asegurar que se lleven a cabo para producir cada uno de los componentes, para lo cual es necesario tener una lista detallada de las actividades.³⁸

Las columnas constan de:

Indicadores Verificables Objetivamente

Es el medio por la cual nos permite la especificación cuantitativa o cualitativa utilizada para medir el logro de un objetivo, para lo cual se deben especificar:

- La cantidad (cuánto)
- La calidad (de qué tipo)
- El tiempo (para cuándo o entre cuándo y cuándo)
- Grupo social (o grupo objetivo de la población)
- El lugar (la localización)

Medios de Verificación

La columna de Medios de Verificación nos ayuda a que la entidad ejecutora o el evaluador obtener información sobre la situación, el desempeño o comportamiento de cada indicador durante la ejecución del proyecto.

Para ello podemos utilizar:

- Fuentes secundarias, es decir, datos que son recogidos regularmente y con frecuencia son publicadas.
- Fuentes primarias, si no hay información de fuentes secundarias para el indicador debe considerarse recolectar o generar los datos.³⁹

³⁸www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

Supuestos

La columna de supuestos se refiere a la pregunta, de ¿cómo podemos manejar los riesgos?

Los riesgos existen: financieros, sociales, políticos, ambientales, institucionales climatológicos, y que pueden llevar a que el proyecto fracase.

El riesgo se expresa, convencionalmente, como un supuesto que debe ocurrir, es decir, como un riesgo negado u objetivo, para poder continuar con el nivel siguiente en la jerarquía de objetivos.⁴⁰

Para realizar los supuestos se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Se debe empezar por abajo e ir trabajando hacia arriba, hasta el nivel de fin.
- Los supuestos no deben ser demasiado generales, deben estar bien especificados.
- Los supuestos a veces se derivan del árbol de alternativas, las estrategias que no hemos seleccionado, deben ser ejecutadas por algún otro proyecto.
- Pueden también derivarse del análisis de involucrados.
- Se debe analizar la importancia y la probabilidad de ocurrencia de cada supuesto.
- Se debe analizar y ejercer influencia en los supuestos durante el diseño y la ejecución, para aumentar la probabilidad de que ocurran.

Los supuestos son muy importantes tanto en el diseño como en la ejecución, el diseño ayuda a identificar riesgos que pueden ser evitados o mitigados incluyendo actividades y hasta componentes en la ejecución del proyecto.⁴¹

³⁹Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

⁴⁰www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

⁴¹www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc

Al realizar un proyecto mediante el marco lógico nos ayuda a identificar y analizar de forma coherente los problemas existente acerca del tema de estudio, para posteriormente brindar alternativas de solución; en cambio al realizar el proyecto mediante la teoría de los estudios nos ayuda identificar el problema y realizar minuciosamente los estudios necesarios para que el proyecto sea confiable, factible y sobre todo sostenible.

Para la elaboración de nuestra propuesta luego de haber analizado y diferenciado detenidamente las dos teóricas del cómo se pueden elaborar proyectos de inversión podemos mencionar que nuestro trabajo final de graduación lo realizamos en base al formato de la teoría de los estudios, con el propósito de concluir exitosamente el proyecto final.

1.7 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El presente trabajo de grado se realizó dentro de un contexto cualitativo y cuantitativo ya que nos sirvió para descubrir las causas que lo provocaron y el comportamiento de propietarios de los talleres artesanales y de esa forma se lograra obtener la información requerida.

1.7.1 MÉTODOS

Para realizar el trabajo nos basamos en los siguientes métodos

Método Deductivo

En el presente trabajo será de gran utilidad ya que investigamos el problema planteado de forma general, para luego analizarlo detenidamente cada uno de sus partes por medio del razonamiento lógico.

Método Inductivo

Fue de gran utilidad ya que nos permitió estudiar el problema de forma minuciosa iniciando desde sus partes hasta llegar a conclusiones generales.

1.7.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para realizar el presente trabajo se utilizó las siguientes investigaciones.

Investigación de Campo

Esta técnica de investigación se utilizó para obtener más conocimiento sobre el problema, ya que permitió el contacto directo del investigador con la realidad, lo que hizo visualizar de la mejor manera el problema existente.

Investigación Descriptiva

En este tipo de investigación se realizó con el propósito de desarrollar y describir todo el proceso de las variables, permitiendo al investigador conocer al problema en sus partes, para luego llegar al centro de la misma.

Investigación Bibliográfica

Se empleó esta investigación ya que nos sirvió de guía para la realización del presente trabajo investigativo mediante la utilización de: libros especializados, internet y tesis de grado.

1.7.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Encuesta: se aplicó a los propietarios de los talleres artesanales de la ciudad para obtener datos convincentes que nos ayudaron a identificar sus necesidades.

Observación Directa: mediante esta técnica nos permitió medir de forma directa el nivel de comportamiento de los talleres artesanales lo cual permitió obtener información relevante.

Instrumentos de Investigación

Para la debida recopilación de los datos se empleó el siguiente instrumento que es el cuestionario.

1.7.4 PLAN DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Para el presente trabajo y su debido procesamiento de datos se realizó lo siguiente:

- Encuestas: se realizó mediante un cuestionario con preguntas convincentes.
- Tabulación: se realizó mediante la utilización del programa Excel.
- Gráficos: para su mejor comprensión se empleó el gráfico de pasteles y barras.
- Análisis: se lo realizó de forma minuciosa y coherente.

1.7.5 EL UNIVERSO Y MUESTRA

Luego de haber realizado una investigación de campo, podemos mencionar que el universo está compuesto por la totalidad de los talleres artesanales de aluminio y vidrio existentes en la ciudad de Guaranda, los mismos que son 18.

En virtud de que los talleres artesanales no son muy numerosos se trabajó con todo el universo sin que sea necesario sacar muestra respectiva.

CAPITULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

ENCUESTA REALIZADA A LOS PROPIETARIOS DE LOS TALLERES ARTESANALES DE ALUMINIO Y VIDRIO EN LA CIUDAD DE GUARANDA.

1. ¿En qué ciudad adquiere los Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

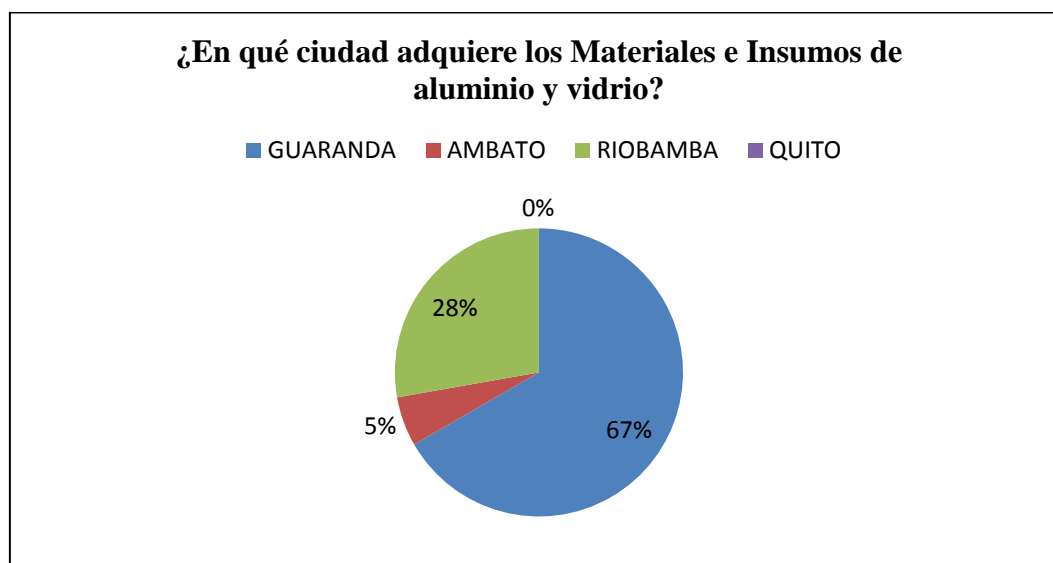
CUADRO N° 1

CATEGORIAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guaranda	12	67
Ambato	1	6
Riobamba	5	28
Quito	0	0
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 1



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

De acuerdo a las encuestas realizadas la mayoría de los propietarios de los talleres manifiestan adquirir los materiales e insumos en la ciudad de Guaranda, de la misma manera un porcentaje considerable responden comprar los mismos en Riobamba y Ambato por la inexistencia considerable de materiales e insumos de aluminio y vidrio.

2. ¿En qué distribuidora compra los, Materiales e Insumos?

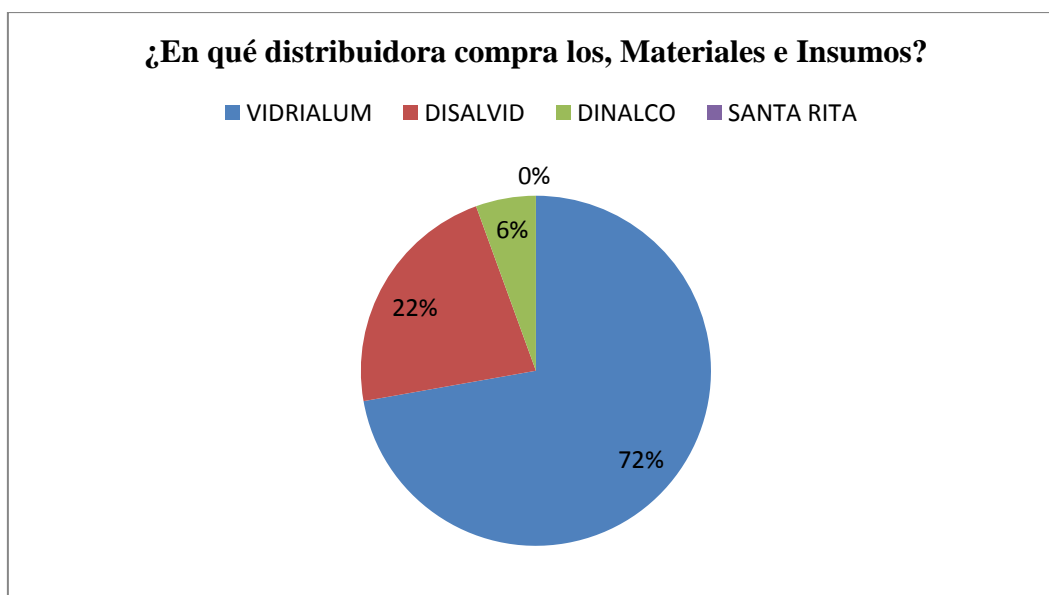
CUADRO N° 2

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VIDRIALUM	13	72
DISALVID	4	22
DINALCO	1	6
SANTA RITA	0	0
OTROS	0	0
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 2



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

La mayoría de los propietarios de los talleres indican adquirir los productos en la empresa Vidrialum, seguida de Disalvid y Dinalco, determinando de esa manera el lugar preferido para realizar la compra de acuerdo a sus necesidades tomando en cuenta la demanda de los clientes.

3. ¿La empresa VIDRIALUM existente en Guaranda, abastece sus requerimientos?

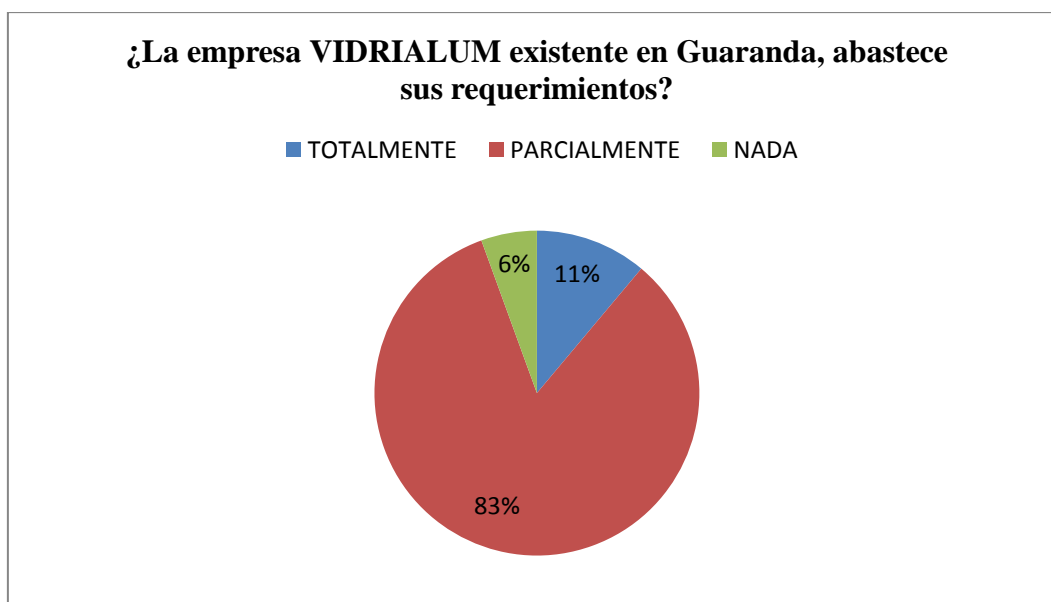
CUADRO N°3

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente	2	11
Parcialmente	15	83
Nada	1	6
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 3



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

La mayor parte de propietarios de los talleres afirman que la empresa existente en la ciudad de Guaranda abastece parcialmente sus requerimientos, seguido de un porcentaje considerable quienes manifiestan que si cubren sus expectativas y un porcentaje menor que no atiende sus requerimientos, afectando así la rentabilidad de los costos de producción.

4. ¿Con que frecuencia adquiere los Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

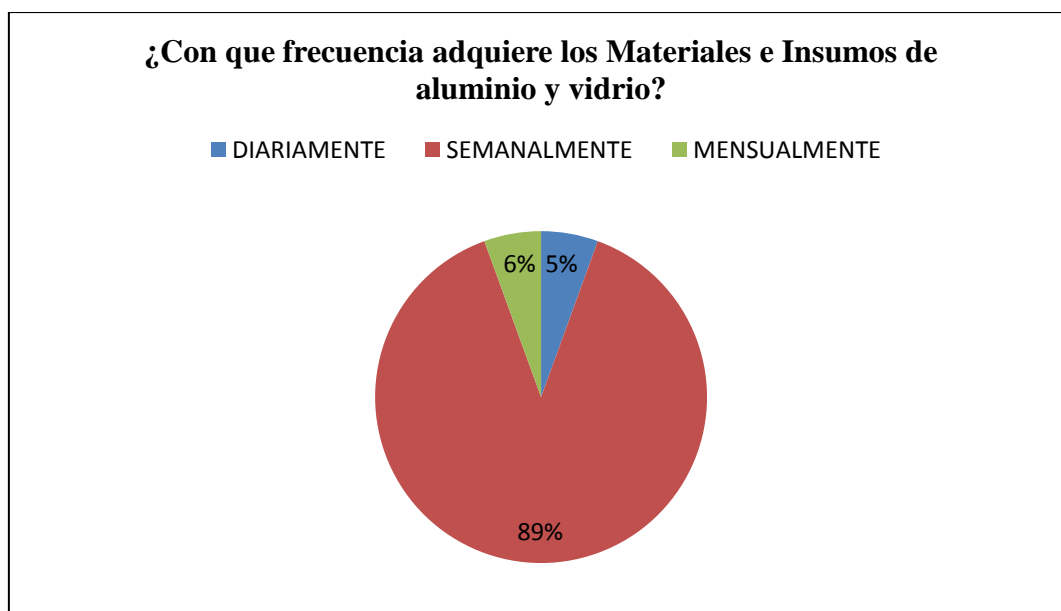
CUADRO N°4

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diariamente	1	6
Semanalmente	16	89
Mensualmente	1	6
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N°4



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

De acuerdo a los datos obtenidos a través de las encuestas realizadas se puede mencionar que un alto porcentaje de los propietarios indican que adquieren los materiales e insumos semanalmente para realizar sus trabajos, seguido de un porcentaje menor quienes manifiestan adquirir mensual y diariamente.

5. ¿Qué marca de aluminio y vidrio utiliza para realizar sus trabajos?

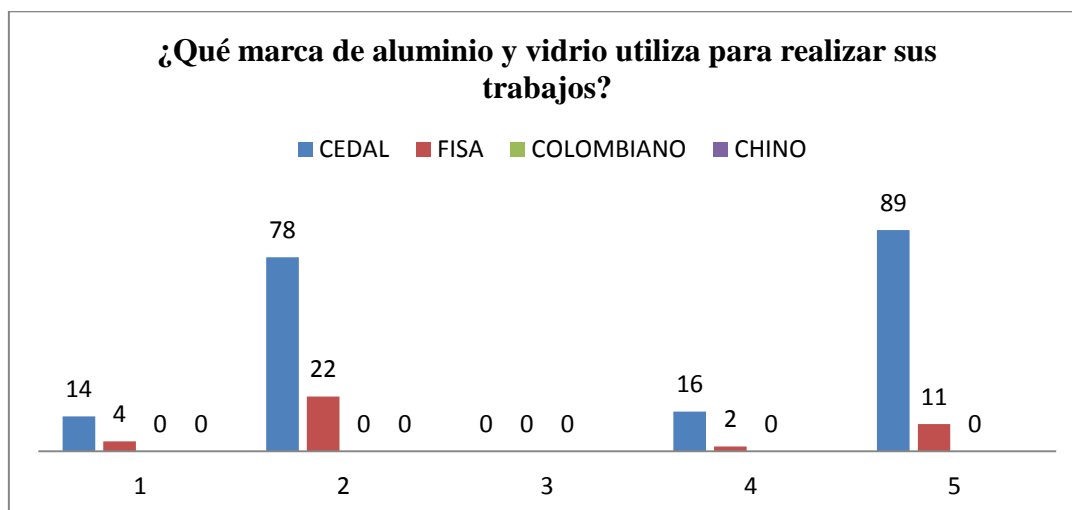
CUADRO N°5

ALUMINIO	FRECUENCIA	%	VIDRIO	FRECUENCIA	%
CEDAL	14	78	INDONESIO	16	89
FISA	4	22	EUROPEO	2	11
COLOMBIANO	0	0	COLOMBIANO	0	0
CHINO	0	0			
TOTAL	18	100		18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N°5



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

De acuerdo a las encuestas la mayor parte de propietarios mencionan que utilizan el aluminio Cedal para fabricar sus productos debido a que es la única marca que distribuye la empresa Vidrialum, seguida de un grupo inferior que manifiestan utilizar la marca Fisa respectivamente. De la misma manera manifiestan que utilizan el vidrio Indonesio ya que es el más idóneo permitiéndoles garantizar la calidad de sus productos, seguida de un porcentaje mínimo que afirman utilizar la marca Europea de acuerdo a sus requerimientos.

6. ¿Qué color y espesor de vidrio utiliza para realizar sus trabajos?

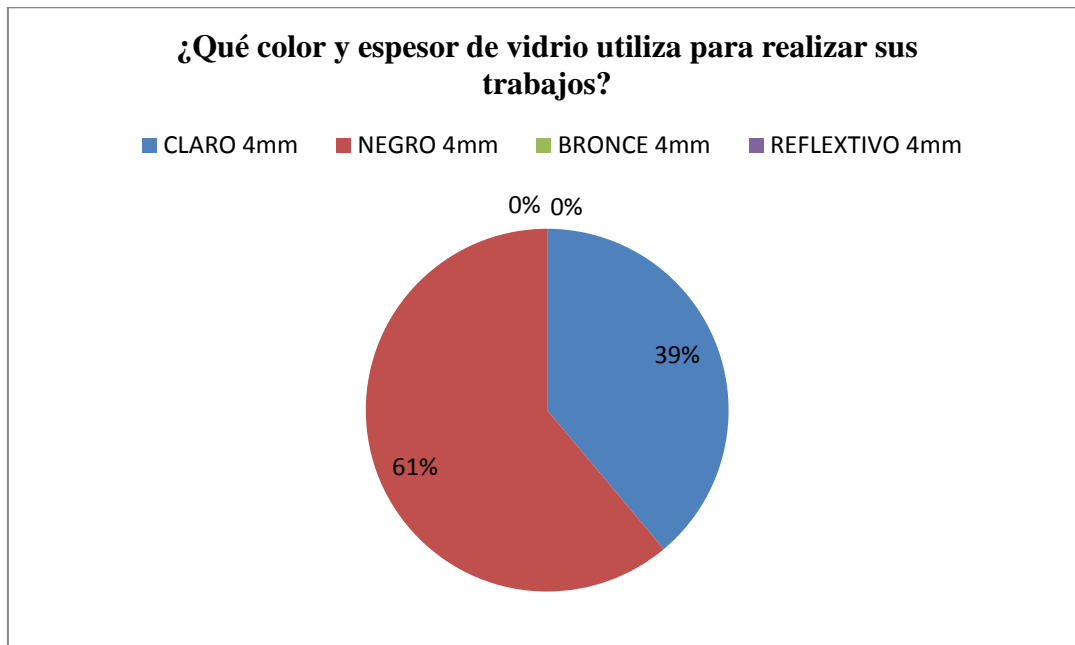
CUADRO N° 6

COLOR	ESPESOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Claro	4mm	7	39
Negro	4mm	11	61
Bronce	4mm	0	0
Reflexivo	4mm	0	0
TOTAL		18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 6



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Según las encuestas la mayoría de los propietarios manifiestan utilizar el vidrio color negro de 4mm tomando en cuenta la preferencia de los clientes ya que las personas se inclinan más hacia el mismo y un porcentaje considerable responden utilizar el vidrio claro de 4mm según el gusto del interesado.

7. ¿Qué cantidad de aluminio y vidrio adquiere a la semana para realizar sus trabajos?

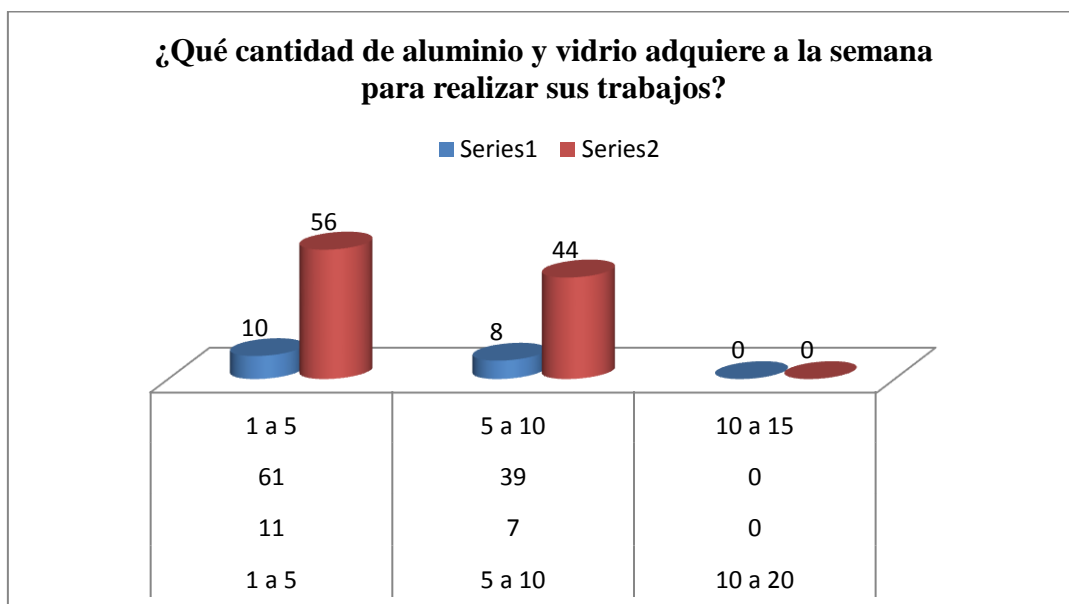
CUADRO N° 7

ALUMINIO	FRECUENCIA	%	VIDRIO	FRECUENCIA	%
1 a 5	11	61	1 a 5	10	56
5 a 10	7	39	5 a 10	8	44
10 a 20	0	0	10 a 15	0	0
TOTAL	18	100		18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 7



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

En estos resultados la mayoría de los propietarios compran el aluminio de 1 a 5 paquetes, mientras un porcentaje considerable responden comprar de 5 a 10 paquetes de acuerdo a la demanda del cliente. De igual forma un porcentaje manifiestan comprar de 1 a 5 planchas de vidrio, seguido de un porcentaje considerable que manifiestan comprar de 5 a 10 planchas del mismo, según la cantidad demandada.

8. ¿Qué precio paga por el paquete de aluminio y la plancha de vidrio?

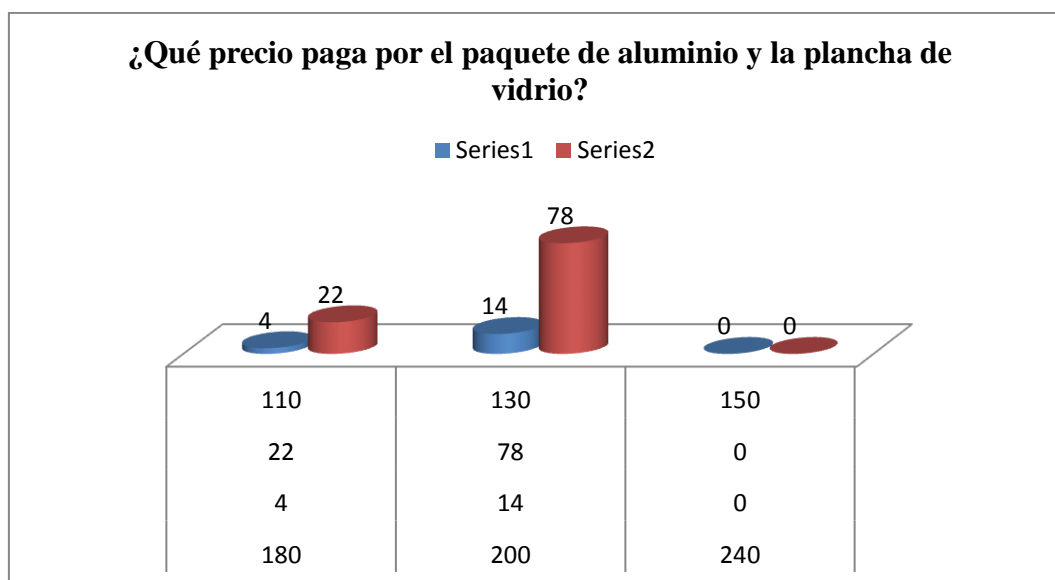
CUADRO N° 8

ALUMINIO	FRECUENCIA	%	VIDRIO	FRECUENCIA	%
180	4	22	110	4	22
200	14	78	130	14	78
240	0	0	150	0	0
TOTAL	18	100		18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 8



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Los resultados arrojados señalan que el precio que la mayor parte de los propietarios pagan por el paquete de aluminio es de 200 dólares lo cual nos da a conocer que el precio es elevado, mientras que la menor parte pagan 180 dólares. De la misma forma un alto porcentaje pagan 130 dólares por la plancha de vidrio y porcentaje inferior afirman pagar 110 dólares por el mismo; siendo este un factor importante para realizar nuestra comercialización a precios razonables.

9. ¿Está de acuerdo con el precio que paga por el paquete de aluminio y la plancha de vidrio?

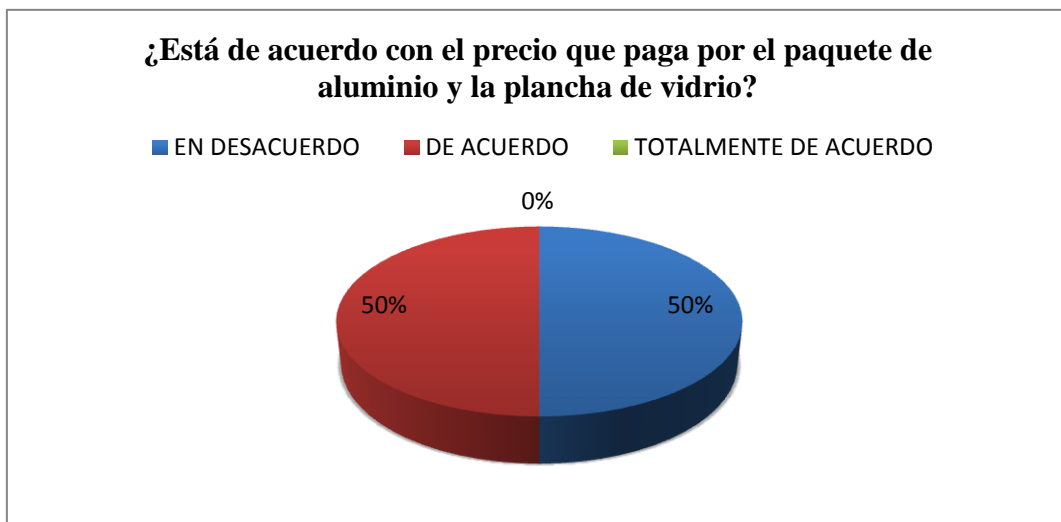
CUADRO N°9

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En desacuerdo	9	50
De acuerdo	9	50
Totalmente de acuerdo	0	0
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N°9



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

En estos resultados el cincuenta por ciento de los propietarios manifiestan estar de acuerdo con el precio que pagan por adquirir los productos, porque no existe otra distribuidora en la ciudad de Guaranda, también se refleja la insatisfacción del otro cincuenta por ciento de los propietarios ya que los precios de los materiales mencionados son exagerados; estos datos nos permite realizar un análisis minucioso para implantar estrategias innovadoras para el establecimiento de precios.

10. ¿Está de acuerdo que en la ciudad de Guaranda se cree una nueva empresa que tenga stock de Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

CUADRO N°10

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En desacuerdo	3	17
De acuerdo	14	78
Totalmente de acuerdo	1	6
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N°10



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

A la interrogante planteada los propietarios responden de forma mayoritaria que están de acuerdo con la creación de una empresa dedicada exclusivamente a la distribución de materiales e insumos que beneficie sus necesidades insatisfechas, mientras que la mínima diferencia manifiesta que no es necesario crear una empresa con este tipo de negocio, determinando con esto la pertinencia de creación.

11. ¿Le gustaría adquirir los productos de aluminio y vidrio en la nueva empresa?

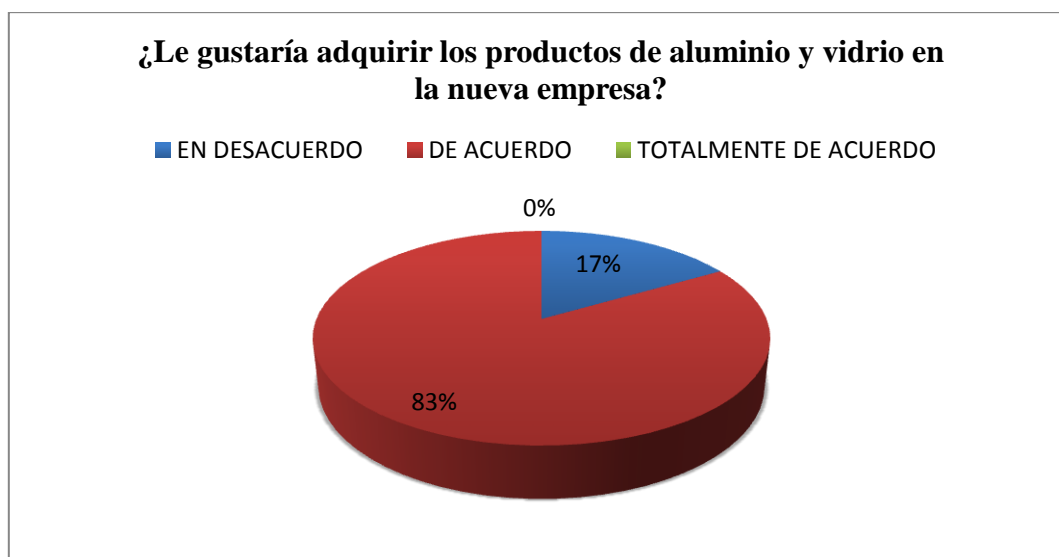
CUADRO N°11

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En desacuerdo	3	17
De acuerdo	15	83
Totalmente de acuerdo	0	0
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N° 11



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

La mayoría de los propietarios encuestados manifiestan ser clientes potenciales de la empresa por la variedad de productos a ofertar, entre tanto la parte restante menciona no adquirir los materiales e insumos de aluminio y vidrio, con esto se comprueba que la empresa obtendrá la debida aceptación.

12. ¿Cuál de estos servicios le gustaría que se implante en la nueva empresa?

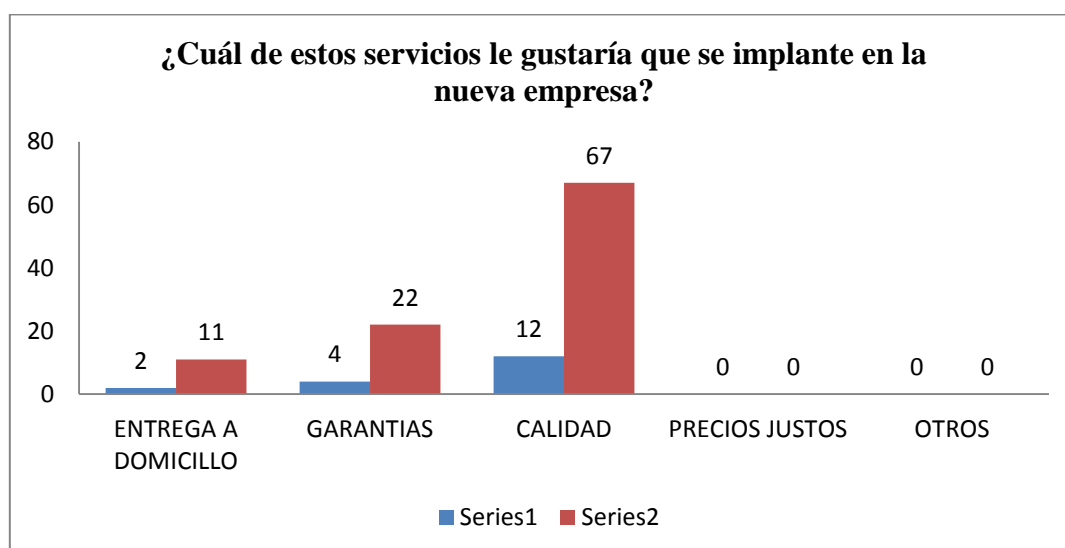
CUADRO N° 12

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entrega a domicilio	2	11
Garantías	4	22
Calidad	12	67
Precios justos	0	0
Otros	0	0
TOTAL	18	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

GRÁFICO N°12



Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Según las encuestas los propietarios manifiesta que la calidad, las garantías y la entrega a domicilio son aspectos importantes que se consideran al momento de adquirir cierto producto, determinando de esta forma que la empresa debe considerar estos indicadores al momento de ofertar los materiales e insumos para su total aceptación por los artesanos dedicados a la rama lo cual permitirá el desarrollo progresivo de la empresa.

CONCLUSIONES

Tomando en consideración las encuestas realizadas a los propietarios de los talleres artesanales de la ciudad de Guaranda, los resultados obtenidos de este estudio determina que:

- Definitivamente que la mayor parte de los propietarios de los talleres artesanales manifiestan que la empresa distribuidora de materiales e insumos de aluminio y vidrio existente en la ciudad de Guaranda abastece parcialmente sus requerimientos.
- Los propietarios de los talleres adquieren los materiales e insumos semanalmente de acuerdo a la demanda, debido a que es utilizada para la fabricación de diversos productos.
- Los lugares más concurridos por los propietarios de los talleres para realizar sus compras son: la empresa Vidrialum y Disalvid.
- El precio que pagan por la compra del paquete de aluminio varía entre 180 a 200 dólares y por la plancha de vidrio oscila entre 110 y 130 dólares; por lo cual el 50% de los propietarios manifiestan no estar de acuerdo con dichos valores ya que no son muy accesibles.

La mayor parte de la población, afirma un apoyo total para la creación de la empresa distribuidora de materiales e insumos de aluminio y vidrio, que este cerca y al sur de la ciudad, que cubra sus necesidades de exigencias como: calidad de producto a un precio justo y razonable, con la mejor atención, buen servicio, descartando de esa forma a intermediarios que alteran los precios de los costos de producción.

RECOMENDACIONES

- Se debe tomar en cuenta el tiempo de gran movimiento económico para garantizar la segmentación del mercado.
- Dar prioridad a las sugerencias establecidas por los propietarios de los talleres artesanales los mismos que se convierten en clientes.
- Dar ejecución al proyecto en el menor tiempo establecido de forma eficiente, eficaz y económica.
- Establecer políticas de escuchar y ser escuchados con los colaboradores y clientes.

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

A los propietarios de los talleres artesanales de la ciudad de Guaranda se ofrecerá productos de calidad como: barras de aluminio de 6m con 40cm de largo, planchas de vidrio de 2m con 40cm de alto x 3m con 20cm de ancho, acorde a sus necesidades.

Para mayor comodidad de los artesanos dedicados a la rama e incrementar la comercialización se implantara el transporte a domicilio, garantizando el buen estado de los materiales e insumos según los pedidos debidamente forrados y embalados; que determinan la calidad del producto.

3.1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES

En el caso de este proyecto de inversión se ha considerado el mercado objetivo que constituyen los propietarios de los talleres artesanales que integran la población económicamente activa de la ciudad de Guaranda, quienes específicamente se dedican a la actividad artesanal, es decir a realizar productos de aluminio y vidrio.

Como resultado del estudio de mercado realizado los primeros días del mes de julio se obtuvo la siguiente información:

Demanda Actual.- La demanda anual de materiales e insumos de aluminio y vidrio por los propietarios de los talleres artesanales de la ciudad de Guaranda es de 6.000, las que se detallan a continuación:

**CUADRO N° 1
DEMANDA ANUAL DE MATERIALES E INSUMOS**

CUADRO DE LA DEMANDA ACTUAL			
PERSONAS	CANTIDAD M e I	COMPRA SEMANAL	COMPRA ANUAL
11	5	55	2.640
7	10	70	3.360
TOTAL		125	6.000

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios de los talleres artesanales, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.1.2.1 PROYECCIONES DE LA DEMANDA

Para la proyección de la demanda se utilizó la fórmula del monto, la misma que nos mostrara las respectivas proyecciones para 5 años de vida del proyecto. Para la cual se tomó en consideración la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Guaranda que es del 1.95%.⁴²

Formula del Monto

$$TCP=1.95\%$$

$$TCP= 0.0195$$

$$Cn=Co (1+i)^n$$

Cn = Demanda del año futuro

Co = Demanda actual

i = Tasa de crecimiento poblacional

n = Número de periodos

Cálculo de la Proyección de la Demanda

Demanda del año 2013: 6.000

$$2014 = 6.000(1 + 0.0195)^1 = 6.117$$

$$2015 = 6.000(1 + 0.0195)^2 = 6.236$$

$$2016 = 6.000(1 + 0.0195)^3 = 6.358$$

$$2017 = 6.000(1 + 0.0195)^4 = 6.482$$

$$2018 = 6.000(1 + 0.0195)^5 = 6.608$$

⁴² INEC, último censo realizado el 28-11-2010

**CUADRO N° 2
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
14	6.117
15	6.236
16	6.358
17	6.482
18	6.608

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para el estudio de la oferta se realizó un trabajo de campo para determinar el comportamiento de la empresa distribuidora Vidrialum de la ciudad de Guaranda, cuyos datos se detalla a continuación:

**CUADRO N° 3
OFERTA ANUAL DE MATERIALES E INSUMOS**

CUADRO DE LA OFERTA ACTUAL			
EMPRESA	CANTIDAD M e I	OFERTA SEMANAL	OFERTA ANUAL
VIDRIALUM	11	70	3.360
TOTAL			3.360

Fuente: Trabajo de Campo, Julio 2013.

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

La oferta de materiales e insumos de aluminio y vidrio de la empresa existente en la ciudad de Guaranda es de 3.360.

3.1.3.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La cantidad ofertada crecerá en los próximos años, de esta manera se desea satisfacer las necesidades y exigencias de los propietarios de los talleres artesanales de aluminio y vidrio.

Formula del Monto

$$TCP=1.95\%$$

$$TCP= 0.0195$$

$$Cn=Co (1+i)^n$$

Cálculo de la Proyección de la Oferta

Oferta del año 2013: 3.360

$$2014 = 3.360(1 + 0.0195)^1 = 3.424$$

$$2015 = 3.360(1 + 0.0195)^2 = 3.489$$

$$2016 = 3.360(1 + 0.0195)^3 = 3.555$$

$$2017 = 3.360(1 + 0.0195)^4 = 3.623$$

$$2018 = 3.360(1 + 0.0195)^5 = 3.692$$

CUADRO N° 4
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
14	3.424
15	3.489
16	3.555
17	3.623
18	3.692

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.1.3.2 LA DEMANDA INSATISFECHA

Mediante los datos obtenidos tanto de la oferta y la demanda se determinó que si existe demanda insatisfecha en la ciudad de Guaranda, con lo cual podemos identificar la aceptabilidad de nuestros productos, que cubrirán gran parte de la demanda existente cuya cantidad lo detallamos a continuación en un cuadro mediante el cálculo respectivo, restando la demanda actual menos la oferta actual.

CUADRO N° 5
LA DEMANDA INSATISFECHA

DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
6.000	3.360	2.640

Fuente: Cuadro de Oferta y Demanda

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Luego de haber realizado el cálculo respectivo podemos mencionar que la demanda insatisfecha actual es de 2.640, que representa el 44% de insatisfacción, la misma que será cubierta por nuestra empresa con los materiales e insumos.

Proyección

Formula del Monto

$$TCP=1.95\%$$

$$TCP= 0.0195$$

$$Cn=Co (1+i)^n$$

Cálculo de la Proyección de Demanda Insatisfecha

Demanda Insatisfecha del año 2013: 2.640

$$2014 = 2,640(1 + 0.0195)^1 = 2.691$$

$$2015 = 2,640(1 + 0.0195)^2 = 2.744$$

$$2016 = 2,640(1 + 0.0195)^3 = 2.797$$

$$2017 = 2,640(1 + 0.0195)^4 = 2.852$$

$$2018 = 2,640(1 + 0.0195)^5 = 2.908$$

CUADRO N° 6
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	D. I PROYECTADA
14	2.691
15	2.744
16	2.797
17	2.852
18	2.908

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.1.4 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Para fijar el precio de venta de los materiales e insumos, se basó en los precios estipulados por la empresa existente:

CUADRO N° 7
PRECIO DE LOS MATERIALES E INSUMOS

PRODUCTOS	PRECIO DOLARES
Aluminio Paquete	200
Vidrio Plancha	130

Fuente: Trabajo de Campo, Julio 2013

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Luego de haber analizado minuciosamente los precios que cobra la empresa existente en la ciudad de Guaranda y al que nos va a vender el fabricante por los materiales e insumos de aluminio y vidrio, se determina el precio que va a cobrar la empresa, el cual lo detallamos a continuación.

CUADRO N° 8
PRECIO AL CONSUMIDOR

CONCEPTO	PRODUCTO	PRECIO EN DOLARES
Materiales e Insumos	Aluminio Paquete	122,16
	Vidrio Plancha	65

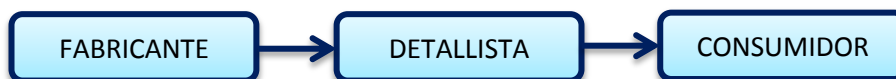
Fuente: Trabajo de Campo, Julio 2013

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.1.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Para la comercialización de los materiales e insumos, la empresa utilizara el siguiente canal de distribución que es el indirecto es decir: Fabricante – Detallista – Consumidor, con el propósito de que el cliente se sienta satisfecho.

DIAGRAMA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Fabricante.- Es la empresa encargada de transformar la materia prima en productos terminados, los cuales se distribuirán en la ciudad de Guaranda.

Detallista.- Será la empresa quien adquiera el producto de la fábrica en cantidades considerables determinadas en paquetes; el mismo que se encargara de vender los productos al consumidor.

Consumidor.- Serán los propietarios de los talleres artesanales de aluminio y vidrio de la ciudad de Guaranda quienes adquirirán el producto según sus necesidades.

3.2 ESTUDIO TÉCNICO

3.2.1 TAMAÑO

La empresa ocupara una superficie de 400m² distribuidas en estantes y espacios libres, determinando así el área del terreno que ocupa cada uno.

Para determinar el tamaño del presente proyecto se basa en la demanda insatisfecha, de la cual se pretende cubrir el 90% del 100 existente, en todos los años de proyección para los materiales e insumos de aluminio y vidrio establecidas mediante la recolección de datos pertinentes en el estudio.

**CUADRO N° 9
TAMAÑO DEL PROYECTO**

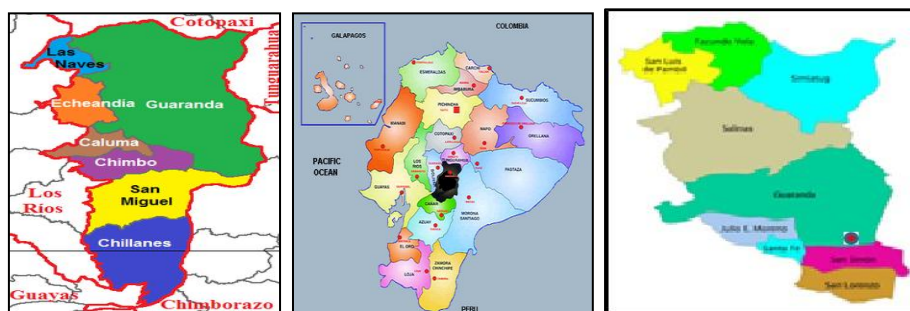
CONCEPTO	DEMANDA INSATISFECHA	PORCENTAJE A CUBRIR	CANTIDAD ANUAL
Materiales e Insumos	2.640	90%	2.376
TAMAÑO DEL PROYECTO PARA EL 2013			2.376

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.2.2 LOCALIZACIÓN

3.2.2.1 Macro Localización

La empresa dedicada a la distribución de materiales e insumos de aluminio y vidrio se localizara en la república del Ecuador, provincia Bolívar, cantón Guaranda; debido a que es una ciudad estable e idónea para el normal funcionamiento.



3.2.2.2 Micro Localización

De acuerdo a las condiciones de facilidad y acceso al público, estará ubicada al sur de la ciudad de Guaranda, en el barrio Marcopamba, vía a San Simón, tras el Instituto Tecnológico Superior Guaranda, frente a la Facultad de Agronomía de la Universidad Estatal de Bolívar, esta ubicación es idónea debido a que cumple con los requerimientos necesarios.

Se ha tomado en cuenta esta ubicación por los siguientes aspectos: posee servicios básicos como: energía eléctrica, agua potable, teléfono, alcantarillado, seguridad comunitaria como: la Policía Nacional y el Cuerpo de Bomberos, seguridad industrial, mano de obra y disponibilidad de terreno.

Es un sector amplio, se encuentra en un sitio adecuado, sus vías son de fácil acceso, ya que estas son asfaltadas, adoquinadas y se encuentran en buen estado libre del tráfico, lo que hace más eficiente ingresar para la recepción de los productos.



3.2.2.3 MÉTODO DE LOCALIZACIÓN CUALITATIVO

Se realizó una investigación de los posibles lugares donde se ubicará la empresa considerando así sitios estratégicos al: barrio Marcopamba y a la parroquia Guanujo pertenecientes al cantón Guaranda.

De esta manera se realizó la ubicación del proyecto a través del método cualitativo de localización:

CUADRO N° 10
LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Factores Relevantes	Peso	BARRIO MARCOPAMBA		PARROQUIA GUANUJO	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Disponibilidad de terreno	0,2	4	0,8	1	0,2
Vías de acceso	0,15	3	0,45	4	0,6
Disponibilidad de mano de obra	0,1	3	0,3	3	0,3
Disponibilidad de servicios básicos	0,25	3	0,75	2	0,5
Disponibilidad de energía eléctrica	0,1	2	0,2	2	0,2
Seguridad comunitaria	0,05	2	0,1	1	0,05
Seguridad industrial	0,15	4	0,6	2	0,3
TOTAL	1,00		3,2		2,15

Fuente: Trabajo de Campo, Julio 2013

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

Una vez analizado el cuadro, se ha determinado que el lugar óptimo para la localización es el barrio Marcopamba de la ciudad de Guaranda, siendo los factores más relevantes los siguientes:

1. Disponibilidad de terreno
2. Vías de acceso
3. Disponibilidad de mano de obra
4. Disponibilidad de servicios básicos
5. Disponibilidad de energía eléctrica
6. Seguridad comunitaria
7. Seguridad industrial



3.2.3 INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO

Para presentar y analizar el proceso productivo, se utilizará los siguientes métodos: el proceso descriptivo, diagramas de bloques y el diagrama de flujo, en la que se describen las actividades principales para cada colaborador a desarrollarse dentro del proceso de distribución.

3.2.3.1 Descripción del Proceso Distributivo

➤ Compra de materiales e insumos

En esta etapa se procede a la adquisición de los diferentes productos de aluminio y vidrio directamente desde la fábrica.

➤ Recepción

Aquí se receipta los diversos tipos de materiales e insumos los cuales serán almacenados en estantes suficientemente grandes y adecuados.

➤ Control de calidad y clasificación

Seguidamente, pasaran a ser supervisados por una persona experta en el área, la cual someterá toda la materia prima a un proceso de selección y control de calidad.

Si los materiales e insumos se encuentran en buen estado pasan al siguiente proceso, caso contrario se devuelven al proveedor.

➤ Almacenamiento

Posterior a ello serán trasladados a un lugar adecuado con óptimas condiciones listos para su venta y se realizaran los respectivos controles de ingreso y salidas de materiales e insumos.

➤ Ventas

Se procederá a realizar la respectiva venta de los materiales e insumos de acuerdo a los requerimientos y especificaciones de los clientes.

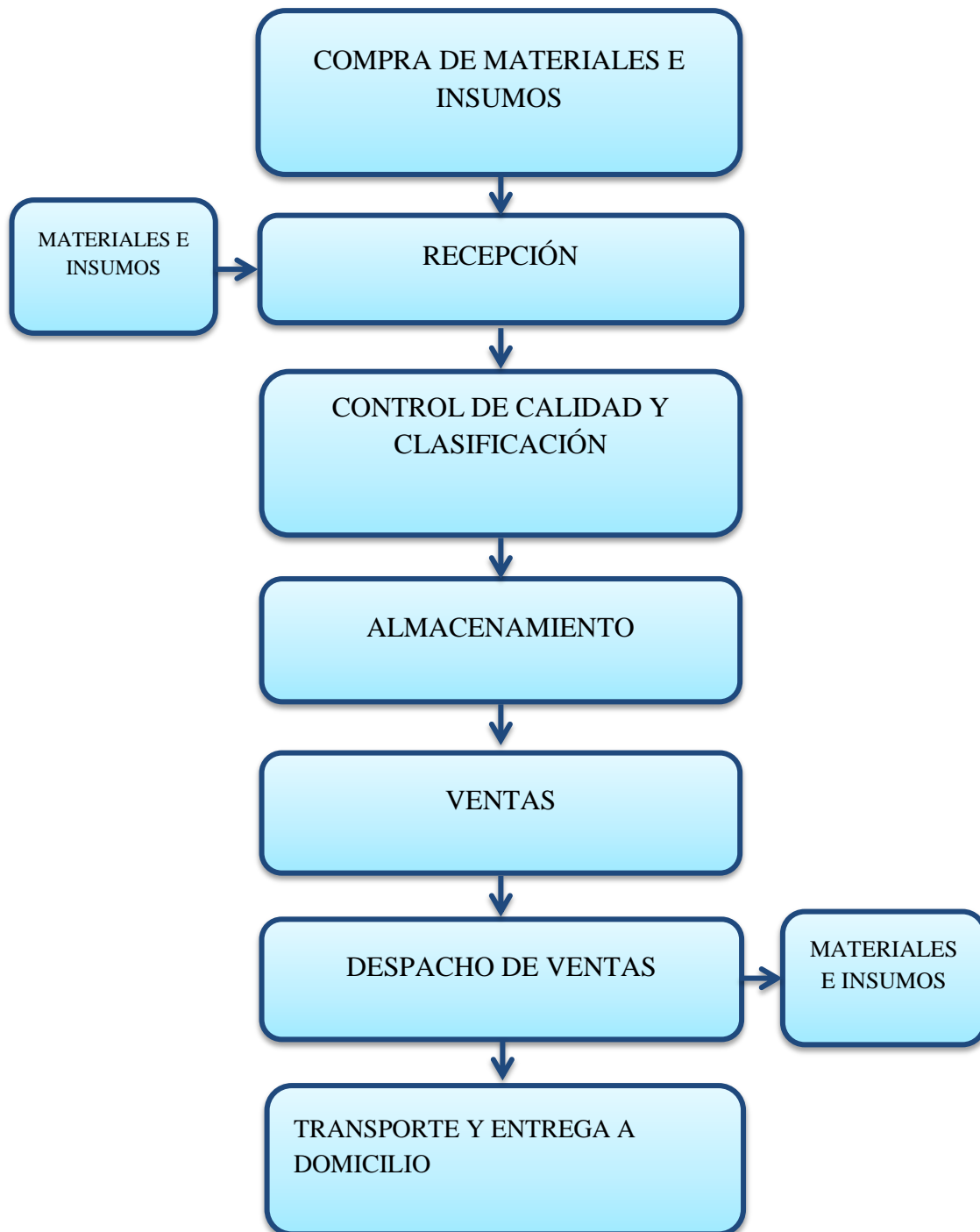
➤ **Despacho de ventas**

Seguidamente se procederá a realizar la entrega de los productos embalados y empacados con una cinta especial para que el producto no sufra ningún daño.

➤ **Transporte y entrega a domicilio**

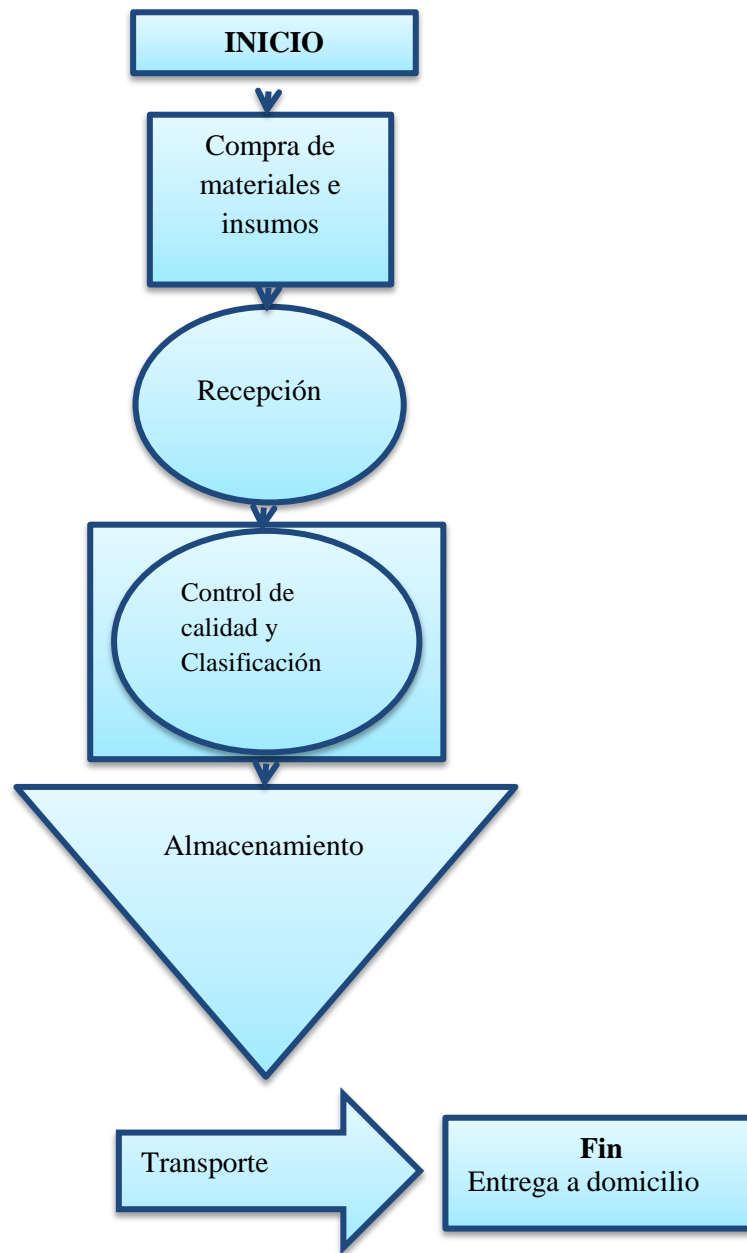
Finalmente los materiales e insumos serán transportados a su destino final y entregados a los clientes en buenas condiciones garantizando la calidad de los mismos.

3.2.3.2 Diagrama de Bloques del Proceso Distributivo



Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.2.3.3 Diagrama de Flujo del Proceso Distributivo

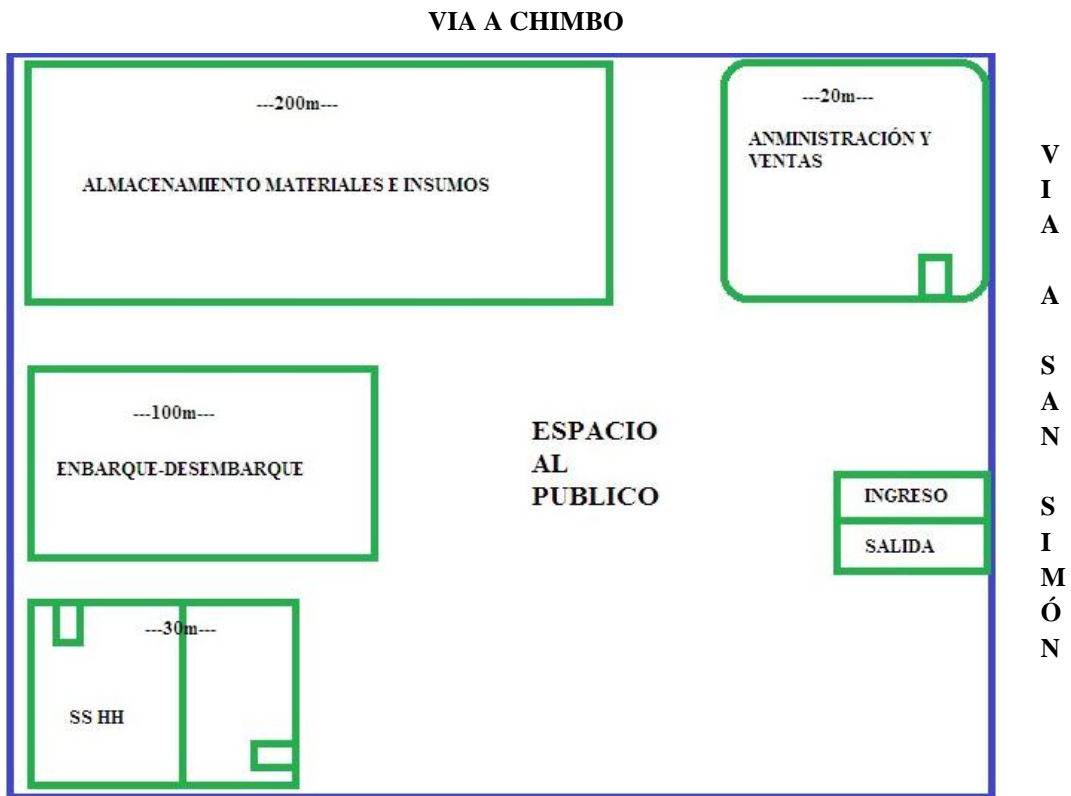


Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.2.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El área de la empresa tendrá una superficie de 20m de largo por 20m ancho que corresponde a 400m², distribuida adecuadamente de la siguiente manera: 20m² se utilizara para la administración y ventas, 200 m² se empleará para el almacenamiento en la cual se almacenara los materiales e insumos para la comercialización; 100m² se utilizara para el embarque - desembarque y su respectivo control de calidad e los materiales e insumos, 50m² servirá para el libre tránsito de las personas que acuden a adquirir los productos y 30m² serán ocupados por los servicios higiénicos para los colaboradores y clientes..

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.2.5 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Para el funcionamiento de nuestra empresa de distribución de materiales e insumos necesitaremos lo siguiente:

CUADRO N° 11

MUEBLES Y ENSERES				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Escritorio	1	UNID	200	200
Silla giratoria	1	UNID	63	63
Sillas de espera	4	UNID	22	88
Archivadores aéreos	1	UNID	100	100
Papeleras	1	UNID	15	15
Cestos para basura	1	UNID	8	8
Vitrinas	2	UNID	180	360
Perchas	6	UNID	70	420
Estantes	4	UNID	150	600
TOTAL				1.854

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

CUADRO N° 12

EQUIPO DE COMPUTO				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Computadoras	1	UNID	500	500
Impresoras	1	UNID	140	140
TOTAL				640

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

CUADRO N° 13

EQUIPO DE OFICINA				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Sumadoras	1	UNID	50	50
TOTAL				50

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL

3.3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

Empresa distribuidora de materiales e insumos de aluminio y vidrio se llama, “**DISTRUALVID GUARANDA, S.A**” que significa distribuidora de aluminio y vidrio Guaranda Sociedad Anónima.

3.3.2 ACCIONISTAS

Para la ejecución del proyecto intervendrán las siguientes personas: Wilson Fabian Llumiguano Arevalo y Blanca Janeth Rojas Castro, los mismos que aportan en dinero en efectivo y bienes.

3.3.2.1 APORTES

Los aportes que cada socio realiza están determinados en: capital en efectivo y activos.

CUADRO N° 14
CUADRO DE APORTE DE LOS SOCIOS
(Expresado en dólares)

NOMBRE DEL SOCIO	APORTACIÓN EN EFECTIVO	APORTACIÓN EN ACTIVO	VALOR TOTAL	%
Sr. Wilson Llumiguano		500	65.500	50,85
	65.000			
Srta. Janeth Rojas		191	61.191	49,15
	61.000			
TOTAL	126.000		126.691	100%

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

* Un terreno de 400 m² Valorado en 31.041 dólares.

3.3.3 GIRO

La empresa se dedicara a la distribución de materiales e insumos de aluminio y vidrio en la ciudad de Guaranda.

3.3.3.1 SLOGAN

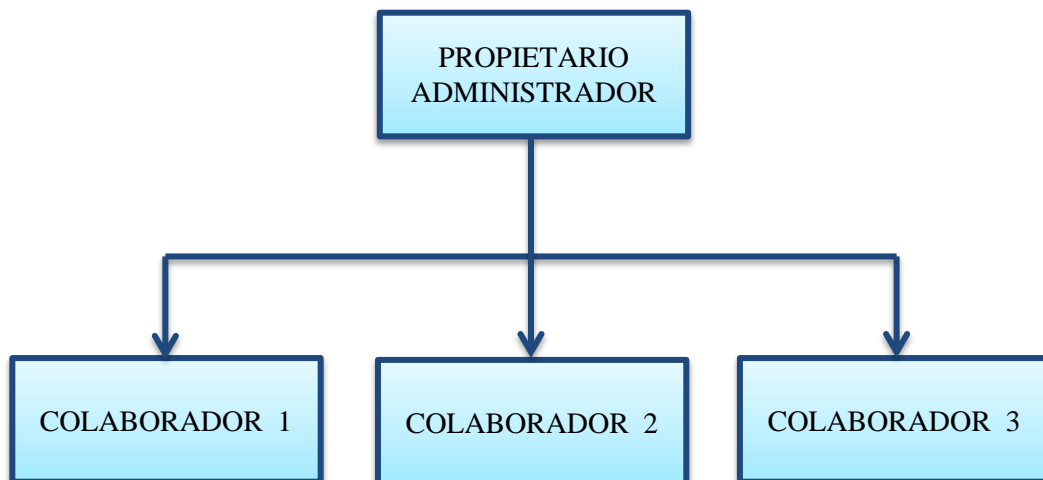
El slogan de la empresa es la siguiente **“LA MEJOR SOLUCIÓN PARA REALIZAR SUS TRABAJOS”**.

3.3.3.2 LOGOTIPO



3.3.4 CUADRO DIRECTIVO

El proyecto está estructurado en forma vertical, partiendo desde el nivel de mayor jerarquía, conformado por: el propietario y colaboradores.



Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.3.5 ORGÁNICO FUNCIONAL

Administrador.- Cumplirá las siguientes actividades:

- Tomar decisiones sobre la empresa.
- Planificar y organizar las actividades concernientes al desarrollo empresarial.
- Delegar funciones a cada colaborador.
- Determinar las estrategias para brindar un buen servicio al cliente.
- Motivar al personal para que realicen las actividades encomendadas con la debida responsabilidad.
- Controlar y evaluar de manera permanente las actividades encomendadas al personal.
- Llevar el control de materiales e insumos.
- Llevar el control de ingresos y egresos de la empresa.
- Realizar el pago de impuestos y otras obligaciones.
- Manejar las cuentas de la empresa.
- Priorizar la seguridad del personal.
- Realizar el pago de sueldos.
- Registrar las ventas realizadas diariamente.

Colaborador 1

- Recibir los materiales e insumos enviados por el proveedor.
- Realizar el control de calidad, de los productos.
- Proveer de información al propietario acerca de los controles realizados.
- Informar cualquier anomalía ocurrida dentro de la empresa.
- Clasificar los materiales e insumos.
- Almacenar los materiales e insumos adecuadamente.
- Mantener el orden y aseo del área.

Colaborador 2

- Ayudar a recibir los materiales e insumos enviados por el proveedor.
- Almacenar los materiales e insumos adecuadamente.
- Recibir los pedidos de compra.
- Ejecutar debidamente los pedidos.

- Despachar los materiales e insumos.
- Recibir las devoluciones de los productos defectuosos por nuestros clientes.
- Mantener el orden y el aseo del área de trabajo.

Colaborador 3

- Ayudar a recibir los pedidos de compra.
- Ejecutar debidamente los pedidos.
- Ayudar a despachar los materiales e insumos.
- Ayudar a mantener el orden y el aseo del área de trabajo.
- Estar a cargo de la transportación de los materiales e insumos a su destino final.
- Entregar los materiales e insumos en su destino final.
- Informar de cualquier anomalía ocurrida durante la transportación y entrega del producto.

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permitirá determinar los costos, inversiones, el financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, los ingresos, el punto de equilibrio, el estado de pérdidas y ganancias, el estado de situación final y el flujo de fondos proyectados necesarios que requiere el proyecto para su ejecución.

3.4.1 COSTOS

Para fijar los costos se tomó en cuenta el estudio técnico realizado anteriormente el mismo que permitió determinar el costo total.

A continuación detallamos los costos empleados en el proyecto:

a.- Costo de producción

b.- Costo de administración

c.- Costo de venta

d.- Costo financiero

a.- Costo de producción.- Son todos los costos que van a incurrir en el proceso de distribución de materiales e insumos de aluminio y vidrio, este a la vez se divide en costos directos e indirectos.

b.- Costo de administración.- Son los costos que incurrirán en la empresa como los servicios básicos.

c.- Costo de venta.- Son los gastos que servirán para la venta del producto.

d.- Costo financiero.- Es el interés que la empresa va a pagar por el préstamo obtenido a la entidad bancaria.

CUADRO N° 15
COSTO TOTAL
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	REFERENCIA	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN				230.354
Costos Directos			227.561	
Materiales	Anexo 15.1	145.126		
Insumos	Anexo 15.1	77.720		
Mano de obra	Anexo 15.3	5.215		
Costos Indirectos			2.793	
Depreciación	Cuadro 20	2.559		
Amortización	Cuadro 21	108		
Mantenimiento	Anexo 15.4	126		
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN				6.422
Sueldos y salarios – administrador	Anexo 15.5	6.135		
Servicios básicos	Anexo 15.6	216		
Útiles de oficina	Anexo 15.7	71		
COSTOS DE VENTA				11.507
Sueldos y salarios – colaboradores	Anexo 15.8	10.430		
Útiles de aseo	Anexo 15.9	45		
Publicidad	Anexo 15.10	312		
Combustible	Anexo 15.11	720		
COSTOS FINANCIEROS				25.018
Interés	Cuadro 19	25.018		
COSTO TOTAL				273.301

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

El costo total para el proyecto es de 273.301 dólares; de los cuáles: 230.354 dólares son costos de producción; 6.422 dólares son costos de administración; 11.507 dólares costos de ventas y 25.018 dólares pertenecen a costos financieros.

3.4.2 INVERSIONES

Representa el dinero que se requiere para iniciar el proyecto sobre las cuales la empresa espera obtener rendimientos a futuro.

3.4.2.1 Inversión Fija Tangible

Son los recursos físicos que se emplearán en la producción como por ejemplo: terreno, muebles y enseres, equipos entre otros.

3.4.2.2 Inversión Fija Intangible

Constituyen los gastos que no se pueden tocar entre estos tenemos: gastos de constitución, necesarios para la realización del proyecto.

3.4.2.3 Capital de Trabajo

Es la inversión o el dinero que la empresa requiere para el primer ciclo productivo. A continuación se detalla su cálculo:

CUADRO N° 16
CAPITAL DE TRABAJO
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	COSTO DISTRIBUCIÓN
Materiales	145.126
Insumos	77.220
Mano de obra	2.268
TOTAL	224.614

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

CUADRO N° 17
INVERSIÓN TOTAL
(Expresado en dólares)

RUBROS	REFERENCIA	PARCIAL	TOTAL
INVERSIÓN FIJA			80.235
Terreno		31.041	
Construcción	Anexo 17.1	34.650	
Muebles y enseres	Cuadro 11	1.854	
Equipo de computo	Cuadro 12	640	
Equipo de oficina	Cuadro 13	50	
Vehículo	Anexo 17.2	12.000	
INVERSIÓN INTANGIBLE			540
Estudios	Anexo 17.3	500	
Patente	Anexo 17.4	40	
CAPITAL DE TRABAJO			224.614
Materiales		145.126	
Insumos		77.220	
Mano de obra		2.268	
INVERSIÓN TOTAL			305.389

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

La inversión total que requiere el proyecto es de 305.389, de los cuales como inversión fija tangible es de 80.235 dólares; la inversión fija intangible de 540 dólares, y el capital de trabajo de 224.614 dólares.

3.4.3 FINANCIAMIENTO

Una vez que ya se ha determinado la inversión para llevar a cabo el proyecto se estableció las fuentes de financiamiento que se utilizaran para obtener los recursos que permitirá financiar el proyecto.

Fuentes Internas

Son los recursos propios, así tenemos el aporte de los socios, en efectivo aportan 126.000 dólares, en activos 691 dólares, es decir aportan el 41% de capital propio.

Fuentes Externas

El 59% del capital faltante se lo obtendrá mediante un préstamo bancario que se lo va a solicitar a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Guaranda Limitada, un monto de 178.698 dólares; a una tasa de interés del 14% anual, este préstamo se cancelará cumplido los tres años tanto el capital como el interés valor que asciende a 230.916 dólares, de acuerdo a las políticas de la Institución Financiera.

CUADRO N° 18
FINANCIAMIENTO
(Expresado en dólares)

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	INVERSIÓN FIJA e INTANGIBLE	%	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL	%
Aporte Propio	80.235	100%	46.456	126.691	41%
Préstamo			178.698	178.698	59%
TOTAL	80.235	100%	225.154	305.389	100%

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.4.3.1 REEMBOLSO DE LA DEUDA

Para el respectivo cálculo del interés se empleará la fórmula de la cuota fija.

$$CF = D * i(1+i)^n / (1+i)^n - 1$$

$$CF = 178.698 * 0.14(1+0,14)^3 / (1+0,14)^3 - 1$$

$$CF = 178.698 * 0,2074 / 0,4815$$

$$CF = 37.061,97 / 0,4815$$

$$CF = 76.972//$$

INTERÉS

$$I = C * \% * t$$

1

$$I = 178.698 * 0,14 * 1$$

$$I = 25.018//$$

2

$$I = 126.744 * 0,14 * 1$$

$$I = 17.744//$$

3

$$I = 67.516 * 0,14 * 1$$

$$I = 9.452//$$

AMORTIZACIÓN

$$A = CF - I$$

1

$$A = 76.972 - 25.018$$

$$A = 51.954//$$

2

$$A = 76.972 - 17.744$$

$$A = 59.228//$$

3

$$A = 76.972 - 9.452$$

$$A = 67.520//$$

CUADRO N° 19
TABLA DE LA AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA
(Expresado en dólares)

AÑOS	DEUDA	INTERES	AMORTIZACIÓN	CUOTA FIJA
0	178.698	0	0	0
1	126.744	25.018	51.954	76.972
2	67.516	17.744	59.228	76.972
3	0	9.452	67.520	76.972
TOTAL		52.214	178.702	230.916

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.4.4 DEPRECIACIÓN

La depreciación es la pérdida del valor de los activos fijos como consecuencia del uso en el proceso productivo, para el presente proyecto se utilizó el método de línea recta, en él se estima la duración del bien, el costo y el valor residual.

Para su respectivo cálculo se utilizara la siguiente formula:

$$D = \frac{VI - \%VR}{VU}$$

D= Depreciación

VI= Valor inicial

%VR= Porcentaje del valor residual (10%)

VU= Vida útil.

1

$$D = 640 - 64 / 2,5$$

$$D = 230,4//$$

2

$$D = 50 - 5 / 20$$

$$D = 2,25//$$

3

$$D = 1.854 - 185,4 / 10$$

$$D = 166,86//$$

4

$$D = 12.000 - 1.200 / 5$$

$$D = 2.160//$$

$$VR = VI - \text{SUM D}$$

1

$$VR = 640 - 640 = 0$$

2

$$VR = 50 - 11,25 = 38,75$$

3

$$VR = 1854 - 834,3 = 1.019,7$$

4

$$VR = 12.000 - 10.800 = 1.200$$

CUADRO N 20
DEPRECIACIÓN
(Expresado en dólares)

RUBROS	VIDA UTIL	VALOR	%	1	2	3	4	5	V/RESIDUAL
Equipo de computo	2,5	640	33	230	230	230	-	-	-
Equipo de oficina	20	50	10	2	2	2	2	2	39
Muebles y Enseres	10	1.854	10	167	167	167	167	167	1.020
Vehículo	5	12.000	20	2.160	2.160	2.160	2.160	2.160	1.200
TOTAL DEPRESIACIÓN				2.559	2.559	2.559	2.329	2.329	2.258

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.4.5 AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES

Es la cuota fija que se establece por período contable, como consecuencia de los gastos anticipados, los que no son atribuibles en un solo año permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización del gasto en función del tiempo estipulado por la Ley.

En el proyecto las amortizaciones se considera el 20 % (es decir 5 años), se aplicó a los gastos de constitución.

AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES
(Expresado en dólares)

RUBROS	AÑOS	VALOR	%	1	2	3	4	5
Patente	20	40	20	8	8	8	8	8
Estudios	5	500	20	100	100	100	100	100
TOTAL				108	108	108	108	108

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

3.4.6 ESTRUCTURA DE COSTOS

En el siguiente cuadro, se determinaron los costos que se van a utilizar para la distribución de los materiales e insumos de aluminio y vidrio, identificando de esa manera los costos fijos y variables.

CUADRO N 22
ESTRUCTURA DE COSTOS
(Expresado en dólares)

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
Costos Directos			227.561
Materiales		145.126	
Insumos		77.220	
Mano de obra	5.215		
Costos Indirectos			2.793
Depreciación	2.559		
Amortización	108		
Mantenimiento	126		
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			6.422
Sueldos y salarios – administrador	6.135		
Servicios básicos	216		
Útiles de oficina		71	
COSTOS DE VENTA			11.507
Sueldos y salarios – colaboradores	10.430		
Útiles de aseo		45	
Publicidad		312	
Combustible		720	
COSTOS FINANCIEROS			25.018
Interés	25.018		
COSTO TOTAL	49.807	223.494	273.301

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

De acuerdo al cuadro de la estructura de costos, se establece que los costos fijos ascienden a 49.807 dólares y los variables a 223.494 dólares.

3.4.7 INGRESOS

En el proyecto, el ingreso se basa en el valor obtenido por la venta de los materiales e insumos, se calcula multiplicando la cantidad de producto por el precio de venta unitario.

Con la finalidad de determinar los ingresos para los próximos años, se estableció el 10% de incremento en las cantidades a distribuir y en los precios de los materiales e insumos de aluminio y vidrio, de acuerdo a la inflación y al comportamiento respectivo de los precios.

Calculo Individual del Ingreso

$$I = PVP * Q$$

$$I = 122,16 * 2.376 = 290.252 // \text{ alum}$$

$$I = 65 * 2.376 = 154.440 // \text{ vid}$$

Calculo Total

$$I = 285.488 + 151.905 = 444.692 //$$

CUADRO N 23
INGRESOS AÑO 1
(Expresado en dólares)

RUBROS	CANT	P/UNITARIO	V/TOTAL
ALUMINIO PAQUETES	2.376	122,16	290.252
VIDRIO PLANCHAS	2.376	65,00	154.440
TOTAL INGRESOS			444.692

INGRESO AÑO 2

RUBROS	CANT	P/UNITARIO	V/TOTAL
ALUMINIO PAQUETES	2.614	134	351.205
VIDRIO PLANCHAS	2.614	72	186.872
TOTAL INGRESOS			538.077

INGRESO AÑO 3

RUBROS	CANT	P/UNITARIO	V/TOTAL
ALUMINIO PAQUETES	3.162	163	424.958
VIDRIO PLANCHAS	3.162	87	226.116
TOTAL INGRESOS			651.074

INGRESO AÑO 4

RUBROS	CANT	P/UNITARIO	V/TOTAL
ALUMINIO PAQUETES	3.162	163	514.199
VIDRIO PLANCHAS	3.162	87	273.600
TOTAL INGRESOS			787.799

INGRESO AÑO 5

RUBROS	CANT	P/UNITARIO	V/TOTAL
ALUMINIO PAQUETES	3.479	179	622.181
VIDRIO PLANCHAS	3.479	95	331.056
TOTAL INGRESOS			953.237

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

De lo estipulado en el cuadro de ingresos se va a distribuir en el primer año 2.376 paquetes de aluminio a 122,16 dólares y 2.376 planchas de vidrio a 65 dólares, con lo cual se obtendrá un ingreso de 444.692 dólares.

3.4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

Son las unidades que la empresa debe vender para poder cubrir los costos y gastos.

Punto de Equilibrio en Dólares

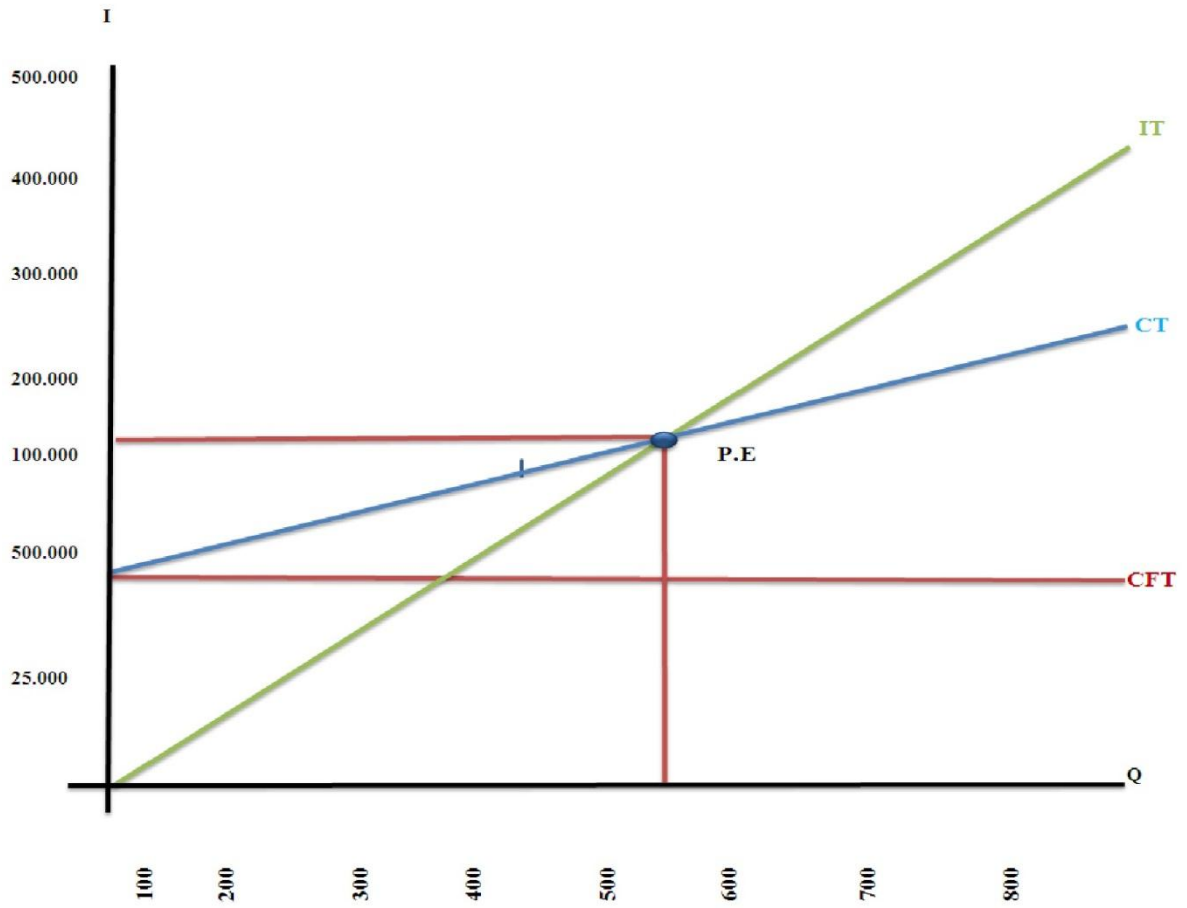
$$Peq. = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{IT}}$$

$$Peq. = \frac{49.807}{1 - \frac{223.494}{444.692}}$$

$$Peq. = \frac{49.807}{0,4974}$$

$$Peq. = 100.135 // \text{ Dólares}$$

Gráfico del Punto de Equilibrio



3.4.9 ESTADO DE RESULTADOS

EMPRESA DISTRUALVID "GUARANDA" S.A
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO, AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

INGRESOS		444.692
COSTOS		273.301
Costos de producción	230.354	
Costos de administración	6.422	
Costos de venta	11.507	
Costos financieros	25.018	
UTILIDAD EN OPERACIÓN		171.391
(-) 15% Part. Trabajadores		25.709
UTILIDAD DESPUÉS DEL 15% TRABAJADORES		145.682
(-) 22% Impuesto a la renta		32.050
UTILIDAD NETA		113.632

3.4.10 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

EMPRESA DISTRUALVID "GUARANDA" S.A
ESTADO DE SITUACIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVOS

Act. Corrientes		340.913
Caja	118.067	
Inv. de Materiales e Insumos	222.846	
Act. Fijos		77.676
Terreno	31.041	
Construcción	34.650	
Vehículo	12.000	
Equip. Oficina	50	
Equip. Computo	640	
Muebles y Enseres	1.854	
(-) Dep. Acum Act. Fijos	2.559	
Otros Activos		432
Gasto de Constitución	540	
(-) Amort. Acumulada	108	
TOTAL ACTIVOS		419.021
PASIVOS		
Pasivo Corriente		178.698
Cuenta por Pagar	178.698	
TOTAL PASIVOS		178.698
PATRIMONIO		240.323
Capital Accionistas	126.691	
Utilidad del Ejercicio	113.632	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		419.021

3.4.11 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO

El presente estado determina la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir sus obligaciones, además demuestra de donde provienen los ingresos, como se emplearán estos fondos y del como la empresa genera suficiente dinero para hacer frente a sus necesidades.

CUADRO N 24
FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO
(Expresado en dólares)

RUBROS	AÑOS					
	0	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS		444.692	538.077	651.074	787.799	953.237
Valor residual						2.258
(-)Costos		273.301	300.631	330.694	363.764	400.140
(=)Utilidad en Operaciones		171.391	237.446	320.380	424.035	555.355
(-)15% Part. Trabajadores		25.709	35.617	48.057	63.605	83.303
(=)Utilidad Después del 15% T.		145.682	201.829	272.323	360.430	472.052
(-)22% Impuesto a la Renta		32.050	44.402	59.911	79.295	103.851
(=)Utilidad Neta		113.632	157.427	212.412	281.135	368.200
Depreciación		2.559	2.559	2.559	2.329	2.329
Amortización		108	108	108	108	108
(-)Inversión Fija	80.235					
(-)Inversión Intangible	540					
(-)Capital de Trabajo	224.614					
Rec. Capital de Trabajo						296.488
(-)Amortización de Crédito		51.954	59.228	67.520		
FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO	-305.389	64.345	100.866	147.559	283.572	667.125

Elaborado por: Wilson Llumiguano – Janeth Rojas

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL

4.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

Para realizar la evaluación financiera se va a aplicar los dos métodos de evaluación:

1. Los que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo: TREMA, VAN, TIR, PRI, R B/C.
2. Los que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo: INDICES FINANCIEROS.

4.1.1 TASA DE RENDIMIENTO ECONÓMICA MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA)

Se establecerá una tasa de rendimiento mínima aceptada (TREMA) para la empresa, que nos dirá cuantitativamente el desempeño de la misma, para el cálculo se ha tomado en cuenta los siguientes porcentajes:

TREMA = Tasa de inflación + % premio al riesgo

TREMA = 4.1% + 10% = **14.1%**

4.1.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN, es el valor en efectivo que arroja el proyecto, luego de haber logrado una rentabilidad igual a la TREMA.

FORMULA

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{FNE^n}{(1+i)^n}$$

En donde:

Io = inversión inicial

FNE = flujo de los períodos

i= tasa de descuento (TREMA).

CALCULO DEL VAN

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{(1+0,141)^1} + \frac{100.866}{(1+0,141)^2} + \frac{147.559}{(1+0,141)^3} + \frac{283.572}{(1+0,141)^4} + \frac{667.125}{(1+0,141)^5}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{(1,141)^1} + \frac{100.866}{(1,141)^2} + \frac{147.559}{(1,141)^3} + \frac{283.572}{(1,141)^4} + \frac{667.125}{(1,141)^5}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{1,141} + \frac{100.866}{1,3019} + \frac{147.559}{1,4854} + \frac{283.572}{1,6949} + \frac{667.125}{1,9339}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + 56.393,51 + 77.476,00 + 99.339,57 + 167.308,99 + 344.963,55$$

$$\text{VAN} = -305.389 + 745.481,61$$

$$\text{VAN} = 440.092,61 // \text{ Dólares}$$

El VAN para el proyecto es de 440.092,61, con la tasa del 14.1% que corresponde a la trema.

4.1.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Para obtener la tasa interna de retorno TIR, se calculó el VAN2 mediante el método de tanteo, el mismo que iguala el valor presente neto a cero, para ello se utiliza los resultados obtenidos del VAN1 y VAN2 con signo negativo.

CALCULO DEL VAN

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{(1+0,456)^1} + \frac{100.866}{(1+0,456)^2} + \frac{147.559}{(1+0,456)^3} + \frac{283.572}{(1+0,456)^4} + \frac{667.125}{(1+0,456)^5}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{(1,456)^1} + \frac{100.866}{(1,456)^2} + \frac{147.559}{(1,456)^3} + \frac{283.572}{(1,456)^4} + \frac{667.125}{(1,456)^5}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + \frac{64.345}{1,456} + \frac{100.866}{2,1199} + \frac{147.559}{3,0866} + \frac{283.572}{4,4941} + \frac{667.125}{6,5435}$$

$$\text{VAN} = -305.389 + 44.223,37 + 47.645,73 + 47.904,10 + 63.271,90 + 102.304,09$$

$$\text{VAN} = -305.389 + 305.349,19$$

$$\text{VAN} = -39,81 // \text{ Dólares}$$

El VAN para el cálculo de la TIR es de -39,81 con la tasa del 45.5%.

FORMULA

$$\text{TIR} = i1 + (i2 - i1) \frac{\text{VAN1}}{\text{VAN1} - \text{VAN2}}$$

Donde

i1= Tasa de descuento para calcular el VAN1

i2= Tasa de descuento para calcular el VAN2

VAN1= Valor positivo

VAN2= Valor negativo

CALCULO

$$\text{TIR} = 0,141 + (0,455 - 0,141) \frac{440.092,61}{440.092,61 - (-39,81)}$$

$$\text{TIR} = 0,141 + (0,315) \frac{440.092,61}{440.132,42}$$

$$\text{TIR} = 0,141 + (0,315) 0,99990955$$

$$\text{TIR} = 0,141 + 0,31497151$$

$$\text{TIR} = 46\%$$

La tasa de rendimiento total del proyecto es del 46% superior a la Trema.

4.1.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Por medio de este método nos permite medir la liquidez del proyecto como el riesgo relativo, es decir se establecerá el plazo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen su inversión inicial.

FORMULA

$$\text{PRI} = \frac{\text{INVERSIÓN NETA}}{\text{UTILIDAD PROMEDIO ANUAL}}$$

$$\text{PRI} = \frac{305.389}{252.693}$$

$$\text{PRI} = 1,21//$$

$$1,21 \times 12 = 14 \text{ meses}$$

$$0,50 \times 30 = 15 \text{ días}$$

El periodo de recuperación del dinero es de 1 año, 2 meses y 15 días.

4.1.5 RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (RB/C)

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto, se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos más la inversión.

$$\text{RB/C} = \frac{\text{Ingreso Actual}}{\text{Costos Actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$\text{RB/C} = \frac{444.692}{(1+0,141)^1} + \frac{538.077}{(1+0,141)^2} + \frac{651.074}{(1+0,141)^3} + \frac{787.799}{(1+0,141)^4} + \frac{953.237}{(1+0,141)^5}$$

$$\text{RB/C} = \frac{273.301}{(1+0,141)^1} + \frac{300.631}{(1+0,141)^2} + \frac{330.694}{(1+0,141)^3} + \frac{363.764}{(1+0,141)^4} + \frac{400.140}{(1+0,141)^5}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{444.692}{(1,141)^1} + \frac{538.077}{(1,141)^2} + \frac{651.074}{(1,141)^3} + \frac{787.799}{(1,141)^4} + \frac{953.237}{(1,141)^5}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{273.301}{(1,141)^1} + \frac{300.631}{(1,141)^2} + \frac{330.694}{(1,141)^3} + \frac{363.764}{(1,141)^4} + \frac{400.140}{(1,141)^5} + 305.389$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{444.692}{1,141} + \frac{538.077}{1.3019} + \frac{651.074}{1,4854} + \frac{787.799}{1,6949} + \frac{953.237}{1,9339}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{273.301}{1,141} + \frac{300.631}{1.3019} + \frac{330.694}{1,4854} + \frac{363.764}{1,6949} + \frac{400.140}{1,9339} + 305.389$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{389.738,83 + 413.301,33 + 438.315,61 + 464.805,59 + 492.909,15}{239.527,61 + 230.917,12 + 222.629,59 + 214.622,69 + 206.908,32 + 305.389}$$

$$\mathbf{RB/C} = \frac{2,199.070,50}{1,419.994,33}$$

$$\mathbf{RB/C} = 1,55 // \text{ Dólares}$$

El resultado nos da un valor de 1,55, esto significa que por cada dólar de costos e inversión que tenemos en el proyecto, obtenemos como ingresos o utilidad, un dólar con cincuenta y cinco centavos.

4.1.6 ÍNDICES FINANCIEROS

ÍNDICES DE ACTIVIDAD

$$\begin{aligned} \text{Rotación del Activo Total} &= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \\ \text{Rotación del Activo Total} &= \frac{444.692}{419.021} \\ \text{Rotación del Activo Total} &= 1,06// \text{ Dólares} \end{aligned}$$

Significa que por cada dólar que la empresa tiene en activos ha generado 1,06 centavos de dólar en ventas.

ÍNDICE DE ESTRUCTURA FINANCIERA

ENDEUDAMIENTO

$$\begin{aligned} \text{Endeudamiento} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \\ \text{Endeudamiento} &= \frac{178.698}{419.021} \\ \text{Endeudamiento} &= 0,43// \text{ Centavos} \end{aligned}$$

Por cada dólar que tiene en activos 0,43 centavos es destinado para el pago de la deuda.

APALANCAMIENTO

$$\begin{aligned} \text{Endeudamiento} &= \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}} \\ \text{Endeudamiento} &= \frac{419.021}{240.323} \\ \text{Endeudamiento} &= 1,74// \text{ Dólares} \end{aligned}$$

Nos indica que por cada dólar de patrimonio de la empresa, 1,74 dólares es destinado para los activos.

ÍNDICE DE RENTABILIDAD

Margen Neto en Ventas =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
Margen Neto en Ventas =	$\frac{113.632}{444.692}$
Margen Neto en Ventas =	0,26// Centavos

Por cada dólar en ventas se obtiene 0,26 centavos de rentabilidad

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Rentabilidad del Patrimonio =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad del Patrimonio =	$\frac{113.632}{240.323}$
Rentabilidad del Patrimonio =	0,47// Centavos

Por cada dólar invertido en el patrimonio ha generado 0,47 centavos de utilidad.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Rentabilidad del Activo =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
Rentabilidad del Activo =	$\frac{113.632}{419.021}$
Rentabilidad del Activo =	0,27// Centavos

Por cada dólar invertido en activos ha generado 0.27 centavos de utilidad.

4.2 EVALUACIÓN SOCIAL

El logro de ser empresarios trae consigo muchos sacrificios, responsabilidades así como satisfacciones, lo cual no solo se refleja en el ámbito personal sino que también en ser parte del desarrollo social y económico del país mediante la creación de puestos de trabajo.

La empresa de distribución de materiales e insumos de aluminio y vidrio “Distruvalvid Guaranda SA” permite un impacto social favorable para los pequeños artesanos ya que despierta en ellos la ambición de aspiraciones personales, así como el progreso económico y seguridad laboral.

Por tal razón los centros de capacitación tienen la responsabilidad de ofrecer al mercado laboral profesionales preparados con el propósito de brindar productos o servicios con altos beneficios.

A partir de la implantación de nuestra empresa se brindara un servicio permanente para que los artesanos de la ciudad de Guaranda puedan acceder sin ninguna dificultad a adquirir los productos, también les permitirá ahorrar tiempo y dinero, ya que no tendrán que trasladarse a otras ciudades del país a buscar materiales e insumos para realizar sus trabajos.

Beneficios

- Variedad de productos
- Incrementar la oferta en el mercado de la ciudad
- Productos de calidad
- Precios justos
- Ahorro del tiempo y dinero
- Generar ingresos para las personas involucradas en el proyecto

4.3 EVALUACIÓN AMBIENTAL

Siendo un proyecto de distribución de productos primarios y secundarios no debemos pasar por alto el medio ambiente, aunque no todos los elementos se involucran totalmente con nuestra actividad, se debe concientizar la importancia que conlleva la preservación del medio ambiente.

Para lo cual se tomara muy en cuenta la manipulación de los materiales e insumos, el uso correcto de los servicios básicos en las diversas áreas de la empresa, así como enfatizar el reciclaje en zonas permisibles como: el plástico, papel y limallas de vidrio.

Razones por el cual quienes estamos involucrados en el proyecto hemos tomado en cuenta algunas medidas que servirán de gran aporte para prevenir, mitigar y disminuir la contaminación ambiental las mismas que son:

- Los desechos serán reciclados para la reutilización ubicando recipientes adecuadas para su recolección.
- La empresa contara con su respectivo sistema de baterías sanitarias para el uso de los colaboradores.

Impactos Positivos

- Disminución de la contaminación
- Impulsa al desarrollo de la empresa
- Generación de fuentes de empleo
- Servir como referencia para otra empresas

CONCLUSIONES

- El proyecto de la empresa “DISTRUALVID GUARANDA S.A” es factible de realizarlo debido a la gran demanda por parte de los pequeños artesanos dedicados a la fabricación de productos de aluminio y vidrio.
- El lugar de asentamiento de la empresa distribuidora de materiales e insumos de aluminio y vidrio reúne las condiciones apropiadas de fácil acceso, estará ubicada en la ciudadela Marcopamba al sur de la ciudad de Guaranda.
- La empresa está dirigida al adelanto de la fabricación de artículos de aluminio y vidrio, ofertando productos variados y de distinción, que satisfacen las necesidades y expectativas del cliente.
- La distribución de materiales e insumos de aluminio y vidrio crea expectativas acerca de los beneficios que esta empresa genera ante el mercado local.
- La empresa con sus productos incrementará su posicionamiento en el mercado, para llegar a resistir las adversidades que tendrá el nacimiento de la misma.
- Los precios establecidos en concordancia con el nivel económico de los pequeños artesanos de la ciudad está garantizada.
- A través de los estudios realizados se ha determinado que es posible la ejecución del proyecto en virtud de que los resultados arrojan una buena rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- Dar a conocer a los pequeños artesanos los beneficios que brindan este tipo de proyectos para que se interesen por ello y puedan ejecutarlo.
- La atención al cliente se lo deberá practicar con la formalidad del caso, al fin de garantizar la credibilidad del consumidor.
- Realizar permanentemente investigaciones de mercado para conocer de manera más directa la aceptación que están teniendo los materiales e insumos.
- Analizar la posibilidad de alianzas estratégicas que permitan permita un mayor volumen de oferta del producto.
- El plan de publicidad debe ser aplicado con la seriedad del caso para obtener resultados satisfactorios, para el aprovechamiento de la inversión y satisfacción del cliente.
- La distribución deberá ser consecuente a los términos de sostenibilidad, ecología y desarrollo sustentable.
- Tener en cuenta las normativas legales desde el punto de vista administrativo, financiero y ambiental para funcionar con la formalidad del caso.
- Realizar evaluaciones anuales para saber si los resultados obtenidos cumplen con las expectativas planteadas al inicio del mismo, caso contrario tomar las medidas correctivas del caso.

BIBLIOGRAFÍA

1. Cárdenas, Raúl Andrés y Nápoles. (2008). *Presupuestos: Teoría y Práctica*. México: 2ª. McGRAW iNTERAMERICANA,
2. Chiavenato, Idalberto. (2010). *Innovaciones de la Administración: Tendencias y estratégicas los nuevos paradigmas*. México: 5a. McGraw HILL INTERAMERICANA.
3. Chiavenato, Idalberto. (2011). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones*. México: 9a. McGRAW HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.
4. Fontaine, Ernesto R. (2008). *Evaluación de Proyectos*. México: PEARSON EDUCACION.
5. Rosemary Méndez, Alma y Sandoval Recinos, Franco. (2007). *Investigación Fundamentos y Metodología*. México: PEARSON.
6. Sánchez, Carlos Andrés. (2008). *Administración de Proyectos: Preparación y Evaluación*. Ecuador: CODEU TECNOLOGIA EDUCATIVA.
7. Sapag Chain, Nassir. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Chile: 2a.PEARSON EDUCACION DE CHILE S.A
8. Vaca Urbina, Gabriel. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: 6ad. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
9. Varela Villegas, Rodrigo. (2010). *Evaluación económica de proyectos de inversión*. Colombia: 7a.McGRAW-HILL INTERAMERICANA S.A
10. Zapata Sánchez, Pedro. (2008). *Contabilidad General*. Colombia: 6a ed. McGraw-Hill.
11. Tesis Realizadas utilizadas como guía.

NETGRAFÍA

1. <http://es.scribd.com/doc/55238107/Proyectos-de-Inversion-Libros>
2. http://www.upch.edu.pe/rector/ccea/docs/Separata_Marco_Logico.doc
3. <http://www.definicionabc.com/social/elaboracion.php>
4. [http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como elaborar un proyecto de inversión en base a los estudios](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=como+elaborar+un+proyecto+de+inversi3n+en+base+a+los+estudios)
5. http://es.wikipedia.org/wiki/Distribuci3n_mundial
6. <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/guaranda.php>
7. <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Aluminio%20y%20sus%20manufacturas.pdf>

ANEXOS

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Encuesta: Dirigida a los propietarios de los talleres artesanales existentes en la ciudad de Guaranda.

Objetivo: Recabar información para estructurar un trabajo de investigación con la finalidad de estar al tanto sobre la necesidad de creación de una empresa de distribución de materiales e insumos en la ciudad de Guaranda.

CUESTIONARIO

Conteste con una X escogiendo una sola opción a las siguientes preguntas.

1. ¿En qué ciudad adquiere los Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

Guaranda () Ambato () Riobamba () Quito ()

2. ¿En qué distribuidora compra los, Materiales e Insumos?

VIDRIALUM ()
DISALVID ()
DINALCO ()
SANTA RITA ()
OTROS () Indique.....

3. ¿La empresa VIDRIALUM existente en Guaranda, abastece sus requerimientos?

Totalmente () Parcialmente () Nada ()

4. ¿Con que frecuencia adquiere los Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

Diariamente ()
Semanalmente ()
Mensualmente ()

5. ¿Qué marca de aluminio y vidrio utiliza para realizar sus trabajos?

Aluminio		Vidrio	
Sedal	()	Indonesio	()
Fisa	()	Europeo	()
Colombiano	()	Colombiano	()
Chino	()		

6. ¿Qué color y espesor de vidrio utiliza para realizar sus trabajos?

Color	Espesor		
Claro	3mm ()	4mm ()	6mm ()
Negro	3mm ()	4mm ()	6mm ()
Bronce	3mm ()	4mm ()	6mm ()
Reflexivo	3mm ()	4mm ()	6mm ()

7. ¿Qué cantidad de aluminio y vidrio adquiere a la semana para realizar sus trabajos?

Aluminio-Paquetes

1 a 5 ()

5 a 10 ()

10 a 20 ()

Vidrio-Planchas

1 a 5 ()

5 a 10 ()

10 a 15 ()

8. ¿Qué precio paga por el paquete de aluminio y la plancha de vidrio?

Aluminio

\$180 ()

200 ()

240 ()

Vidrio

\$ 110 ()

130 ()

150 ()

9. ¿Está de acuerdo con el precio que paga por el paquete de aluminio y la plancha de vidrio?

En desacuerdo ()

De acuerdo ()

Totalmente de acuerdo ()

10. ¿Está de acuerdo que en la ciudad de Guaranda se cree una nueva empresa que tenga stock de Materiales e Insumos de aluminio y vidrio?

En desacuerdo ()

De acuerdo ()

Totalmente de acuerdo ()

11. ¿Le gustaría adquirir los productos derivados del aluminio y vidrio en la nueva empresa?

En desacuerdo ()

De acuerdo ()

Totalmente de acuerdo ()

12. ¿Cuál de estos servicios le gustaría que se implante en la nueva empresa?

Entrega a domicilio ()

Garantías ()

Calidad ()

Precios justos ()

Otros ()

Indique.....

ANEXO 2 COSTO TOTAL

Anexo N 15.1 MATERIALES (Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P. UNITARIO	V.TOTAL
198	Aluminios	Paquetes	122	145.126
TOTAL				145.6

Anexo N 15.2 INSUMOS (Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P. UNITARIO	V.TOTAL
198	Vidrios	Planchas	65	77.220
TOTAL				77.220

Anexo N 15.3 MANO DE OBRA (Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. MENSUAL	V.TOTAL
1	Colaborador 1	340	4.080
	Aporte. Patronal (IESS)	38	455
	Décimo Tercer Sueldo	340	340
	Décimo Cuarto Sueldo	340	340
TOTAL			5.215

Anexo N 15.4 MANTENIMIENTO (Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.MENSUAL	V.TOTAL
4	Mantenimiento	31,5	126
TOTAL			126

Anexo N 15.5
SUELDO Y SALARIO ADM
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. MENSUAL	V.TOTAL
1	Administrador	400	4.800
	Beneficios(IESS)	45	535
	Décimo Tercer Sueldo	400	400
	Décimo Cuarto Sueldo	400	400
TOTAL			6.135

Anexo N 15.6
SERVICIOS BÁSICOS
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.MENSUAL	V.TOTAL
12	Agua	3	36
12	Luz	10	120
12	Teléfono	5	60
TOTAL			216

Anexo N 15.7
UTILES DE OFICINA
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P. UNITARIO	V.TOTAL
4	Papel Bon	resmas	4	16
1	Esferos	Caja	7	7
1	Lápices	caja	3	3
3	Calculadora	unidad	15	45
TOTAL				71

Anexo N 15.8
SUELDOS Y SALARIOS COLAB
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. MENSUAL	V.TOTAL
2	Colaborador 2y3	340	8.160
2	Beneficios(IESS)	38	910
2	Décimo Tercer Sueldo	340	680
2	Décimo Cuarto Sueldo	340	680
TOTAL			10.430

Anexo N 15.9
UTILES DE ASEO
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P. UNITARIO	V.TOTAL
5	Papel higiénico Grande	rollo	3,00	15,00
5	Jabón en líquido	unidad	2,00	10,00
20	Ambiental	unidad	1,00	20,00
TOTAL				45,00

Anexo N 15.10
PUBLICIDAD
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.MENSUAL	V.TOTAL
2	Radio	20	240
1	Prensa	6	72
TOTAL			312

Anexo N 15.11
COMBUSTIBLE
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.MENSUAL	V.TOTAL
15	Combustible	60	720
TOTAL			720

ANEXO 3 INVERSIÓN TOTAL

Anexo 17.1
CONSTRUCCIÓN
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL
Global	Obras Preliminares	200	200
Global	Nivelación	500	500
Global	Trazado	50	50
20	Cimientos	15	300
400	Pisos	15	6.000
300	Paredes	4	1.200
350	Mampostería	20	7.000
350	Pintura	4	1.400
400	Techo	45	18.000
TOTAL			34.650

Anexo 17.2
VEHICULO
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL
1	Cabina sencilla	12.000	12.000
TOTAL			12.000

Anexo N 17.2
GASTOS DE CONSTITUCIÓN
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL
1	Patente municipal	40	40
TOTAL			40

Anexo 17.3
ESTUDIOS
(Expresado en dólares)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL
1	Estudio de Mercado	110	110
1	Estudio Técnico	200	200
1	Estudio Financiero	130	130
1	Estudio de la Evaluación Fin	60	60
TOTAL			500

Guaranda, 21 de Septiembre del 2013.

Técnico. Wilmer Humberto Pilamunga Hinojosa

CERTIFICA

En calidad de representante de los maestros artesanos dedicados a la elaboración de productos de aluminio y vidrio en la ciudad de Guaranda, doy fe de que los señores estudiantes: Wilson Llumiguano y Janeth Rojas, egresados de la Universidad Estatal de Bolívar han cumplido a cabalidad con la socialización del trabajo de graduación, en la cual se nos dio a conocer sobre la importancia del proyecto y los beneficios que la misma nos brindaran.

Es cuanto puedo informar en honor a la verdad, pudiendo los interesados hacer uso del mismo como ha bien lo tuviere

Atentamente,



Técnico. Wilmer Pilamunga

CI: 0201737020