



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

Proyecto de Prefactibilidad para la Creación de un Depósito de Materiales de
Construcción en el Cantón Balzar, Provincia del Guayas.

TUTORA:

Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs

AUTORAS:

Tnlga. Yulexi Katherine Goya Espinoza

Tnlga. Dolores Marilyn Valdez Bernita

GUAYAQUIL-GUAYAS-ECUADOR

2019

Certificado del tutor de titulación

Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que las egresadas **Tnlga. Yulexi Katherine Goya Espinoza y Tnlga. Dolores Marilin Valdez Bernita**, son autoras de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para la creación de un Depósito de materiales de construcción en el Cantón Balzar, provincia del Guayas”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Lizbeth Sanchez León, Mgs
Tutor del trabajo de titulación

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación “**Proyecto de prefactibilidad para la creación de un Depósito de materiales de construcción en el Cantón Balzar, provincia del Guayas**”, presentado por las egresadas **Tnlga. Yulexi Katherine Goya Espinoza** y **Tnlga. Dolores Marilin Valdez Bernita**, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.
Coordinadora de la carrera

Ing. Lizbeth Sanchez León, Mgs
Tutora trabajo investigación

Ing. Yandres Janneth García Charcopa
Miembro del tribunal

Ing. Rommel Sacoto Ferrer
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Tnlga. Yulexi Katherine Goya Espinoza y Tnlga. Dolores Marilin Valdez Bernita, autoras de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para la creación de un Depósito de materiales de construcción en el Cantón Balzar, provincia del Guayas”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Tnlga. Yulexi Katherine Goya Espinoza

Egresada de la carrera de Gestión Empresarial

Tnlga. Dolores Marilin Valdez Bernita

Egresada de la carrera de Gestión Empresarial

Agradecimiento

De antemano agradezco a mi familia por apoyarme en los momentos más difíciles en esta etapa, a la Ing. Lizbeth Sanchez León, por compartir sus conocimientos y haber cumplido con su rol como tutora, a mi compañera de tesis Marilin Valdez por ser el pilar fundamental en este proceso para finalizar con éxito este trabajo de titulación.

Yulexi Goya Espinoza

Mis agradecimientos van dirigidos a mi familia por ser mi pilar fundamental para superarme, a la Ing. Lizbeth Sánchez León, quien de forma responsable y desinteresada me oriento en todo momento haciendo posible la culminación del presente trabajo de titulación, a mi compañera Yulexi Goya por que ha sido mi soporte en los momentos más difíciles.

Marilin Valdez Bernita

Dedicatoria

A Dios por guiarme en trayecto de mi carrera, a mis padres por brindarme su apoyo y motivación en todo momento, a mi hija que es mi pilar fundamental para poder superarme y seguir luchando por un futuro mejor, mil gracias a ustedes.

Yulexi Goya Espinoza

Este trabajo se lo dedico en primer lugar a Dios quien me brindó la oportunidad día a día de seguir luchando para cumplir mis metas, a mi hijo que es lo más preciado que tengo y ser para él un ejemplo a seguir, a mis familiares que me brindaron su apoyo para cumplir con mis metas.

Marilin Valdez Bernita

Resumen

El presente trabajo de investigación se ha desarrollado con datos del cantón Balzar, provincia del Guayas, con el objetivo de realizar un Proyecto de prefactibilidad para la creación de un Depósito de materiales de construcción, con la finalidad de ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de los habitantes, con relación materiales de construcción para viviendas, en el cantón existen diversas casas comerciales de materiales de construcción pero, no un depósito donde el cliente encuentre lo que necesita a su alcance y con mejores precios.

Para determinar la factibilidad del proyecto se realizó una propuesta en donde se efectuaron varios estudios entre ellos el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, localización del proyecto, evaluación económica, evaluación financiera y la organización de la empresa.

En el proyecto se estableció su organización legal y administrativa con una identificación jurídica como empresa unipersonal con compromiso definido y se define: la misión, visión y valores de la empresa, se indica el organigrama empresarial, el imagotipo, las políticas de gestión, establecida mediante escritura publicas otorgada por el propietario, además se ha previsto que la vida útil del proyecto sea de un periodo de 5 años, estando ubicada en el canto Balzar, provincia del Guayas.

Palabras Claves: Proyecto de prefactibilidad, materiales de construcción, inversión.

Abstract

This research work has been developed with data from the canton Balzar, Guayas province, with the aim of carrying out a prefeasibility project for the creation of a Building Materials Deposit, in order to offer a service that meet the needs of the inhabitants, related to building materials for housing, in the canton there are several commercial houses of building materials but, not a warehouse where the customer finds what he needs at his fingertips and with better Prices.

To determine the feasibility of the project, a proposal was made in which several studies were carried out including the market study, technical study, administrative study, project location, economic evaluation, financial assessment and organization of the company.

The study begins with the drafting of the introduction, which explains how the research of this project was developed, then raised the problem where it is described how the business and distribution of distribution materials have changed with the step of over the years, there is a high demand for competitors in the construction market, the research was carried out using the techniques of: interviewing, surveying, bibliographic review and sampling.

The project established its legal and administrative organization with a legal identification as a one-person company with defined commitment and is defined: the mission, vision and values of the company, indicates the business organization chart, the imagotype, the management policies, established by public deed granted by the owner, it is also planned that the useful life of the project will be a period of 5 years, being located in the canto Balzar, province of Guayas.

Keywords: **Keywords:** Prefeasibility project, building materials, investment.

Indice de tabla

Cont	Pág
<i>Tabla 1.variable.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 2.variable dependiente.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 3.viabilidad financiera.....</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 4.población.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 5.muestra.....</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 6.encuesta.....</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 7.sexo encuestado.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 8.edad de los encuestados.....</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 9.situación actual.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 10.valorización de compra.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 11.productos adicionales.....</i>	<i>72</i>
<i>Tabla 12.frecuencia de productos.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla 13.tiempo de entrega.....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 14.mejoras de servicios.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 15.aceptabilidad del proyecto.....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 16.análisis de encuestados.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 17.entrevista gerente.....</i>	<i>76</i>
<i>Tabla 18.entrevista a los empleados.....</i>	<i>78</i>
<i>Tabla 19.análisis pest.....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 20.productos sustitutos.....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 21.demanda proyectada.....</i>	<i>88</i>
<i>Tabla 22.proyección de la oferta.....</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 23.demanda no atendida.....</i>	<i>90</i>

<i>Tabla 24. presentación del producto</i>	<i>93</i>
<i>Tabla 25. clasificación de orden de los productos en área de bodega.....</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 26. clasificación de orden de los productos en área de exhibición.....</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 27. listado de precios del producto.....</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 28. competencia directa.....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 29. proveedores potenciales</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 30. proveedores potenciales</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 31. tipos de empresas.....</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 32. tipos de empresa</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 33. estrategia promocionales.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 34. presupuesto inicial de publicidad.....</i>	<i>111</i>
<i>Tabla 35. características de volantes publicitarios</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 36. políticas de colaboradores.....</i>	<i>113</i>
<i>Tabla 37. política de proveedores.....</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 38. política para el cliente</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 39. funciones, cargos y objetivos del personal.....</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 40. análisis del proceso de selección.....</i>	<i>118</i>
<i>Tabla 41. departamento de administración</i>	<i>136</i>
<i>Tabla 42. áreas administrativas.....</i>	<i>135</i>
<i>Tabla 43. área de bodega</i>	<i>137</i>
<i>Tabla 44. vehículo.....</i>	<i>137</i>
<i>Tabla 45. detalle de otros activos</i>	<i>145</i>
<i>Tabla 46. ingresos mensual del depósito de materiales de construcción.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 47. detalle de costos directos.....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 48. costos indirectos de fabricación</i>	<i>149</i>

<i>Tabla 49.gastos de financiamiento</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 50.tabla de amortización de financiamiento bancario</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 51. estado de situación financiera proyectado</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 52.estado de resultado proyectado</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 53. flujo de caja</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 54. inversión fija</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 55. inversión diferida.....</i>	<i>160</i>
<i>Tabla 56.capital de trabajo.....</i>	<i>161</i>
<i>Tabla 57.rentabilidad del proyecto.....</i>	<i>162</i>
<i>Tabla 58.relación costo - beneficio.....</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 59.periodo de recuperación de inversión</i>	<i>164</i>
<i>Tabla 60.cálculo punto de equilibrio.....</i>	<i>166</i>

Índice de figuras

<i>Cont</i>	<i>Pag</i>
<i>Figura 1. sexo encuestado.....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 2. edad de los encuestados.....</i>	<i>68</i>
<i>Figura 3. situación actual.....</i>	<i>70</i>
<i>Figura 4. valoración de compra.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 5. productos adicionales.....</i>	<i>72</i>
<i>Figura 6. frecuencia del producto.....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 7. tiempo de entrega.....</i>	<i>74</i>
<i>Figura 8. mejora del servicio.....</i>	<i>75</i>
<i>Figura 9. aceptabilidad del proyecto.....</i>	<i>76</i>
<i>Figura 10. análisis pest.....</i>	<i>80</i>
<i>Figura 11. análisis foda.....</i>	<i>82</i>
<i>Figura 12. fuerzas de potter del depósito de materiales de construcción.....</i>	<i>83</i>
<i>Figura 13. demanda insatisfecha.....</i>	<i>91</i>
<i>Figura 14. logotipo del depósito de materiales de construcción.....</i>	<i>98</i>
<i>Figura 15. segmento de mercado.....</i>	<i>101</i>
<i>Figura 16. sector o mercado.....</i>	<i>104</i>
<i>Figura 17. mapa de ubicación.....</i>	<i>104</i>
<i>Figura 18. distribución.....</i>	<i>105</i>
<i>Figura 19. gestión de calidad.....</i>	<i>108</i>
<i>Figura 20. características del plan de ventas.....</i>	<i>113</i>
<i>Figura 21. llavero.....</i>	<i>114</i>
<i>Figura 22. camiseta.....</i>	<i>114</i>
<i>Figura 23. organigrama del depósito de materiales de construcción.....</i>	<i>115</i>

<i>Figura 24. imagotipo.</i>	<i>116</i>
<i>Figura 25. diagrama de reclutamiento de personal.</i>	<i>121</i>
<i>Figura 26. proceso de selección de personal.....</i>	<i>122</i>
<i>Figura 27. localización del proyecto</i>	<i>129</i>
<i>Figura 28. ubicación del proyecto.</i>	<i>129</i>
<i>Figura 29. flujograma del proceso de servicio.....</i>	<i>133</i>
<i>Figura 30. diseño de planta.</i>	<i>135</i>
<i>Figura 31. proceso de selección de personal.....</i>	<i>172</i>
<i>Figura 32. ingreso a servicio en línea de la super cía.....</i>	<i>172</i>
<i>Figura 33. formulario de permiso sanitario.</i>	<i>173</i>
<i>figura 34. solicitud para la obtención de la tasa de habilitación.</i>	<i>173</i>
<i>Figura 35. declaración de gastos personales, en relación de dependencia.</i>	<i>174</i>
<i>Figura 36. registro patronal iess.</i>	<i>174</i>
<i>Figura 37. formulario 101 impuesto a la renta sociedades.....</i>	<i>175</i>
<i>Figura 38. certificado ambiental (2019).....</i>	<i>175</i>
<i>Figura 39 pedido. nota de del depósito de materiales de construcción.</i>	<i>176</i>
<i>Figura 40. formato orden de compra de materiales de construcción.....</i>	<i>176</i>
<i>Figura 41. factura electrónica del depósito de materiales.....</i>	<i>177</i>
<i>Figura 42. factura electrónica del depósito de materiales de construcción.....</i>	<i>178</i>
<i>Figura 43. ingreso modulo de facturación.</i>	<i>178</i>
<i>Figura 44. folletos de publicidad.</i>	<i>179</i>
<i>Figura 45. cadena de anuncios publicitarios.</i>	<i>179</i>

Capítulo I

El problema

1. 1 Planteamiento del problema

1.1.1. Antecedentes

La Organización Internacional del Trabajo OIT (2019), mencionó que la industria de la construcción, en la actualidad produce una amplia gama de productos. Existe una tendencia entre las empresas de la construcción a externalizar, el suministro de bienes y servicios requeridos en el proceso de producción. Los materiales de construcción, plantas y equipos suelen comprarse o alquilarse a otras empresas. (pág. 1).

En la actualidad, las ferreterías a nivel internacional, se valen de la herramienta informática del Internet, para ofrecer nuevos servicios y atraer una mayor cantidad de clientes. Con el paso del tiempo la tecnología abre más puertas, al comercio globalizado, los productos y servicios se ofrecen u ofertan en varios sitios web, incentivando las compras o consumos en línea.

Ulate (2007) Las negociaciones han evolucionado a la par con los cambios tecnológicos, las formas de hacer negocios van cambiando al ritmo que evoluciona la tecnología, de manera que las empresas quieren crecer tienen que ponerse a la par con otros competidores con ideas innovadoras. Con esta estrategia, les facilitan a muchos clientes no tener que trasladarse hasta el establecimiento y adquirir productos de una forma sencilla.

Igualmente, aprovechan para que sus mismos proveedores sean los que les patrocinen la página, generando aún más dividendos para la empresa. Esta es una

forma fácil para que los clientes puedan darse cuenta del inventario de la ferretería, así como de las novedades que ésta presenta por cada producto en la cual se genera la oferta de los materiales de construcción.

Sánchez (2017) En nuestro país comienza el crecimiento del sector de la construcción y el comercio impulsando así las importaciones, comercialización y venta de productos. Por tal razón se considera a esta actividad como una de las más dinámicas de la economía nacional. (p. 20).

El sector ferretero del país ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos cinco años, ligado al boom de la construcción y la expansión de la economía nacional. Según representantes del sector, estos dos factores han impulsado a que estos negocios diversifiquen su oferta. Es decir, que mientras antes solo vendían herramientas, ahora ofertan artículos como cemento o hierro -que sirven para construir viviendas- y accesorios para el hogar como lámparas, plantas y puertas.

INEC (2010) El censo económico del 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), determinó que ese año el sector ferretero generó ventas por \$ 1.700 millones. Las principales firmas en facturación son Corporación La Favorita, con Comercial Kywi, y Corporación El Rosado, con Ferrisariato, según datos de la Superintendencia de Compañías, el último lustro el crecimiento de los negocios de materiales de construcción ha sido posible gracias a la expansión de la ciudad y sus nuevos polos de desarrollo. (p. 15).

El problema del aumento de negocios de materiales de construcción en el orden económico, están incrementando en los últimos años, los factores de crecimiento demográfico del sector, demanda de los productos, ofertas de fabricantes o mayoristas, entre otros. A esto se une las necesidades desde el punto de vista de

entidades estatales que adquieren materiales de construcción en empresas locales con la finalidad de abaratar costos y la entrega rápida de los pedidos. Se debe tener en cuenta la importancia del desarrollo económico productivo en los últimos años lo que conlleva a que exista una necesidad de adquirir productos de materiales de construcción, teniendo en cuenta los niveles socio económicos de la población, así como el nivel de endeudamiento para construir o realizar trabajos de adecuación en sus hogares. Además, la calidad y variedad de productos que compran.

1.2 Ubicación del problema en un contexto

(Cepal, El Desarrollo Económico del Ecuador, 2013), La industria reviste aún en el Ecuador una importancia más bien secundaria. Su expansión encuentra dos limitaciones básicas: la escasez de capital y la exigüidad de los mercados. Las actividades industriales se han ido formando con el propósito primordial de atender las necesidades primarias de la población; por eso las principales ramas son la alimenticia y la textil, que absorben juntas el 60% de la mano de obra industrial y el 66% de los capitales invertidos en la industria fabril. El tercer lugar está ocupado por la industria químico-farmacéutica, de reciente implantación, y que ha logrado no sólo afirmarse en el mercado interno, sino participar en las exportaciones. Salvo la producción de cemento, la fabricación de ladrillos y algunos talleres metalúrgicos, toda la industria ecuatoriana está dedicada a producir bienes de consumo. (p. 20).

El abastecimiento del consumo interno, meta principal de la industria ecuatoriana, ha sido logrado íntegramente por algunas ramas, pero subsisten muchas que cubren sólo una parte de él, como la textil, papel y cartón, vidrio y cerámica. Para su implantación, la industria ecuatoriana ha necesitado de la protección industrial en grado relativamente elevado, a la que se ha agregado el control de cambios.

Cepal (2013), Los mayores incrementos en los bienes de capital importados se observan en la maquinaria agrícola e industrial y en los elementos para transporte; en cambio, han disminuido los materiales de construcción, sustituidos por productos locales. Como se expresa en el fragmento anterior el Ecuador está demostrando un desarrollo económico estable a diferencia de otros países de la región, pero aún se muestra que la industria local tiene algunas restricciones siendo colocada en segundo plano, para las cuales la industria alimenticia y textil apuntan a tener un mejor crecimiento, luego está la farmacéutica, en menor porcentaje está la de materiales para la construcción.

En los últimos años en el Ecuador, las obras de infraestructura del gobierno y del sector privado han incrementado el consumo de materiales de construcción por lo que la apertura de nuevas canteras es una posibilidad atractiva como actividad económica de réditos.

En los últimos años el sector de la construcción ha evolucionado. Atrás quedaron los profesionales independientes que ofrecían de forma exclusiva los servicios propios de su oficio, dejando paso a empresas que gestionan reformas integrales para todo tipo de clientes. Bonilla (2015).

Además, el negocio está aprovechándose del auge que vive el sector de la construcción. Rehabilitación de viviendas de segunda mano, de locales comerciales de la empresa, el negocio abarca una clientela y un servicio muy amplio por lo que, si quieres encontrar tu hueco, deberás adecuar tu oferta a las necesidades del segmento de mercado al que te diriges.

Caballos (2014) Algunos afirman que es más rentable enfocar el negocio hacia particulares. Las empresas suelen hacer encargos más puntuales, de menor valor y en

plazos de tiempo muy cortos, a lo que hay que añadir el valor del tiempo empleado por el operario en su desplazamiento. En líneas generales, las expectativas del sector son optimistas, aunque hay opiniones de todo tipo. Algunos coinciden en que el negocio no atraviesa su mejor momento debido, sobre todo, al intrusismo surgido en los últimos años.

Las ventas a particulares se están volviendo mucho más rentables, sin dejar de lado los encargo por mayor que suelen realizar las empresas con la diferencia que suelen ser de menor cuantía a plazos cortos de tiempo, pero que al ser colocado en producción no es rentable por el factor tiempo que se emplea en despachar dichos pedidos.

1.3 Situación conflicto

En el Ecuador existen 14.366 establecimientos económicos dedicados a actividades relacionadas a la industria de la construcción. Venta al por mayor de materiales para la construcción (910), Construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil (778). INEC (2012).

Para emprender un negocio es necesario conocer con anterioridad la pre-factibilidad del negocio que se quiere emprender, como es el caso de la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, de tal forma que no se cometan errores que puedan tener problemas graves a los inversionistas, es decir, realiza una mala inversión.

El crecimiento de la población mundial es inexorable con el paso del tiempo. De la mano de este incremento, surgen nuevas y mayores necesidades como la de adquirir un lugar donde vivir, donde trabajar o donde desarrollarse. Finalmente se

obtiene una alta demanda de edificaciones ya sean comerciales o residenciales que el sector de la construcción debe satisfacer.

Balzar se caracteriza por poseer una alta concentración de pequeños agricultores, quienes a su vez centran sus esfuerzos en la producción de maíz duro. Casi todos practican métodos ineficientes de producción, puesto que han permanecido al margen de las innovaciones tecnológicas, debido esencialmente a deficiencias y brechas existentes entre la investigación, difusión y usuarios de la tecnología. Romero (2009)(p. 2).

De acuerdo a los datos estadísticos podemos mencionar que en el cantón Balzar el nivel de desocupación es bajo, esto se debe a que la mayoría de la población dispone de al menos una parcela pequeña que le permite producir alimentos para autoconsumo o bien se dedican a la producción de leche, otro grupo poblacional está conformado por jornaleros contratados para realizar labores agrícolas, confección de prendas de vestir, elaboración de alfombras, calzado, artículos elaborados en piedra y artesanías.

Las actividades económicas representativas del cantón Balzar según datos del censo INEC 2010, mayoritariamente son aquellas que están vinculadas al sector primario y representa el 75,86 % que se encuentra relacionado con la agricultura, ganadería silvicultura y pesca. El siguiente sector más ocupado es el terciario con un 7,43%; resaltando actividades como: el comercio transporte, enseñanza, actividades financieras, entre otras. El sector secundario es el que menor población ocupada tiene (1,64 %) abarca actividades relacionadas a la construcción e industrias manufactures. El 3,17 % y 11,94 % representa a trabajadores nuevos y no declarados. Semplades (2012).

Los materiales de construcción, especialmente los áridos han ido ganando relevancia no solo por el incremento de su demanda sino también por la importancia de una extracción racional desde los depósitos, por la obligación de cuidar el medio ambiente y por el incremento de las exigencias de calidad de sus características.

La competencia en la actualidad juega un rol importante debido a que obliga a que todos los negocios busquen desarrollar e implementar estrategias que le permitan: permanecer, o escalar en el mercado, debido a que las exigencias de los consumidores por obtener un buen servicio y producto crecen muy constantemente por lo que se deben de aprovechar todas las oportunidades de crecimiento e innovación que se presenten, contando con recursos suficientes para poder hacerlo, ya que invertir al corto, mediano o largo plazo ayuda a que las empresas cuenten con una fortaleza económica mayor. Solis (2015) (p. 15).

Como se menciona en el fragmento anterior, se debe de tener presente que las actividades en el sector de la construcción tienen un carácter marcadamente específico, pues cada obra que se realiza es normalmente distinta de todas las demás, considerándose como una unidad de negocio independiente. Además es de relativa importancia estudiar el potencial del mercado del local, las necesidades de los consumidores sean estas empresas públicas y privadas o personas naturales, negocios similares que pueden ser competidores potenciales, ubicación con mayor afluencia de clientes potenciales, ofertas y demandas de productos.

Según, Ferretero (207)“La competencia recuerda muy a menudo que debemos centrarnos en nuestros clientes clave, después de todo, ellos son la razón primordial por la que hay un mayor flujo de efectivo, el conflicto se presenta por el desconocimiento que se tiene antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría la creación de un depósito de

materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, en especial para determinar el valor de inversión, haciendo necesario realizar un estudio de prefactibilidad, en la cual consiste una breve investigación sobre el marco de factores que conmueve a los propósito precisamente como los aspectos legales, Así mismo debe investigar las técnicas (p. 6).

La idea consiste en una empresa de producción y comercialización de pescanas de distintos sabores para ser consumido como piqueo, el cual brinde sabores y texturas agradables al paladar del cliente. Teniendo en cuenta que actualmente no existe una empresa que brinde el producto antes mencionado, esto representará una ventaja competitiva frente a los productos que se vienen ofreciendo en el mercado, es decir realizar una breve investigación sobre el marco de factores que afectan emprender este tipo de negocios, el estudio de mercadeo, aspectos legales, aspectos tributarios etc..

El segmento al cual estará dirigido el producto son personas entre 25 a 70 años que pertenecen al sector socio económico A, B y C de los distritos de La Molina, Miraflores, San Borja y San Isidro del departamento Lima, los cuales representan 380, 693 clientes potenciales Como veremos en el desarrollo del proyecto el VAN económico es de S/.1, 346,637.00 nuevos soles lo que permite aceptar la viabilidad del proyecto. En referencia al Costo Promedio Ponderado del Capital 12.05 % y el TIR es 57.84% La inversión será financiada en un 70% por aportes de los accionistas, lo cual permitirá cubrir los gastos y costos para los dos primeros meses hábiles. El 30% restante se financiará mediante un préstamo en el Banco de Crédito del Perú y al Banco Scotiabank. El periodo de recuperación de capital es de dos años y diez meses después de la puesta en marcha del proyecto. Doig Hoyle (2011). (p. 23).

Además, se tiene que realizar un estudio de mercado sobre el nivel socio económico de la población, los principales competidores que existen en el entorno local como los productos, las ofertas, descuentos e incentivos a los clientes. De forma que se dé una idea apegada a la realidad que podría afectar o crear un conflicto al negocio que se pretende implementar, especialmente en la arte financiera. El principal producto agrícola del cantón Balzar es el maíz, también se cultiva arroz, hortalizas y frutas dependiendo de la estación. La producción de maíz en el cantón es la principal fuente de ingresos económicos de los Balzareños, a lo largo de todo el territorio de este cantón se pueden admirar grandes plantaciones de esta gramínea, la misma que tiene un período de cosecha de tres meses. Además existe una gran variedad de árboles.

Como el palo de balsa, palo de vaca, guachapelí, guayacán, laurel, caoba entre otros. Una de las maneras en que este cantón demuestra su potencial ganadero es en la preparación láctea artesanal de “La Cuajada”, que se la puede adquirir en el Parque central de la cabecera cantonal; elaboran artesanías en palo de balsas y paisajes del litoral en mate (árbol característico del lugar que da su fruto). Ecured (2018).

Balzar es un cantón agrícola, con potencial ganadero y maderero, en los cuales la producción de madera es importada a varios países a nivel mundial y la producción láctea es para el consumo local, especialmente el queso y leche.

Como se expresa con el fragmento anterior el territorio balzareño es eminentemente agrícola, en la cual destaca los cultivos de maíz y arroz, sin dejar a un lado que la población tiene otras necesidades que son parte de la modernidad del ser humano que son suplidas principalmente por entidades estatales que escasamente proporcionan estabilidad de vida a los ciudadanos, por ello las personas buscan en

negocios como ferreterías o depósito de materiales de construcción para mejorar su estilo de vida buscando mejorar sus hogares de manera que cuenten en su interior con alumbrado, agua, pisos de concreto, es decir, todos tipo de materiales que le ayuden a adecuar o decorar la vivienda donde habitan principalmente. Caballos (2014).

Es aquí donde se hace necesario estudiar la viabilidad de un proyecto, en referencia al depósito de materiales de construcción, de esta manera permite saber si este realmente aportará los beneficios que se espera, con la toma de decisiones estratégicas adecuadas se cumplan las metas e identificar oportunidades para innovar, a travez del proceso de investigacion y formas de optimizar resultados.

Para determinar la viabilidad de un proyecto se requiere previamente recopilar la siguiente información: Identificar las limitaciones, restricciones, supuestos y establecer las oportunidades que se presentan, definir los requisitos para desarrollar el proyecto, evaluar las distintas opciones.

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo determinar los costos de inversión para establecer la viabilidad financiera de la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, Provincia del Guayas, en el periodo 2019?

1.4.1. Sistematización del Problema

- ¿Qué expectativa de comercialización se espera alcanzar, en la creación del Depósito de materiales de construcción, ubicado en el cantón Balzar?
- ¿Cuáles son los componentes que debe tener un Proyecto de Factibilidad?

- ¿Cómo el estudio de mercado, permite establecer la viabilidad de la creación del Depósito de materiales de construcción?
- ¿Qué estructura administrativa organizacional, debe poseer un Depósito de materiales de construcción?
- ¿Qué análisis financiero se debe realizar, a un Depósito de materiales de construcción, establecido en el Cantón Balzar, durante el año 2019?

1.4.2. Delimitación del Problema

Campo: Gestión empresarial

Área: Financiera

Aspectos: Costos de inversión, viabilidad financiera

Tema: Proyecto de pre factibilidad para la creación de un Depósito de

Materiales de construcción

Espacio: Cantón Balzar

Tiempo: Año 2019

Línea de Investigación: Fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

1.4.3. Variables de la investigación

Variable Independiente: Análisis Financiero de los Costos de Inversión

Variable Dependiente: Creación del Depósito de Materiales de Construcción.

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General.

Determinar los costos de inversión para establecer la viabilidad financiera de la creación de un Depósito de materiales de construcción, en el cantón Balzar, Provincia del Guayas, durante el periodo 2019.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Describir la expectativa de comercialización que se espera alcanzar, de la creación del Depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar.
- Investigar los componentes que debe poseer un Proyecto de Factibilidad.

Realizar un estudio de mercado, en el Cantón Balzar, que permita establecer la viabilidad de la creación del Depósito de materiales de construcción.

- Establecer la estructura administrativa organizacional, del Depósito de materiales de construcción, de acuerdo a una organización básica de servicios.
- Diseñar un Análisis financiero de los costos de inversión, que se requieren, en la creación de un Depósito de materiales de construcción, en el cantón Balzar, al 2019.

1.6 Justificación e importancia

La iniciativa se hace conveniente teniendo en cuenta el crecimiento sostenido en el sector de la construcción a nivel del país Ecuador, se identifica la oportunidad de aprovechar el crecimiento de la población que ha venido teniendo Balzar en la última década, lo que significa mayor requerimiento de materiales de construcción tanto para construir, adecuar casas o readecuaciones, a esto se apega la importancia

de las instituciones estatales de contribuir a mejorar los niveles de atención, de vida, ornato a la población y al Cantón.

El Producto Interno Bruto (PIB) de la economía ecuatoriana, en el primer trimestre del año 2018, registró un crecimiento interanual de 1,9%, con relación al primer trimestre de 2017 (variación t/t-4) y presentó una reducción de 0,7% con respecto al trimestre anterior (variación t/t-1). En valores corrientes (a precios de cada trimestre), el PIB alcanzó USD 26.471 millones. Este resultado interanual del PIB se explica principalmente por el desempeño del sector No petrolero, que registró un aumento de 2,7%; mientras que el VAB Petrolero presentó una tasa de variación negativa de 4,8%. Desde la óptica oferta - utilización, la formación bruta de capital fijo (FBKF - inversión) registró un crecimiento interanual de 5,5%, el consumo final de los hogares de 4,6%, el consumo final del gobierno en 1,3% y las exportaciones de bienes y servicios en 1,1%. Adicionalmente, las importaciones de bienes y servicios se incrementaron en 8,4% con respecto a igual trimestre del año anterior, como consecuencia del levantamiento de la medida de salvaguardia. Ecuador (2018).

La industria de construcción desarrollo un crecimiento significativo gracias a las inversiones realizadas por el gobierno, principalmente en el sector vial, contribuyendo de forma significativa al PIB total. Con un crecimiento del 8,6% en 2013 y 5,5% en 2014, la construcción sigue ubicándose como uno de los sectores de mayor dinamismo de la economía. Guerra (2018)

El producto interno bruto hace referencia a una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final, en este caso del Ecuador, y que se mide anualmente el que se manifiesta en el primer trimestre del año 2018, registró un crecimiento interanual de 1,9%, con relación al

primer trimestre de 2017 (variación t/t-4), haciendo un ejemplo sobre este sistema de medición el PIB.

El valor agregado bruto del sector de la construcción en Ecuador a precios constantes mantuvo un crecimiento importante hasta el 2014 donde alcanzó los \$ 6.893 millones, desde ese entonces, ha mantenido una variación anual negativa durante los últimos años de 0,79% en 2015, -5,20% en el 2016 y -5,94% en 2017, pese a estos resultados negativos, se destaca que de todos los sectores de la economía ecuatoriana, el de la construcción ha sido uno de los que ha tenido un crecimiento significativo, entre 2007 y 2017, se registró una tasa de crecimiento de 4.18%. Guerra (2018)

El proyecto cuenta con Implicaciones Prácticas, debido a los problemas que se tienen que resolver es la falta de circulante por la llamada crisis que lleva como bandera el Gobierno que de una u otra forma afecta la economía local por los recortes presupuestario que se realizan, especialmente despidos de personal e infraestructura, como la agricultura es la principal fuente económica es importante que el depósito de materiales de construcción apunte a cubrir las necesidades de diferentes formas dirigido a este tipo de personas productivas, lo que será de gran importancia para crear una cartera de clientes dirigido a que adquieran sus productos con ofertas y servicios. Arias (2012)

La crisis financiera que enfrentó Ecuador entre 1998 y 1999, provocó una serie de efectos económicos y sociales, que inclusive llevó a la desaparición de la moneda nacional y al estableciendo del esquema de dolarización. En los años precedentes a la crisis, se manifestó una preferencia de los agentes económicos por el ahorro interno en moneda extranjera y un incremento de la cartera en dólares de los intermediarios financieros.

El grado de dolarización informal de la economía ecuatoriana se evidenció a partir del proceso de liberalización financiera que se implementó en el territorio ecuatoriano y afectos a los instrumentos bancarios nacionales, incluso el capital nativo formando proyecto de primera para mejorar la dificultad económica del país, en espera de un mejor crecimiento económico con nuevas inversiones. Vera (2012)

La economía fundamental del país se acerca en estos momentos a la población, con la finalidad de mostrar semblantes generales sobre el asunto de dolarización. De manera fácil busca responder a las inquietudes principales sobre el tema que se hacen los ciudadanos tales como, ¿qué es la dolarización?

La creación de dinero es función del banco central y del sistema bancario; el banco central se encarga de la creación primaria de dinero mediante la emisión monetaria y los depósitos de encaje de la banca, en tanto que la creación secundaria de dinero lo realiza el sistema bancario a través de los depósitos que recibe y de los préstamos que otorga a los distintos sectores de la economía. La relación entre estos dos tipos de creación de dinero se realiza a través del multiplicador monetario, que es un concepto que da cuenta de la cantidad de dinero que se puede crear en una economía con los créditos concedidos por los bancos, para un nivel inicial de base monetaria. (Medición del Circulante en Dolarización: Ecuador 2000-2007, 2007, págs. Vera,2007). (p. 139).

El proceso de dolarización informal tiene varias etapas en donde, se conoce como la situación de activos, en que los agentes adquieren bonos extranjeros o depositan cierta cantidad de dinero de sus ahorros en el exterior, los agentes adquieren medios de pago en monedas extranjera, billetes dólares o cuentas bancarias y finalmente cuando muchos productos y servicios se cotizan en moneda extranjera. (Banco Central del Ecuador, 2012)

La investigación cuenta con Relevancia Social de manera que, aunque localmente existen otros negocios con iguales dimensiones del que se proyecta financiar, existe una necesidad insatisfecha por parte de la población al momento de adquirir sus productos de materiales de construcción, como mejores ofertas en productos de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes y no los adquieran en otros cantones provocando que ese circulante salga del Cantón Balzar.

Impidiendo el crecimiento del negocio a ello se agrega que se debe tener en cuenta todos los niveles socioeconómicos de los ciudadanos desde el más bajo, al más alto debido a que de alguna u otra forma tiene la necesidad de adquirir productos que mejoren sus hogares.

Adicionalmente, se tiene que tener en cuenta la complejidad para la atención al cliente, es decir el personal tienen que ser el idóneo con experiencia en trabajos similares, ya que de ellos depende que el cliente obtenga lo que desea comprar, de manera que se justifique la creación del depósito materiales de construcción, así mismo, se tenga una mayor rentabilidad en poco tiempo. Sánchez (2007).

Lo que lo convierte en un tema de relevancia en cualquier negocio es la calidad del servicio que se preste a los clientes, es conocido que cuando se es bien atendido se crea una red de comunicación entre personas de la buena experiencia que tuvieron en la empresa lo cual conlleva a una buena imagen y fidelización de los compradores.

Son más las empresas que están mejorando en este tema, pero un reciente estudio de Deloitte evidenció que muchas veces no se tiene en cuenta la opinión de los clientes al realizar estas estrategias. Solo el 50% de las empresas que hicieron parte

de la muestra tiene objetivos claros de experiencia del cliente. Aunque recolectan lo que opinan de ellos, no lo ponen en práctica en su servicio. Bersin (2016) (p.37).

De manera que se permita contar con un proyecto viable, donde se tiene la capacidad de enfrentarse a las circunstancias concretas obteniendo los resultados esperados, la viabilidad de la iniciativa no es un pronóstico, es tener la certeza que se conseguirán las metas con estudios de mercado, económico, en las condiciones fijadas y dentro del presupuesto designado para ello, además de la parte organizacional con personal adecuado, con remuneraciones acorde al rol que desempeñaran dentro del depósito de materiales de construcción.

Conclusión:

En la actualidad la competitividad y la inversión nacional son componentes que incide directamente en la economía del país en el desarrollo, más si hablamos del sector de la construcción que es el soporte de una gran inversión y circulación del capital, creando créditos, microcréditos y fomentando de trabajo para el desarrollo y crecimiento en el país.

El sector de la construcción se extiende cada día más y podemos agregar que la falta de inversión es el único que presenta ya que nuestro país la mano de obra existe por ende el índice de desempleo es alto.

Sin embargo a ubicarse el depósito en los segmento del mercado medio la competencia aceptara el segmento alto por la cual nosotros utilizaremos estrategias para incrementar el volumen para las ventas del depósito de materiales de construcción.

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Fundamentación teórica

De acuerdo a los lineamientos de ejecución de la presente investigación, se presenta la necesidad de fundamentar el trabajo, con absoluta elocuencia, según los estudios necesarios para su aplicación, las aportaciones teóricas a las que se va hacer alusión a continuación han servido de referencia, tanto para el diseño de esta tesis como para la interpretación de sus hallazgos más relevantes. (Gòmez C. , 2005, pág. 135).

La formación teórica es la base para el desarrollo de la investigación de tal forma que permite tener una idea clara del trabajo que se está realizando, es decir, se fortalece el trabajo con las aportaciones, referencias necesarias para el diseño de cualquier trabajo investigativo de hallazgos más relevantes.

2.1.1. Proyecto prefactibilidad

La Preparación de Proyectos es el proceso que permite establecer los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal con el objetivo de reunir información para la elaboración del flujo de caja del proyecto; para tal efecto las entidades ejecutoras de proyectos deben realizar el estudio de prefactibilidad para sus proyectos de inversión, para la realización de este se deben aplicar metodologías de Preparación y Evaluación de Proyectos, que permitan analizar y reflexionar los puntos centrales de las ideas que se transformarán en un proyecto, sometido a un estudio de factibilidad. Muñoz (2017).

El Estudio de Prefactibilidad de Muñoz M. L. indica que el análisis Técnico, Económico de las alternativas de inversión que dan solución al problema planteado.

Los objetivos de la prefactibilidad se cumplirán a través de la Preparación y Evaluación de Proyectos que permitan reducir los márgenes de incertidumbre a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. La fuente de información debe provenir de fuente secundaria.

Según Muñoz (2017) el estudio de prefactibilidad debe concentrarse en la identificación de alternativas y en el análisis técnico de las mismas, el cual debe ser incremental. Es decir, debe realizarse comparando la situación "con proyecto" con la situación "sin proyecto". El estudio de prefactibilidad debe tener como mínimo los siguientes aspectos:

- El Diagnóstico de la situación actual, que identifique el problema a solucionar con el proyecto. Para este efecto, debe incluir el análisis de la oferta y demanda del bien o servicio que el proyecto generará.
- La identificación de la situación "Sin proyecto" que consiste en establecer lo que pasaría en caso de no ejecutar el proyecto, considerando la mejor utilización de los recursos disponibles.
- El análisis técnico de la ingeniería del proyecto de las alternativas técnicas que permitan determinar los costos de inversión y los costos de operación del proyecto.
- El tamaño del proyecto que permita determinar su capacidad instalada.
- La localización del proyecto, que incluye el análisis del aprovisionamiento y consumo de los insumos, así como la distribución de los productos.
- El análisis de la legislación vigente aplicable al proyecto en temas específicos como contaminación ambiental y eliminación de desechos.
- Ficha ambiental.

- La evaluación socioeconómica del proyecto que permita determinar la conveniencia de su ejecución y que incorpora los costos ambientales generados por las externalidades consistentes con la ficha ambiental.
- La evaluación financiera privada del proyecto sin financiamiento que permita determinar su sostenibilidad operativa.
- El análisis de sensibilidad y/o riesgo, cuando corresponda, de las variables que inciden directamente en la rentabilidad de las alternativas consideradas más convenientes.
- Las conclusiones del estudio que permitan recomendar alguna de las siguientes decisiones:
 - a) Postergar el proyecto.
 - b) Reformular el proyecto.
 - c) Abandonar el proyecto. (p. 23).

Realizar el estudio de prefactibilidad fortalecerá idea de la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, en el cual existe la percepción en el mercado de opciones limitadas en este producto, además que existen negocios que presentan al público alternativas variadas novedosas que logran satisfacer los requerimientos de la construcción en la localidad. Realizar un estudio técnico hace que se concentre en identificar las alternativas presentes, al comparar las situaciones con proyecto y sin proyecto.

En el inicio de la etapa de prefactibilidad se debe definir el problema de transporte (identificado en la planificación general), pero no con fuertes evidencias de que el problema puede ser resuelto por un mejoramiento vial o cualquier otra solución de transporte (por ejemplo: mejoramiento en los servicios de transporte) de una manera aceptable económicamente y para el medio ambiente.

Carrasco (2010) indicó que al final de la etapa de prefactibilidad, habrá evidencias claras de que si o no el mejoramiento del proyecto vale la pena. Si esto es así, la prefactibilidad normalmente identificará que tipo de proyecto podría ser conveniente, revisar si el proyecto no es prematuro y que proporciona la información necesaria para encargar el estudio de factibilidad. Típicamente esta fase puede identificar “corredores” que requiera una nueva carretera. Un estudio de prefactibilidad positivo provocará la inclusión de una línea – de apartado en la preparación de los presupuestos de largo plazo (del ministerio o de la agencia de carreteras). (p.28).

El estudio de prefactibilidad de indicar que el mejoramiento de una carretera propuesto no sea una forma efectiva de resolver un problema, o que éste debería ser considerado para más adelante, (por ejemplo: cuando haya mayor cantidad de tráfico). En este caso el proceso deberá ser finalizado o aplazado sin incurrir en los altos costos de un estudio de factibilidad.

Con ello se espera que la iniciativa sea factible tanto de forma financiera, humanos y mantener un stock variado, buscando generar una decisión definitiva sobre la realización del proyecto y la definición detallada de los aspectos técnicos, así como el cronograma de actividades. Esto dará una advertencia por adelantado del dinero que será necesario presupuestar para la implementación en el futuro de este proyecto en particular. En esta fase, es necesario que el proyectista profundice en el análisis de la mejor alternativa, recurriendo al levantamiento de información primaria para los diversos estudios del proyecto. (Arias, 2012).

Con base en los resultados de estos estudios, el grupo interdisciplinario de formulación y evaluación determina la viabilidad de la alternativa seleccionada en todos sus aspectos. En esta etapa tan avanzada, el rechazo de un proyecto debe ser la

excepción, y no la regla, siempre y cuando las primeras etapas del ciclo se hayan cumplido cabalmente.

Pérez (2012) mencionó que, en caso de ser necesario, se podría recomendar la reprogramación de inversiones o el redimensionamiento del proyecto, sujeto a la revisión de posibles cambios en los beneficios y costos cuantificados y no cuantificados. Se podría recomendar el desastre de la alternativa seleccionada y la reconsideración de laguna alternativa que se había analizado en la fase de prefactibilidad., como hace mención Pérez, que se puede remontar una reprogramación de las inversiones o el redimensionamiento del proyecto lo que estén sujetos a cambios en los beneficios y costos que se puedan cuantificar y no cuantificar de cualquiera de las fases de prefactibilidad. (p.12).

El costo de inversión se puede manifestar que la inversión es el gasto económico en moneda para adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencias de las empresas. Es decir, que es la actividad económica por la cual se renuncia a consumir hoy con la idea de aumentar la producción a futuro, gastando dinero para la obtención de utilidades conformada por los bienes producidos que se utilizan para obtener nuevos productos y comprende el equipo, como los telares eléctricos, las estructuras, como las viviendas o las fábricas, y la existencia, como los automóviles que tienen los concesionarios en exposición.

(Landauer, 2016) indicó que los costos de inversión, llamados también costos preoperativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan

desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio. (p. 23).

Según (Landauer,) manifiesta en el fragmento anterior los costos de inversión o costos preoperativos son aquellos que se utilizan para adquirir activos necesarios para poner en marcha el funcionamiento del proyecto, es decir la idea general u origen del proyecto. En el fragmento anterior podemos hacer mención que los costos de inversión son aquellos que se ejecutan antes de realizar cualquier actividad económica o en este caso emprender un negocio de materiales de construcción. Además, se deben de realizar las futuras inversiones que se proyectan para una reposición de bienes de capital que posiblemente el proyecto requiera, los principales componentes de la estructura de los costos de inversión se definen como el valor total inicial de los recursos productivos necesarios para el funcionamiento del proyecto y cuya vida útil es superior a un año. En las evaluaciones de proyectos de corto plazo, este valor es expresado como costo anual para efecto del análisis del resultado económico.

Según, Pincay (2014) “En la etapa de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria”. (p. 158).

Una vez realizada las inversiones entran en un proceso de devaluación, por lo cual deben ser amortizadas de acuerdo con la vida útil de cada componente de la inversión, de tal forma que se pueda obtener el valor acumulado anual o por ciclo por efecto de depreciación de inversiones. Este valor de la depreciación se constituye en un costo permanente, el cual por lo general se adiciona a los costos fijos de producción.

Costo incurrido. - Es la inversión puramente habida en un periodo determinado. No incluye valores de producción.

Costos fabriles y no fabriles. - El costo fabril es el de la producción y sirve para determinar el valor de la elaboración de los productos terminados, de los que están en proceso de transformación y de los vendidos, está formado por tres elementos: materia prima, sueldos y salarios y otros gastos de producción o fabricación. El costo no fabril se aplica a todas las inversiones que no corresponden a la producción de algún artículo.

Costo total. - Es toda la inversión necesaria para producir y vender un artículo
Son:

- Costo de producción
- Al igual que en todo proceso de producción agrícola, los costos de producción están repartidos en costos fijos y en costos variables.

Costo de distribución. - Está comprendido por las actividades que van desde que el artículo se ha terminado, almacenado, controlado, hasta ponerlo en manos del consumidor. Incluye los gastos financieros de distribución.

Costo de administración. - Comprende todas las demás partidas normales; desde la entrega del bien hasta que se reciba en la Caja o se deposite en el Banco el importe.

Otros costos: Todas aquellas partidas no propias ni indispensables para el desarrollo de las actividades de la Empresa.

Costo fijo. - El costo de aquellos recursos cuyo uso no incide directamente en el volumen de producción obtenido. Están representados por aquellos costos en los que, una vez se inicia el proceso de producción se incurre en ellos en forma permanente,

independientemente del nivel de producción. Algunos ejemplos de costos fijos son la mano de obra, la depreciación de las inversiones y los gastos administrativos.

El costo variable es el costo de los recursos cuyo uso afecta directamente el volumen de producto obtenido. Un caso típico de costo variable lo constituyen los fertilizantes, puesto que la fertilización está estrechamente relacionada con la productividad final del cultivo.

Los costos de inversión, llamados también costos preoperativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo.

Landauer (2013). Señaló los costos operativos son todos aquellos que se dan desde la puesta en marcha del proyecto hasta el final de su vida útil. Aquí se tienen los siguientes: costos de producción (sueldos y salarios del personal, insumos, etc.), gastos de mercadotecnia, gastos administrativos y generales, gastos de la gerencia del proyecto, gastos financieros, impuestos, entre otros. (p.23).

Un componente muy importante de estos costos son los costos de mantenimiento que requieren los bienes de capital. A diferencia de los costos de inversión que se dan una sola vez (salvo los costos de reposición), los costos operativos son periódicos. Su frecuencia es relativamente alta (semanal, quincenal, mensual). Resumiendo, mientras los costos de inversión son esenciales para dejar el proyecto listo para que empiece a funcionar en el largo plazo, los costos de operación permiten que el proyecto funcione en el día a día, en el corto plazo.

Como lo menciona Landauer, las empresas privadas y las entidades públicas deben resolver una importante cuestión cuando toman decisiones de inversión: plantear bien ambos tipos de costos. Un error frecuente es elegir proyectos con el

menor costo de inversión, aunque sus costos de operación y mantenimiento sean mayores, o simplemente no tomar en cuenta los costos operativos porque corresponden a otra etapa. Una correcta decisión en la elección de un proyecto es considerar ambos costos antes de ejecutarlo. Los costos de operación y mantenimiento son los que darán sostenibilidad al proyecto y se incurrirán en ellos por varios años. No se podrán cambiar hasta que se incurran en nuevos costos de inversión., la diferencia entre costo, gasto e inversión, un costo es una inversión de dinero que una empresa hace con el fin de producir un bien comercializar un producto y prestar un servicio estos no involucran los gastos de operaciones representado por los gastos administrativos entre otro gastos, son importantes porque ayuda a la toma de decisiones permite mejorar los resultados financieros y del negocio y a su vez permite el control de los tres elementos del costo, materia prima, mano de obra, y costo dinerales de producto.

Según, Campo (2009) indica que: “Una vez analizado los costos de las diferentes clases de empresas, según la actividad que desarrollan (objeto social), podemos adentrarnos en el estudio de los gastos operacionales o también llamados gastos generales”. (p. 30).

Gasto se puede definir como la salida de dinero que analiza una empresa o persona natural con el objetivo de administrar adecuadamente un proceso productivo o un negocio así como también ejecutar los labores de venta, promoción y distribución de los productos manufacturados, los servicios prestados y las mercancías adquiridas para revender, también se incluyen aquellos otros gastos como: pago de sueldos, comisiones servicios públicos e intereses que se requieren para producir los ingresos efectivos.

Estos conceptos tienden a confundirse sin embargo cada uno tiene un significado diferente o relacionado, el costo básicamente está representado por un activo, el gasto se origina por la utilización de ese activo o menos de utilización de recursos, por otro lado la inversión son términos económicos que hace referencia a la colocación de capitales en una operación proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo los intereses en caso del que mismo genere ganancia. Diferenciar el gasto es una inversión es la clave para incrementar y consistentemente la capacidad económica, cuando no analizas cómo y en que gasto o ingresos corres el riesgo presupuesto y conceptos que no apoyaras el futuro de tu patrimonio.

Según, Baquerizo (2015) “La Viabilidad Financiera es el estudio de la viabilidad financiera no es otra cosa que ver si existe suficiente dinero para financiar los gastos e inversiones que implica la puesta en marcha y operación del proyecto” (p. 9).

Por lo general, se dice que los buenos proyectos, es decir, aquellos con rentabilidad alta, con un riesgo razonable y bien evaluado, encuentran financiamiento con cierta facilidad.

También se afirma que los proyectos deben ser evaluados con independencia de las fuentes de financiamiento. Lo que se observa en la realidad es que, no es fácil conseguir recursos financieros si no se cuenta con garantías reales (prendas sobre vehículos, hipotecas sobre terrenos o cascos, etc.) y que el acceso a créditos para los microempresarios tiene más de una dificultad.

El estudio de viabilidad financiera debe mostrar que con las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acceder el proyecto, es posible financiar todas las etapas del mismo. Estas fuentes pueden ser propias (capital aportado por los mismos socios), bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito, externas, etc.

Ortiz (2018) señaló la viabilidad Económica es el estudio no es otra cosa que la evaluación del proyecto. En esta parte se calcula la rentabilidad del proyecto. Para ello, se utilizan diversos indicadores, los más usados son el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), también se puede usar la razón Beneficio Costo (B/C), indicadores de Costo Efectividad o de Período de Recuperación de la Inversión. (p. 3).

Lo manifiesta, en este estudio se debe evaluar económicamente todas las opciones encontradas en los estudios anteriores. Es necesario analizar todas las alternativas que resulten de combinar las diversas opciones técnicas, financieras, de gestión y de mercado encontradas en los respectivos estudios de viabilidad. A veces una opción técnica que fue desechada en el correspondiente estudio de viabilidad, puede resultar conveniente al hacer un análisis integrando opciones de gestión, de mercado, legales y financieras.

La Diferencias viendo las definiciones que tenemos vemos que la viabilidad financiera y económica son conceptos que van unidos pero que son diferentes:

- La viabilidad económica es poder vender el producto a un precio mayor al coste que pague para obtenerlo, en cambio, la viabilidad financiera es tener la capacidad para poder soportar los gastos a corto, medio y largo plazo.
- Importancia de la viabilidad financiera.
- Determinar y calcular la viabilidad financiera es importante por dos aspectos principalmente:
- Primero, para no ir a ciegas en nuestra aventura empresarial, sobre todo al principio, pero también sirve para toda la vida de éste. Con el estudio de la viabilidad financiera podremos ver cuáles son las diferentes fuentes de

financiamiento con las que contamos y si son capaces de financiar todas las etapas de nuestro negocio.

- Segundo, para saber si vale la pena llevar a cabo un nuevo negocio o lanzamiento de producto. Sabiendo cuánto costará financiar un nuevo negocio y cuál es el rendimiento que esperamos, podemos decidir si es rentable, si es viable llevarlo a cabo de esta manera o no. También puede ser que no sea viable de ninguna de las maneras, por eso es importante analizar la viabilidad financiera de un proyecto.

Los Métodos de cálculo antes de calcular la viabilidad financiera de cuánto te va a costar vender, la financiación que necesitarás, necesitas saber cuánto vas a vender, el volumen de ventas que podrías alcanzar el primer año con tu negocio, y antes de tener en cuenta qué financiación necesitará tu proyecto. A la hora de calcular si tu empresa es viable, tienes que hacerte primero preguntas de este tipo, aunque todavía no estés en el mercado:

- ¿Tiene tu empresa ya pedidos en firme o clientes?
- ¿De qué clientes esperas obtener pedidos durante tu primer año? Si es así, ¿cuántos pedidos y cuándo se producirán?
- ¿De qué datos de prospección de mercado cuentas ahora mismo para apoyar tu previsión de ventas?

La Previsión de ventas se llama previsión de ventas al cálculo que hace el departamento comercial de una compañía del volumen de ventas que realizará el año próximo. La realización de una correcta previsión de ventas es vital para una empresa pues de ella se deriva el presupuesto de ingresos y de gastos y por consiguiente, las previsiones de fabricación, aprovisionamiento, logística, recursos humanos. Es de señalar que la previsión de ventas no suele coincidir con los

objetivos de ventas que se establecen a la red comercial que suelen ser superiores para incentivar el esfuerzo de los vendedores. Un negocio es viable si la suma de las ventas anuales (cobradas a tiempo) es superior a la suma de todos sus gastos (desde nóminas hasta alquileres pasando por los costes de producción o de compras externas). El primer paso que tienes que dar antes de calcular cuánto dinero necesitas o qué gastos vas a tener, es pensar cuáles serán tus ingresos con una perspectiva de 1, 3 y 5 años. Oñate (2015). (p. 10).

Manifiesta ese autor, que la viabilidad de un negocio se fija cuando se suma lo que se ha vendido y cobrado a tiempo, supera los gastos que se han realizado, es decir, la nómina de empleados, alquileres, gastos de producción, entre otros. Teniendo presente que los gastos que se realicen tienen que estar desde una perspectiva de 1 a 5 años de funcionamiento del negocio de cual serán los ingresos en estos años de tener realizada la inversión.

El Presupuesto de inversiones antes de arrancar, resulta fundamental hacer un despiece de tu negocio. En un sentido material, es importante prever qué instalaciones necesitarás, qué material y qué plantilla vas a requerir para poder prestar tu servicio o fabricar tu producto. Conviene que conozcas de antemano cuáles van a ser las inversiones que deberás acometer y cuáles serán tus gastos corrientes y operativos. Los principales gastos vienen de cuatro frentes:

- Marketing y comercialización;
- Producción y logística;
- Gastos de personal, y
- Gastos financieros.

Es recomendable que un tercero les eche un vistazo a tus previsiones, ya que los emprendedores suelen pecar de optimismo en la previsión de sus ventas, cosa que provoca una financiación inicial corta.

El margen bruto de tus ingresos por ventas tienes que deducir el coste de los productos vendidos. “De esta manera, cuantificas el margen bruto de explotación. El coste de tus productos se obtiene sumando todos los costes variables [los que aumentan proporcionalmente a la producción: materiales y mano de obra de producción]”, explica Roberto Vieites, técnico del área de Evaluación y Diagnóstico de Proyectos del BIC Galicia.

El coste de oportunidad en economía, o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de las inversiones alternativas disponibles, o también el valor de la mejor opción no realizada. Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma de una decisión. En finanzas se refiere a la rentabilidad que tendría una inversión considerando el riesgo aceptado. Sirve para hacer valoraciones, contrastando el riesgo de las inversiones o la inmovilidad del activo.

2.1.2. Estudio de Mercado

Juan (2013) señaló que el Índice de la Actividad Económica Coyuntural (IDEAC), en su serie bruta, para septiembre de 2018 mostró una variación mensual negativa de 3,9%, lo cual, según el Banco Central del Ecuador (BCE), se generó principalmente por la reducción de la producción y exportación de rubros como pescado, camarón, petróleo; y también por la reducción de la producción en sectores como: transporte, comercio, servicios financieros y gobierno. El IDEAC corregido por el ciclo-tendencia que permite evidenciar el crecimiento a mediano plazo, muestra una variación positiva de 1,3% en el tercer trimestre de 2018, evidenciando una recuperación de la producción, ya que en el trimestre espejo del 2017, se evidenció una variación trimestral negativa de 1,1% (p.20).

La tendencia del IDEAC evidencia una leve recuperación de la producción durante el 2018, sin embargo, el crecimiento económico no fue el esperado, lo cual llevó a modificar la previsión de crecimiento económico anunciada por el Banco Central que, para este año en principio se planteó en 2,0% pero que a finales de 2018 se modificó a 1,1%. En gran parte esta reducción de las previsiones económicas se debe al déficit fiscal que llevó a la disminución del gasto corriente y la inversión pública durante el 2018. (Pablo, 2013).

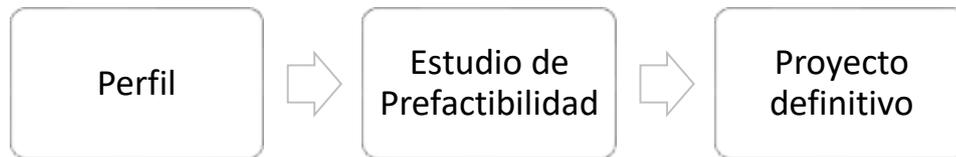
2.1.3. Estudio Técnico

Menciono Herman, (2009) la evaluación de proyectos los procedimientos internos de control del proyecto constituyen un sistema permanente de recolección y análisis de información, para conocer mejor los logros alcanzados por la iniciativa. El monitoreo que se realizará permitirá establecer la efectividad de las acciones realizadas en el marco de la ejecución del proyecto y aplicar medidas correctivas a las estrategias, métodos y prácticas utilizados.

Señalo Rodríguez (2004) el enfoque de este plan de seguimiento se basa en abarcar lo comprendido en el proyecto: objetivos, resultados, productos, actividades, procedimientos, insumos y procesos generados durante la ejecución. El sistema de seguimiento que se desarrollará debe ser sencillo y efectivo en la apreciación del desempeño del proyecto y de los logros alcanzados. El costo de operación del sistema respetará los recursos asignados en el presupuesto presentado. (p. 55).

El sistema de seguimiento estará orientado al análisis y toma de decisiones a partir del uso de indicadores que miden cantidades y calidades, así como del uso de herramientas y técnicas que recogen y registran ambas dimensiones de los cambios. La puesta en marcha del seguimiento y monitoreo interno estará bajo la

responsabilidad de un Técnico de Seguimiento del proyecto, que estará supeditado y rendirá informes al director del proyecto.



Urbina (2010) **Perfil.** - “Inicia con una idea basada en el juicio común y en términos monetarios sólo presenta cálculos globales”.

Estudio de Prefactibilidad. - “Este estudio profundiza el examen en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión”.

Proyecto definitivo. - “Contiene la información del anteproyecto más los canales de comercialización para el producto, contratos de venta, actualización de las cotizaciones de la inversión y presenta planos arquitectónicos”. (p. 16).

Según menciona Urbina (2010) una pieza importante es evaluar los proyectos de tal forma que se pueda establecer su factibilidad en la ejecución, de forma que se puedan realizar rectificaciones antes de invertir evitando que se produzcan errores financieros que se deriven en el fracaso del proyecto. (p. 6).

2.1.4. Estudio Administrativo

Palacios (2018) dijo el estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, para cada proyecto se

deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación. En el proceso de selección se deben tener en cuenta criterios como lo son las habilidades, competencias y saberes que puedan llegar a tener las personas que harán parte de tu equipo de trabajo, así como también buscar de acuerdo a los perfiles organizacionales los cargos que ocuparán en la empresa estas personas. (p. 1).

Mendieta Menciona, se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto y ordenarlos en forma cronológica. El horizonte de planeamiento es el lapso durante el cual el proyecto tendrá vigencia y para el cual se construye el flujo de fondos e indica su comienzo y finalización. Es importante utilizar algunos indicadores financieros, tales como:

Mendieta (2015) Periodo de recuperación (payback, paycash, payout o payoff): indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión con la ganancia que genera el negocio (meses o años). La factibilidad financiera se calcula sumando los resultados netos al monto de la inversión inicial hasta llegar a cero, en este caso no se estaría considerando el "valor tiempo del dinero", por esto también es útil calcular el periodo de repago compuesto en el que se incorpora una tasa al flujo de fondos que refleja las diferencias temporales. (p. 17).

El valor actual neto (VAN) es el valor de la inversión en el momento cero, descontados todos sus ingresos y egresos a una determinada tasa, indica un monto que representa la ganancia que se podría tomar por adelantado al comenzar un proyecto, considerando la "tasa de corte" establecida (interés del mercado, tasa de rentabilidad de la empresa, tasa elegida por el inversionista, tasa que refleje el costo de oportunidad).

2.1.5. Estudio Financiero

Mendieta (2015) expresó que la iniciativa propone poner en marcha un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, mediante el estudio de prefactibilidad, presentando a la colectividad, con productos de primer orden destinados a la satisfacción de todos los niveles socioeconómicos. Con la demanda de materiales de construcción, se muestra como una buena alternativa para emprender un negocio enfocado a la diversificación de los materiales, teniéndose énfasis a la competencia, los costos y ofertas., Sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios. (p. 17).

Palacios, manifiesta sin embargo un factor que ha tomado bastante fuerza en los últimos años es aquel que indica que al emprendedor le gusta trabajar solo. Esto es literalmente un gran error, porque si bien es cierto, el adagio popular ha dicho que “sociedades ni con la mamá...”, está demostrado que las empresas que triunfan a mediano y largo plazo son aquellas que han sabido sortear una serie de dificultades en equipo, es decir, las empresas que han logrado crear sinergias en torno a la búsqueda de objetivos en común y una visión compartida.

Este componente se propone aportar los elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal, si es que se requiere, se debe constituir y cuál debe ser su estructura organizacional para la implementación y operación del proyecto o negocio que se quiere emprender a partir de los datos que se obtengan.

2.1.5.1. Tipos de empresas.

Existen varios tipos de empresas:

- Empresas individuales y colectivas. Las primeras pertenecen a un solo propietario y las segundas son constituidas entre varios socios.

- Sociedades de personas (en comanditas simples, cooperativas y comunitarias), de capital (anónimas, en comanditas por acciones, de responsabilidad limitada y unipersonales) y mixtas.
- Empresas sin ánimo de lucro (son de ayuda y no buscan generar rentabilidad monetaria) y con ánimo de lucro (buscan generar rentabilidad económica).

2.1.6. Estudio Económico

Según Fabra (2015) una de las fases más importantes antes de comenzar cualquier proyecto, con independencia de cuáles sean sus características, es realizar un estudio de viabilidad, con el propósito de analizar si su puesta en marcha es factible o no. Sin embargo, la eficacia del estudio dependerá de si se han tenido en cuenta todos los factores que intervienen en el proceso y que pueden suponer un grave riesgo para el éxito del mismo. La puesta en marcha de cualquier proyecto debe ir precedida de un análisis exhaustivo de: (p. 10).

- El entorno en el que se asienta la empresa, a fin de conocer su situación.
- El mercado al que se dirige, para conocer sus características concretas.
- Las características técnicas que hacen falta para llevarlo a cabo.
- Los recursos administrativos que hay que tener presente para su puesta en marcha.
- Los requisitos legales que hay que cumplir para que el proyecto se ejecute.
- Los gastos económicos que conlleva poner en funcionamiento el proyecto.

Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. En economía los recursos suelen identificarse como los costes asociados. Los principales recursos son tiempo, trabajo y capital. Con lo cual, todo lo que sea hacer uso de alguno de estos tres recursos con el objetivo de obtener un beneficio es una inversión. Cuando se realiza una inversión se

asume un coste de oportunidad al renunciar a esos recursos en el presente para lograr el beneficio futuro, el cual es incierto. Por ello cuando se realiza una inversión se está asumiendo cierto riesgo.

Giménez (2015) estipuló que este libro se enfoca sobre todo en los títulos, particularmente en las acciones ordinarias. Por otro lado, la propiedad consiste en inversiones en bienes raíces o en propiedad personal tangible. La propiedad en bienes raíces consiste en los terrenos, los edificios y lo que está relacionado con los terrenos de manera permanente. La propiedad personal tangible incluye objetos como oro, obras de arte, antigüedades y otros artículos de colección. (p. 2).

Las inversiones que representan deuda o propiedad, o el derecho legal a adquirir o vender una participación en la propiedad se conocen como títulos. Los tipos más comunes de títulos son las acciones, los bonos y las opciones. Una inversión directa es aquella en la que un inversionista adquiere directamente un derecho sobre un título o propiedad. Si usted compra una acción o un bono para obtener ingresos o conservar su valor, usted ha hecho una inversión directa.

Una inversión indirecta es una inversión en un grupo de títulos o propiedades, creada comúnmente para satisfacer una o más metas de inversión. En vez de invertir directamente en determinado título o propiedad, usted invierte de manera indirecta al adquirir un interés en un grupo de títulos o propiedades administrados profesionalmente deuda, patrimonio neto o derivados financieros por lo general, una inversión representa una deuda o una participación en el capital propio. Una deuda representa fondos prestados a cambio de recibir ingresos por intereses y el reembolso prometido del préstamo en una fecha futura específica.

El patrimonio neto representa la participación continua en la propiedad de una empresa o posesión. Una inversión en patrimonio neto puede mantenerse como un título o como posesión de una propiedad específica. El tipo más común de título patrimonial son las acciones ordinarias, Cuando usted compra un instrumento de deuda, como un bono, presta, de hecho, dinero al emisor. Éste acepta pagarle una tasa de interés establecida durante un periodo específico, al final del cual el emisor regresará el monto original.

Reséndiz (2014) expresó los derivados financieros no son deuda ni patrimonio neto. Su valor se deriva de un título o activo subyacente y posee características similares a éste. Las opciones son un ejemplo: un inversionista compra básicamente la oportunidad de vender o comprar otro título a un precio específico durante determinado periodo de tiempo, este producto financiero se basa en el valor de otro activo que posee características similares, de esta manera se puede comprar otro similar o con otro valor dependiendo de dichas características. Bajo o alto riesgo a veces, las inversiones se distinguen con base en el riesgo. En finanzas, el riesgo es la posibilidad de que los rendimientos reales de una inversión difieran de los esperados. Cuanto mayor sea la gama de posibles valores o rendimientos relacionados con una inversión, mayor será el riesgo. (p. 74).

Como menciona anteriormente, los inversionistas se ven confrontados con una serie de inversiones cuyo riesgo varía de bajo a alto. Cada tipo de instrumento de inversión tiene una característica de riesgo básica, aunque el nivel real de riesgo depende del instrumento específico. Por ejemplo, las acciones se consideran generalmente más riesgosas que los bonos. Sin embargo, no es difícil encontrar bonos de alto riesgo que sean más riesgosos que las acciones de una empresa financieramente sólida, como IBM o McDonald's.

Las inversiones de bajo riesgo son aquellas que se consideran seguras con respecto a un rendimiento positivo. Las inversiones de alto riesgo se consideran especulativas; sus niveles de rendimiento son muy inciertos. La especulación ofrece rendimientos y un valor futuro muy inciertos. Como consecuencia de este riesgo más alto, se espera que los rendimientos relacionados con la especulación sean mayores. Usaremos el término inversión tanto para la inversión como para la especulación.

Un Corto o largo plazo. La vida de una inversión se describe como de corto o largo plazo. Las inversiones a corto plazo vencen comúnmente en un año. Las inversiones a largo plazo son las que tienen vencimientos mayores o, al igual que las acciones ordinarias, no tienen ningún vencimiento en absoluto.

Joehnk (2010) mencionó tan sólo hace 20 años, los inversionistas estadounidenses invirtieron casi exclusivamente en inversiones internas, es decir, deuda, capital propio y derivados financieros de empresas con sede en Estados Unidos. Hoy en día, los inversionistas también buscan de manera rutinaria inversiones extranjeras (tanto directas como indirectas) que pudieran ofrecer rendimientos más atractivos que las inversiones internas. Actualmente, la información sobre empresas extranjeras es muy accesible, por lo que es relativamente fácil realizar inversiones extranjeras. (p. 4)

Las deudas internas son aquella que se obtienen con capital propio o derivados financieros de las propias empresas, pero con los cambios en la matriz de producción esto está cambiando de tal forma que ahora se busca inversionistas extranjeros que hagan fluir nuevos recursos para as empresas.

2.2 Marco Referencial

López (2017) dijo el estudio del comportamiento de las organizaciones empresariales de cómo compran las materias primas, las técnicas de producción, las cantidades que producen y fijan los precios., de esta forma tradicional se supone que la empresa pretende maximizar beneficios. Las interpretaciones más recientes intentan tener en cuenta las complejas características de las empresas modernas, que suelen tener varias líneas de producción y en las que asumir decisiones se logra, en mayor o menor medida, de forma descentralizada. Así, según las concepciones modernas, las empresas prefieren aplazar el objetivo de la maximización de ganancias para lograr beneficios satisfactorios e intentan maximizar las ventas o el crecimiento de los negocios. (p. 21).

Esta autora expresa que la teoría basada en el comportamiento de la empresa reconoce que en las grandes compañías es inevitable que existan conflictos entre individuos y subgrupos, y que los objetivos de la organización dependan de las consecuencias de estos conflictos. Quienes defienden de esta teoría afirman que las empresas deberían tener varios objetivos, como incrementar su producción, su cuota de mercado, el valor de sus acciones, sus ventas y beneficios, y cada uno de estos objetivos un directivo responsable, que diseñarán líneas de acción para alcanzar sus objetivos, pero en ocasiones habrán de llegar a acuerdos con los responsables de otros departamentos, que pueden tener objetivos diferentes. De las negociaciones entre los directivos surgirán los fines globales de la organización.

Para la realización de la propuesta de la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, con productos idóneos es necesario abordar conceptos como Estudio de Mercados, Estudio técnico, Estudio Administrativo y Legal que afirmen la viabilidad del proyecto.

Rioja (2010) señaló con el estudio de mercados se busca establecer la cantidad real demandada por la población, el costo de adquisición de producto, las disponibilidades de compra y de pago de los clientes y así determinar las posibilidades de entrar y empezar a liderar el mercado. Así mismo, en el estudio técnico se determinará la ubicación más adecuada para: la Infraestructura, distribución en planta, control y calidad en los procesos a realizar. El estudio de mercados es una técnica sistematizada de recopilación e interpretación de datos que sirven a la dirección de una empresa, para la adecuada toma de decisiones para establecer así una correcta política de mercado: tiene como objetivo proporcionar una información útil para la identificación y solución de los diversos problemas de la empresa. (p. 45).

En el documento se explica que los mercados son un conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos. Para definir el mercado en el sentido más específico, hay que relacionarlo con otras variables, como el producto o una zona determinada.

- Los mercados pueden clasificarse principalmente con base en las características de los compradores y con base en la naturaleza de los productos.
- De acuerdo a las características de los compradores se tienen los dos tipos de mercados siguientes.

Según, Montero (2016) manifiesta que: La Demanda es cuando una persona, una familia, una empresa o un consumidor en general tiene un determinado producto o servicio puede estar influenciada por un gran número de factores que determinarán la

cantidad de producto solicitado o demandado o, incluso, si éste tiene demanda o no. (p. 5).

Este autor en el análisis económico se tiende a simplificar este panorama manteniendo en niveles constantes todos los factores con excepción del precio; de esta forma, se establece una relación entre el precio y la cantidad demandada de un producto o servicio. Esta relación se conoce como la curva de demanda. La forma típica de esta curva se presenta a continuación.

La oferta es una de las fuerzas del mercado y representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones ponen a disposición de los consumidores. Representa la combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo en un periodo de tiempo determinado. Cuando se habla de oferta no solo se hace referencia a productos físicos, sino que se incluyen también servicios, actividades o beneficios. La oferta está supeditada a la existencia de los siguientes factores:

- Materias primas o materiales: Recursos físicos necesarios para fabricar o elaborar el producto o servicio.
- Fabricante: Es quien elabora o produce el bien o servicio.
- Vendedor: Es quien pone a disposición de los consumidores o usuarios el bien o servicio.
- Producto: Es el bien o servicio que satisfará la necesidad, real o inducida por la publicidad, del consumidor.
- Consumidor: Demandante del bien o servicio que lo utilizará para satisfacer una necesidad.

- Lugar de compraventa: Sitio físico o virtual en el que se lleva a cabo la negociación o transacción del bien o servicio.

2.3 Variable conceptual de la investigación

2.3.1. Variable Independiente, Costo de Inversión.

El costo de Inversión se Constituye el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos con el fin de producir algo útil; la inversión está representada en: tiempo, esfuerzo y recursos o capitales. Estos factores pueden ser físicos o de otra naturaleza, pero su denominador común es la moneda como unidad de medida. El costo de inversión representa los factores técnicos medibles en dinero, que intervienen en la producción. Celis (2017). (p. 23).

Es el costo de un bien, que constituye el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos con el fin de producir algo útil; la inversión está representada en: tiempo, esfuerzo o sacrificio, y recursos o capitales. La producción de un bien requiere un conjunto de factores integrales que son:

- Cierta clase de materiales
- Un número de horas de trabajo-hombre, remunerables
- Maquinaria, herramientas, etc. Y un lugar adecuado en la cual se lleve a cabo la producción.

Estos factores pueden ser físicos o de otra naturaleza, pero su denominador común será en dinero, que intervienen en la producción. Falcón (2016) (p. 9).

Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias. La palabra inversión se asocia

directamente a la acción de realizar una inversión para conseguir una ganancia futura.

Cada capital invertido debe obtener como mínimo una recuperación para poder denominársele Inversión, de que genere o no ganancia, depende el movimiento que se le dé Gamboa (2009).

2.3.2. Variable Independiente, Viabilidad Financiera

La viabilidad Financiera del Proyecto tiene como objetivo determinar la rentabilidad del proyecto gracias al análisis de una inversión inicial, unos beneficios y unos costos de la ejecución del mismo. De modo que al evaluar el proyecto una asociación de esfuerzo limitado en el tiempo con un objetivo definido, que requiere del acuerdo de un conjunto de especialidades y recursos.

Estaremos ubicando en duda su viabilidad. Esto se realiza antes y durante la fase de ejecución del mismo. Es decir, momentos clave que se planifican en una fecha fija para realizar el estudio de viabilidad financiera debe demostrar que con la diferente fuente de financiamiento que debe demostrar la empresa es posible financiar todo el proceso productivo de las mismas y estas fuentes pueden ser propia .Martínez (2017).

Según maya (2017) manifiesta que: “Un proyecto será rentable si, considerando la tasa de descuento relevante para el proyecto, el valor presente de los beneficios generados por el proyecto es mayor que el valor presente de los costos generados, este estudio de viabilidad.

Variables

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítem	Técnica		
Constituye el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos con el fin de producir algo útil; la inversión está representada en: tiempo, esfuerzo y recursos o capitales. Estos factores pueden ser físicos o de otra naturaleza, pero su denominador común es la moneda como unidad de medida. El costo de inversión representa los factores técnicos medibles en dinero, que intervienen en la producción. (Celis, 2017)	Estudio de mercado		¿Cuál será el costo aproximado para la creación del depósito de materiales de construcción?	Entrevista al gerente del depósito y empleados		
			Estudio técnico	¿Cuál es la rentabilidad financiera a 3 a 5 años del depósito?	¿Cuál será el costo aproximado para la creación del depósito de materiales de construcción?	
				Oferta	La empresa	Considera Ud.,
				Demanda	cuenta con	que la ubicación
			Estudio Organizacional	Costo	una	de la empresa
	Inversión	distribución		adecuada para la comercialización		
	Personal capacitado con el que se cuenta Personal que se requiere.			de los productos del depósito de materiales de construcción	de los productos	

Financiera no es otra cosa que ver si existen suficiente dinero para financiar los gasto e inversiones que implica la puesta en marcha y operaciones del proyecto” (p 2).

Por lo general, se dice que los buenos proyectos, es decir, aquellos con rentabilidad alta, con un riesgo razonable y bien evaluado, encuentran financiamiento con cierta facilidad. También se afirma que los proyectos deben ser evaluados con independencia de las fuentes de financiamiento. Lo que se observa en la realidad es, que no es fácil conseguir recursos financieros si no se cuenta con garantías reales, y el acceso a créditos para los microempresarios tiene más de una dificultad.

El estudio de viabilidad financiera debe mostrar que con las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acceder la empresa, es posible financiar todo el proceso productivo de la mismas, y estas fuentes pueden ser propias (capital aportado por los mismos socios), o fuentes externas como bancos, entidades financieras o participación de terceros. Merai (2016). (p. 39).

La demostración de diferentes fuentes de financiamiento fortalece es estudio de vialidad financiera, de forma que hace más rentable a la empresa o negocio a emprender demostrando que el capital es propio o con aportaciones externas, socios o créditos. Nos permite financiar en el banco, para poder emprender el negocio del depósito de materiales de construcción en el cantón balzar.

2.4 Operacionalización de las variables

Variabes Independientes y Costo de Inversión

2.4.1. Variables Dependientes: Viabilidad financiera

Tabla 2

Variables dependientes

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítem	Técnica
<p>La viabilidad Financiera del Proyecto tiene como objetivo determinar la rentabilidad del proyecto gracias al análisis de una inversión inicial, unos beneficios y unos costos de la ejecución del mismo. De modo que al evaluar el proyecto, estaremos poniendo en duda su viabilidad. Esto se realiza antes y durante la fase de ejecución del mismo. Es decir, momentos clave que se planifican en una fecha fija para realizar el estudio de viabilidad.</p> <p>(Martínez A. I., 2017).</p>	Estudio financiero	TIR VAN	¿Cuáles van a hacer las fuentes de financiamiento que se necesita para iniciar el proyecto?	Entrevista a gerente
	Estudio Económico	Índice de empleo	¿Cuál es la cantidad de personal a necesitar en el depósito de materiales de construcción?	Encuesta a clientes potenciales

2.5 Marco conceptual

2.5.1. Evaluaciones constantes

Veiga (2018) expresó que consiste en una evaluación de la eficiencia y eficacia del proceso contable y del sistema de información que posee el cliente, con el fin de identificar debilidades, oportunidades de mejoramiento y las necesidades de fortalecimiento que le permitan obtener una información clara, oportuna, veraz y segura, optimizando el análisis de la gestión y la toma de decisiones, además de permitir valuar a la empresa, posibilita la evaluación de la gestión financiera y la asertividad en la toma de decisiones de impacto financiero de la organización. (p. 34).

Es importante que se realicen evaluaciones constantes a todos los procesos contables de representación que se pueda ser más eficiente en la investigación que se tiene, con la finalidad de observa debilidades, oportunidades de mejoramiento y las necesidades de fortalecerlos con toma de medidas adecuadas que creen un impacto financiero en el depósito de materiales de construcción.

Valencia (2010) estipuló el emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. (p. 2).

Actualmente el emprendimiento es una carrera popular en la universidad, enfocada en estudiar la creación del nuevo negocio. El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento

siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

2.5.2. Variables

Es un símbolo que representa un elemento no especificado de un conjunto dado. Dicho conjunto es llamado conjunto universal de la variable, universo o dominio de la variable, y cada elemento del conjunto es un valor de la variable. Sea x una variable cuyo universo es el conjunto $\{1,3,5,7,9,11,13\}$; entonces x puede tener cualquiera de esos valores: 1,3,5,7,9,11,13. En otras palabras x puede reemplazarse por cualquier entero positivo impar menor que 14. Por esta razón, a menudo se dice que una variable es un reemplazo de cualquier elemento de su universo y sistema solar.

Una variable es un elemento de una fórmula, proposición o algoritmo que puede adquirir o ser sustituido por un valor cualquiera (siempre dentro de su universo).

Los valores que una variable es capaz de recibir, pueden estar definidos dentro de un rango, y/o estar limitados por criterios o condiciones de pertenencia, al universo que les corresponde (en estos casos, el universo de la variable pasa a ser un subconjunto de un universo mayor, el que tendría sin las restricciones. Ecuared (2017). (p. 8).

El costo. - Es el conjunto de esfuerzos y Recursos que se han invertido para producir un satisfactor; es lo que se sacrifica por haber elegido cierta alternativa, es la medida de lo que se debe dar u ofrecer para obtener o producir algo, en una empresa es el Factores Productivos requeridos en la a producción.

Un Proyecto una asociación de esfuerzos, limitado en el tiempo, con un objetivo definido, que requiere del acuerdo de un conjunto de especialidades y recursos.

También puede definirse como una organización temporal con el fin de lograr un propósito específico. Cuando los objetivos de un proyecto son alcanzados se entiende que el proyecto está completo.

La gran variedad de elementos que intervienen en un proyecto, hacen que éste sea único. Pese a ello, es posible aplicar técnicas y métodos comunes para asistir su gestión. Según la definición de proyecto, es posible representarlo en el eje del tiempo con la duración requerida para lograr el objetivo establecido, comenzando en un instante hasta finalizar en el momento T, donde el período T representa la duración esperada del proyecto. Luis (2012). (p. 30).

En el fragmento anterior de Luis (2012) se expresa el servicio es el ámbito económico es la acción de satisfacer determinada necesidad de los clientes por parte de una empresa a través del desarrollo de una actividad económica.

En cierto sentido, podría considerarse que los servicios son bienes intangibles ofrecidos por las compañías, ya que no cuentan con forma material y se realizan a cambio de una retribución económica. Se dice que un servicio es heterogéneo debido a que atendiendo a diferentes factores, los servicios raramente suelen coincidir entre sí y suelen ser diseñados y realizados en atención a cada cliente individualmente.

La Publicidad para promocionar un negocio necesitas estrategias constantes de publicidad. Aprende formas de promoción para tu negocio local con estas nuevas estrategias promocionales. La Publicidad en los negocios es vital porque ayuda al posicionamiento de marca, a atraer más clientes, dar a conocer los beneficios de los productos o servicios, etc.

De nada sirve tener el mejor producto o servicio si nadie lo conoce, esto es equivalente a no tener ventas y sin ventas el negocio se muere.

Indicó Medinaw (2016) el cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (p. 24).

El consumidor está cada vez más formado e informado y es más exigente, y con el incremento del nivel de vida, el deseo determina los hábitos de compra que generalmente prioriza el valor añadido de productos a su funcionalidad. Además, debemos tener en cuenta que en todo mercado competitivo existen una serie de grupos sociales, cuyas reacciones incidirán de forma directa en nuestros resultados.

La matriz productiva es la interacción de diferentes actores de la sociedad (públicos y privados) para utilizar los recursos que tiene a su disposición (o desarrollar los inexistentes) para generar procesos de producción de productos, bienes, conocimiento (si luego es aplicado como avance tecnológico) o servicios que permitan el crecimiento y desarrollo de la comunidad involucrada. Taladrid (2017).

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos. sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas.

Un proveedor es aquel tercero que abastece de materiales u otros suministros a la empresa, los cuales son necesarios para su desarrollo y funcionamiento.

Dependiendo del tipo de mercancía o servicio que preste el proveedor, podremos diferenciarlos en 3 tipos:

- Proveedor de bienes: éste sería el encargado de proveer a la empresa de artículos y objetos tangibles
- Proveedor de servicios: este tipo de proveedor no aporta material, sino que presta un servicio o actividad para que sus clientes puedan a su vez desempeñar sus funciones en la empresa.
- Proveedor de recursos: éstos serían los encargados de cubrir las necesidades económicas de la empresa.

Conclusión:

Al respecto al objetivo general se concluye un estudio de mercado permitirá enfrentar con mayores ventas de existo en la comercialización, el aumentado nivel de competencia que produce apertura comercial, ya que proporcionara síntesis para desarrollar una visión integral de la posibilidad de competir que tiene el depósito de materiales de construcción a través de la visión de la situación del mercado en la cual opera.

La cual se espera obtener un buen resultado de incremento de ventas con respecto al periodo anterior y aumento de utilidades al finalizar el año, para obtener esto porcentaje se incrementara los gastos de publicidad, en relación a las utilidades mensuales, se negociara y se proyectara las promociones de la empresa nacionales, para entregar la misma a los cliente, al propio tiempo proporcionara la herramientas de gestión para satisfacer con éxito la necesidades y expectativas con los consumidores.

Los proveedores que nos proveen materia primas, artículos diversos para realizar los labores, entres otro servicios necesario para el depósito de materiales.

Capítulo III

Marco metodológico

3.1 Diseño de la investigación

La Investigación hay que situarla en el camino que tiende hacia el conocimiento y aparentemente este se presenta sin problema, casi como algo natural, como una aproximación del ser humano a los objetos y fenómenos de la realidad, o simplemente en calidad de un saber acerca de sí mismo, del mundo que le rodea, la sociedad y los productos culturales. El diseño de investigación que se utilizar la investigación es el siguiente:

De campo: Es de campo debido a que se examina en el mercado en donde se oferta y demanda productos de materiales de construcción, así como con las personas propietarios o creadores de empresas que se dedican a este tipo de servicio, con el fin de tener información oportuna fidedigna y real que contribuya en el desarrollo de lo investigado.

Bibliográfica: Se debe tomar con cuidado información real en medios o recursos escritos que contribuyen al desarrollo de la investigación, con el fin de mejorar los resultados obtenidos.

Para el desarrollo de la investigación se aplicarán los siguientes tipos de investigación:

Descriptiva: Se necesita explicar la realidad de los hechos consultados, analizados y observados en el medio donde se desarrollará la investigación.

Correlacional: se aplicará este tipo de investigación porque se necesita determinar el grado de relación (no causal) existente entre dos variables.

3.2 Tipos de investigación

Tabla 1.

Viabilidad financiera.

Exploratoria	Explicativa	Descriptiva	Correlacional
La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos (Arias, 2012) (p. 23)	Se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación postfacto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos. (Peña, 2012) (p.4)	Opera cuando se requiere delinear las características específicas descubiertas por las investigaciones exploratorias. Esta descripción podría realizarse usando métodos cualitativos y, en un estado superior de descripción, usando métodos cuantitativos. (Díaz-Narváez, 2016) (p 118)	Su finalidad es determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de Hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación (Arias, 2012) (p. 25)

3.3 Fuentes de información

Fuente primaria: Se debe analizar como fuente primaria, todo material de primera mano o fuente del momento que fue de interés, lo anteriormente expuesto se lo debe obtener a través de encuestas a las personas involucradas en la investigación, además de revistas.

Fuentes secundarias: Como fuente secundaria se utilizaron libros cimentados en hechos reales, así como también medios tecnológicos, datos extraídos del INEC, de la población total del cantón Balzar, medios que contribuyeron al desarrollo y resultados obtenidos.

3.4 Población

Una población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo. Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación

Población Finita: Es el conjunto compuesto por una cantidad limitada de elementos, como el número de especies, el número de estudiantes, el número de obreros.

Población Infinita: Es la que tiene un número extremadamente grande de componentes, como el conjunto de especies que tiene el reino animal. En esta investigación se considera una población finita.

3.4.1. Según datos

Según datos del censo INEC 2010, en el cantón Balzar del total de la población en edad económicamente activa, el 37,38 % realiza alguna actividad, de los cuales el 96,83 % están ocupados, es decir, efectivamente desempeña un trabajo remunerado; mientras que el 3,17 % no se encuentran laborando, ya sea porque están en búsqueda de empleo (por primera vez) o se encuentran cesantes. La población económicamente activa del área urbana (39,63 %) es mayor que la población económicamente activa del área rural (37,38 %), aunque con poca diferencia; sin

embargo, el sector rural cuenta con una mayor población ocupada con un 96,83 % frente a un 90,89 % del sector urbano. Por lo tanto, se evidencia una menor desocupación en el área rural con un 3,17 %; mientras que el área urbana registra un 9,11 %. En términos generales, en el cantón Balzar la mayor parte de la población en edad de trabajar es económicamente inactiva, es decir se dedica a los quehaceres domésticos, son solo estudiantes, jubilados, rentistas, etc.

La iniciativa trata de establecer un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, provincia del Guayas, haciendo indispensable realizar un estudio de prefactibilidad como por ejemplo la densidad de la población, potenciales compradores del negocio, La población del Cantón BALZAR, según el Censo del 2001, representa el 1,5 % del total de la Provincia del Guayas; ha crecido en el último período intercensal 1990- 2001, a un ritmo del 0,9 % promedio anual. El 49,9 % de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 45,5 % son menores de 20 años.

Manifestamos en la población del Cantón Balzar con una cantidad de habitante de, 59921

Por la cual la categoría de área, son trabajadores remunerados entre área urbana 9246 y área rural 7979 habitantes, dando un total de 17.225 habitantes.

3.5 Muestra

Para considerar la muestra de habitantes de la población económicamente activa del Cantón Balzar.

Población Económicamente Activa

Tabla 2.

Población

CATEGORÍA / ÁREA	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL	TOTAL
Trabajadores remunerados	9246	7979	17.225

De acuerdo con los objetivos, se necesita recopilar datos de un grupo entero de elementos en investigación, como lo es, el antes mencionado Cantón de Balzar, específicamente a las 376 personas que habitan en la zona rural y urbana, de un universo de 17,225.

Según la fórmula estadística de la muestra,

$$n = \frac{z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

Donde,

- **N** es el total del Universo en estudio,
 - **Z** es el Nivel de Confianza, en este caso un 95% de confianza, lo mismo que, estadísticamente, equivale a 1.96
 - **p** es la proporción de elementos de la población con una característica, 50% del valor es más desfavorable y utilizado,
 - **e** es el error estadístico o precisión en +- (2% a 7%), en este caso un 5% de error estadístico, y
- n** es el valor de la muestra.

Entonces, aplicando la fórmula obtenemos

$$n = \frac{(1.96)^2 * 17,225 * 0.5 * 0.5}{((5)^2 * (17,225 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = 375,80 = 376$$

3.5.1. Tipos de Muestra

Con la realización de la investigación es imposible la mayoría de las veces estudiar a toda la población objetivo. Por esta razón se necesario utilizar diversos tipos de muestreo cuando pretenden recopilar datos y responder las preguntas de investigación. En la investigación se analizarán dos tipos de muestra para efectos de las mismas, que se detallan a continuación:

Muestreo probabilístico. - Se está en presencia de un muestreo probabilístico si la selección de las unidades muestrales se realiza utilizando un esquema muestral basado en las probabilidades (medida de las posibilidades) que tienen sujetos de la población en formar parte de la muestra.

- Muestra aleatoria simple. - Refiere a que cada uno de los constituyentes de una población, tienen las mismas posibilidades de ser seleccionados.
- Muestra estratificada. - Según (Hernández Sampieri, 2014) indica que este Muestreo es en el que la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento. (p. 133).
- Muestreo por racimos. - (Hernández Sampieri, 2014) manifiesta que aquí las unidades se encuentran encapsuladas en determinados lugares físicos, es decir, en este tipo de muestreo se dividen a la población por áreas y se escogen quienes se investigaran. (p. 133). Muestreo no probabilístico. - El muestreo no probabilístico es una técnica de

muestreo donde las muestras se recogen por medio de un proceso que no les brinda a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionados.

- Muestra no probabilística por conveniencia. - Muestreo donde el investigador destaca a los integrantes de la población, la cual permitirá obtener la información deseada de manera más factible.
- Muestra de juicio. - El investigador usa su juicio para elegir a los integrantes para conseguir la información.
- Muestra por cuotas. - El entrevistador plantea y realiza una entrevista al grupo de personas elegidas.

Para poder realizar un trabajo minucioso y acorde a las necesidades de la investigación se utilizará el método de muestreo no estratificado por conveniencia, debido a que la población es finita y no pasa de 100.000 encuestados, ya que se apega a las necesidades existentes para efecto de la investigación dada el tema a investigar y a la población a quien está dirigida.

3.5.2. Delimitación de la Muestra

Tabla 5

Muestra.

Ítem	Categoría	Muestra	Edad 18-65	Técnica
1	Gerente del depósito	1	45	Entrevista
2	Empleados del depósito	3	18 -20-25	Entrevista
3	Habitantes cercanos al local	114.80	18-40 41-65	Encuesta
	Total	118.80		

3.6 Métodos y Técnicas de Investigación

Método Análisis-síntesis. - En este caso para continuar la investigación se realizó una comprensión adecuada de los métodos a ser aplicados de forma simultánea o integral, debido a la correspondencia que existe entre los elementos encontrados, de tal forma que se analice cada una de las variables tanto independiente, Costos de Inversión, y la dependiente, Viabilidad financiera.

Método deductivo-inductivo. - Para esta investigación este método se lo utilizo para refinar la información obtenida mediante observación de los hechos encontrados, mismo que tienen que ver con la viabilidad financiera y costos de inversión que permitan crear el depósito de materiales de construcción, conocimientos del personal de gerente, administradores y empleados.

Método histórico-lógico. - Para tener una mejor comprensión de la investigación que se realizó, con la colaboración del gerente se analizó la trayectoria, la producción, modelos de cartera de mercados, entre otros aspectos relevantes, de forma que se pueda fundamentar de manera lógica la problemática que se presenta de manera complementaria y vinculante entre las dos variables.

La Entrevista. - Esta Técnica se orientó a realizar una entrevista al gerente y empleados del depósito de materiales de construcción, para ello se elaboró un pliego de preguntas sobre acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de con relación a la situación que se está estudiando, que el gerente respondió de forma oral.

La Encuesta. - Utilizando esta Técnica se elaboró un cuestionario de preguntas abiertas, en las cuales los habitantes respondieron a las interrogantes presentadas estableciendo las variables dependiente e independiente, sobre sus conocimientos.

Tabla 1

Encuesta.

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Formulario
Encuesta	Cuestionario

3.7 Procedimientos de la Investigación

En esta fase de elaboraron un cuestionario con 10 preguntas para ser contestadas por los habitantes del Cantón Balzar que habitan a los alrededores donde se pretende ubicar el depósito de materiales de construcción a elección por parte del encuestado, con lo cual se logró obtener información de suma importancia.

Proporcionada por los encuestados, que serbio de apoyo para estructurar de mejor manera la iniciativa de crear un depósito de materiales de construcción en el Cantón Balzar.

Adicionalmente se realizó una entrevista a al gerente y empleados, en la cual se les realizo 10 preguntas a cada uno, lo que permitió conocer sus expectativas y aspiraciones en el emprendimiento de este negocio.

Para el desarrollo de la entrevista con el gerente se la realizo de forma personalizada con el objetivo de conocer sus expectativas de mercado.

Su perfil profesional, y las aspiraciones que tiene para el emprendimiento del proyecto, que estrategias formularias para la captación de clientes, así mismo se consiguió información relevante como sus conocimientos financieros, administrativos, posicionamiento de mercado y cartera de negocios.

Esta información posesiono de mejor forma la vialidad financiera de la iniciativa en el cumplimiento de los objetivos, los Costos de Inversión.

Un Esquema se realiza un análisis sencillo y gráfico entre las causas más importantes de un problema (los pocos y vitales), y las que lo son menos (los muchos y triviales).

Las ventajas que se tuvieron utilizando un esquema geográfico son:

- Permitted centrarse en los aspectos cuya mejora tendrá más impacto, optimizando por tanto los esfuerzos.
- Proporciono una visión simple y rápida de la importancia relativa de problemática.
- De una forma contextual ayudo a evitar que se empeoren algunas causas al tratar de solucionar otras y ser resueltas.
- Se graficó el análisis de fácil comprender y estimula al equipo para continuar con la mejora.
- Se puede manifestar esquemas de movimiento ineficiente y se notaran fácilmente las infracciones a las leyes de economía de movimiento.
- Verificar que las fechas de factura sean las correctas comparadas con los registros contables.
- Analizar las fechas de despacho de los productos, se debe contar en el instante que se efectúo la transferencia de los bienes.
- Verificar que el corte del movimiento de inventario sea consistente.
- Analizar los volúmenes de compra por proveedor, que permita revelar concentraciones de compras en un solo proveedor.
- Planificar el proceso del depósito pendientes, siga las gestiones para proyectar un trabajo a nivel de sitio, seleccionando los mandatos, en el orden de trabajo.

- Informe se ejecutará, se visualizarán los resultados y se mostrará información relativa al informe.
- Ejecute un informe pulsando en el cuadro que aparece frente a él. En algunos informes, es posible que también deba elegir parámetros de informe y pulsar Finalizar.
- Análisis de datos también es muy útil dentro del depósito para mantener un buen clima laboral, y fuera de ella, calificando empleados potenciales.
- Desarrollo del mismo obtenemos una breve descripción del conocimiento del negocio
- Determinamos procedimientos analíticos preliminares, así como la aplicación de técnicas
- Establecido en el capítulo anterior. Estas pruebas nos permiten determinar hallazgos significativos y verificar el cumplimiento de controles
- Análisis sobre la evaluación del mismo; además presentamos una planilla de riesgos identificados.

Para Concluir el presente trabajo se puede dar referencia a la importancia que tiene el diseño de la investigación, es un proceso de aprendizaje que posee una gama de características fundamentales de manera muy compacta para poder captar la información y poder lograr el objetivo propuesto y de manera muy técnica, ampliar el conocimiento.

Tener un conocimiento detallado de los posibles tipos de investigación, se podría acotar que el tema se debería implementar, y siempre debe conocer el lado técnico y científico de la cosa por más comunes que suelen dar resultado en la investigación.

Es una fuente de conocer actualizaciones en el ámbito de la tecnología es una exigencia permanente educativa y de la perspectiva constructiva existe la posibilidad de dar aprovechamiento al conocimiento dentro de una herramienta de enseñanza interactivo con la potencia y la capacidad del diseño. El resultado de la muestra es de 118.80 de habitantes de la población económicamente activa del Cantón Balzar.

La presente tesis en el área de investigación y desarrollo transcendental es fundamental para el éxito de la pequeña empresa, así como como la promoción de alianza estratégica para innovar, la innovación es la base para competir con grandes empresas. La tesis muestra que la empresa entera debe estar orientada a la comercialización e innovación.

De igual manera es necesario establecer programas de transferencia de tecnología para la pequeña empresa que se encuentra en servicio en los diferentes sectores, debe incrementar el nivel económico en la población y por lo tanto se convierte en la base inicial de una economía innovadora.

Es importante mencionar que el modo de ubicación se realizó a través del número de empleado y así se localizó el área en donde el encuestado labora diariamente, analizando las oportunidades y riesgos que se presentan en el mercado.

Conclusión:

Para Concluir el presente trabajo se puede ser referencia a la importancia que tiene el diseño de la investigación es un proceso de aprendizaje que posee una gama de características fundamentales, de manera muy compacta para poder captar la información y podrá lograr los objetivos propuestos y de manera muy técnica, ampliar el conocimiento.

Tener un conocimiento detallado de los posibles tipos de investigación, se podría acotar que el tema se debería implementar, y siempre debe conocer el lado técnico y científico de la cosa por más comunes que suelen dar resultado en la investigación.

Es una fuente de conocer actualizaciones en el ámbito de la tecnología es una exigencia permanente educativa y de la perspectiva constructiva existe la posibilidad de dar aprovechamiento al conocimiento dentro de una herramienta de enseñanza interactivo con la potencia y la capacidad del diseño.

El resultado de la muestra es de 118.80 de habitantes de la población económicamente activa del Cantón Balzar, la presente tesis en el área de investigación y desarrollo transcendental para el existo de la pequeña empresa, así como como la promoción de alianza estratégicas para innovar.

La innovación es la base para competir con grande empresa y la tesis muestra que la empresa entera debe estar orientada a la comercialización de innovación.

De igual manera es necesario establecer programa de transferencia de tecnología para la pequeña empresa que se encuentra en servicio de los diferentes sectores debe incrementar el nivel de vida en la población y por lo tanto se convierte en la base inicial de una economía innovadora.

Se refiere a la necesidad de desarrollo de una base de datos que permite al depósito poder controlar de manera eficiente los productos en un inventario, analizar el problema en la cual se describe con detalle la necesidad de un sistema, la característica general de los materiales la información en la cual se detallan la funciones principal de cada uso.

Capítulo IV

Resultados

4.1 Análisis e interpretación de resultados del proyecto

El análisis consiste en la recopilación de los datos que fueron obtenidos de las entrevistas y encuestas que fueron realizadas para medir el grado de aceptación que tendrá y la factibilidad del proyecto.

El instrumento aplicado para determinar la factibilidad de la creación del depósito de materiales de construcción es la encuesta dirigida a habitantes mayores a los 18 años de edad, la que fue realizada en el cantón Balzar de la provincia del Guayas, para conocer la viabilidad del proyecto.

La población correspondiente al grupo objetivo que esta direccionado el proyecto se relaciona con la demanda efectiva que son las mujeres de 18 y mayores de 40 años de edad el cual se realizó bajo la técnica de muestreo probabilística, para recopilar información.

Las preguntas serán tabuladas y presentadas en gráficos estadísticos que muestren el porcentaje de cada una de las respuestas obtenidas y finalmente la redacción de los resultados que será el aporte para la continuidad de la viabilidad del proyecto.

Se llevó a cabo una entrevista al personal administrativo que son las mismas que nos permiten determinar la estructura administrativa apegados a una organización básica de servicios con base a resultados obtenidos.

El creciente desarrollo en el cantón Balzar en el entorno de la construcción de la masculinidad con el objeto de consolidar la incorporación de la visión masculina en estudios con perspectiva de género. Para el logro de dicho objetivo, se ha considerado la participación de mujeres y hombres.

4.1.1. Discusión de los resultados de la encuesta

Tabla 3.

Sexo encuestado

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Femenino	22	18,49
Masculino	97	81,51
Total	119	100

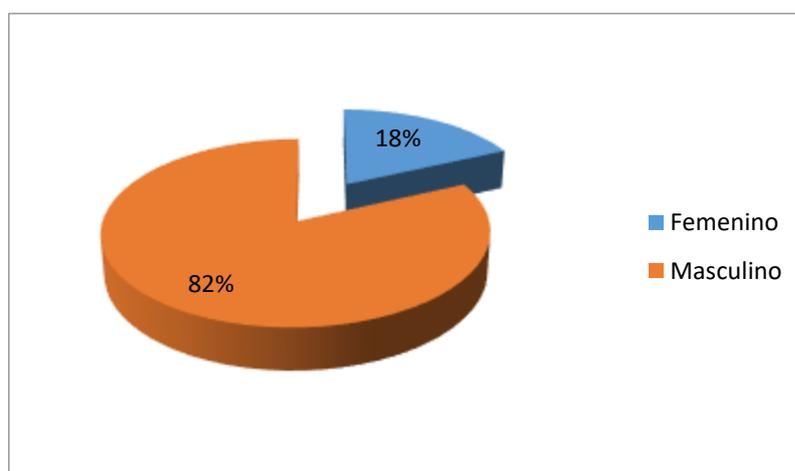


Figura 1. Sexo encuestado.

Interpretación

De acuerdo a la encuesta aplicada, el 81,51% de los encuestados corresponde al sexo masculino con una apartada diferencia entre las dos preguntas, lo cual demuestra que la mayoría de las personas que visitan este tipo de negocios son señores de sexo masculino, de la misma forma queda demostrado que las personas de sexo femenina muy poco visitan este tipo de negocio.

1. Encuesta

¿A qué rango de edad pertenece?

Tabla 8

Edad de los encuestados

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
18 a 24 Años	14	11,76
25 a 34 Años	20	16,81
35 a 44 Años	35	29,41
45 a 54 Años	43	36,13
55 a 64 Años	5	4,31
65 mas	2	1,68
Total	119	100

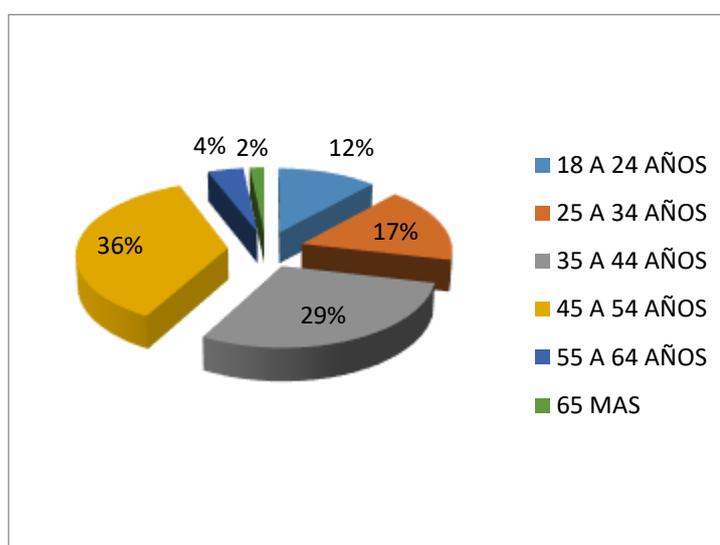


Figura 2. Edad de los encuestados.

Interpretación

Según el resultado que arrojó la encuesta el 36,13%, de las personas que visita el negocio está en un rango de edad entre 45 a 54, lo que permite observar que quienes asiste a este tipo de negocios son personas con criterio ya formado de manera que los productos e información que entreguen es fiable y confiable a las necesidades de la propuesta de la creación de un depósito de materiales de construcción en el Cantón Balzar.

2. Preguntas

Cuál de las siguientes ocupaciones describe su situación actual?

Tabla 4.

Situación actual

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Comerciante	4	3,36%
Servicios profesionales	21	17,65%
Construcción	72	60,5%
Servicios personales	15	12,61%
Transporte	5	4,2%
Otro	2	1,68%
Total	119	100%

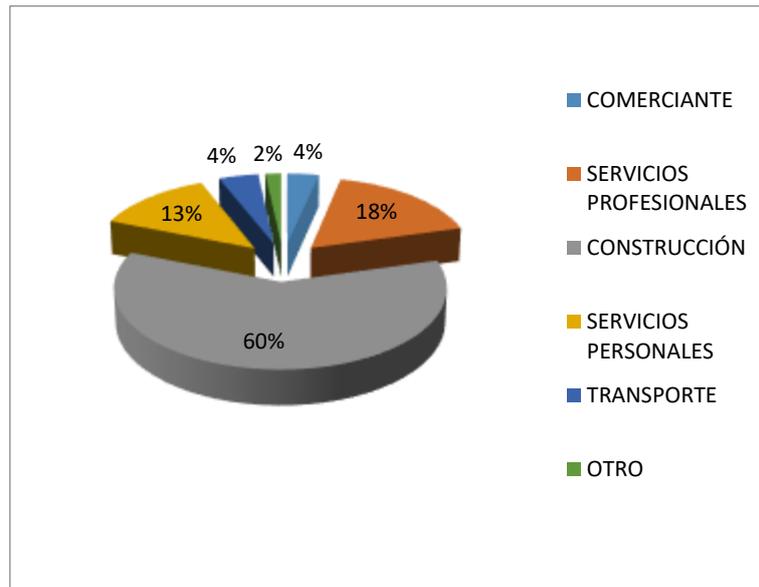


Figura 3. Situación Actual.

Interpretación

Según los resultados que la encuesta de notan que el 60,50%, de los clientes son personas que se desempeñan en el area de la construccion, mismos que necesitan de una diversidad de materiales propios de sus profesion, ya sea para cronstruir, realizar adecuaciones o remodelacion en diferentes construcciones. Lo que los convierte en potenciales clientes, ademas no podemos dejar de lado o otras personas que no se desempeñan en esta àrea pero que tambien se muestran como clientes asiduos al deposito para adquirir materiales para alguna reparaciòn minima en los hogares.

3. ¿Al momento de realizar su compra que es lo que valora más?

Tabla 10

Valoración de compra

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Calidad	91	76,47
Precio	20	16,81
Servicio	4	3,36
Envío	4	3,36
Total	119	100

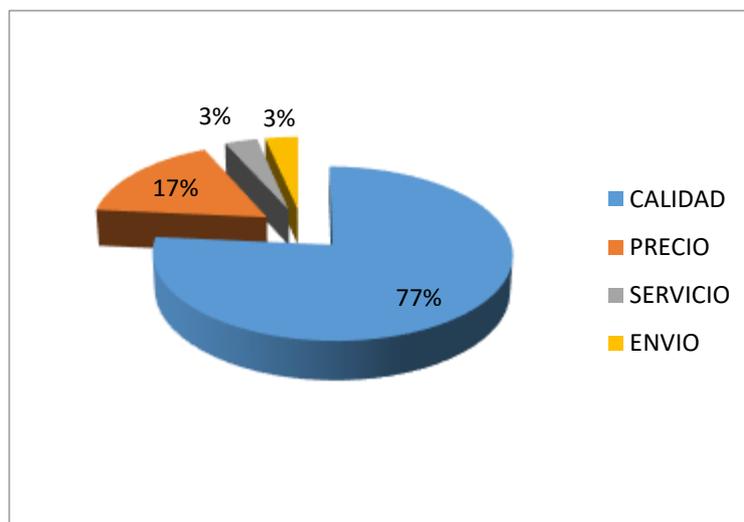


Figura 4. Valoración de compra.

Interpretación

Segun el 76,47% de los encuestados se manifestaro que al momento de comprar lo que mas caloran es la calidad de los productos, lo que permite demostra que los productos de buena calidad logran satisfacer la demanda de la mayoría de los clientes del deposito de materiales de condtuccion de manera que se puede ofertar productos de buena calidad a precios razonables y asi convertirse en un punto referencial de negocios y servicios con atencion personalizada.

4. ¿Qué productos adicionales le gustaría encontrar los locales de materiales de construcción?

Tabla 5

Productos adicionales

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Material de construcción	89	74,79
Variedad de pinturas	8	6,72
Productos de electricidad	10	8,4
Herramientas	5	4,31
Refacciones automotrices	5	4,2
Otro	2	1,68
Total	119	100

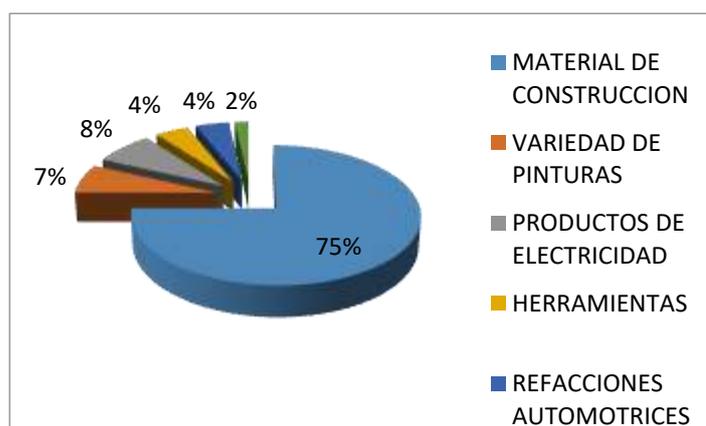


Figura 5. Productos adicionales.

Interpretación

Según los resultados de esta pregunta de la encuesta el 74,79% se manifestaron que los productos adicionales le gustaría encontrar en nuestras instalaciones son materiales de construcción, con lo que se puede deducir que se espera que en el depósito de materiales de construcción exista variedad en lo que se está ofertando a los clientes asiduos y ocasionales de forma que no se tengan que movilizar a otros negocios existente en la localidad en los cuales también se ofrecen.

5. ¿Cuál de los siguientes productos es el que adquiere con mayor frecuencia?

Tabla 6.

Frecuencia de productos

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Pinturas	29	24,37
Plomería	40	33,61
Electricidad	33	27,73
Otro	17	14,29
Total	119	100

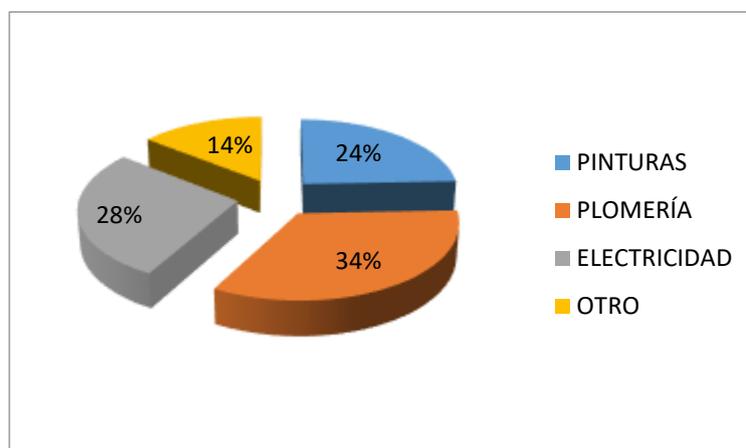


Figura 6. Frecuencia del producto.

Interpretación

Los resultados de la encuesta manifiestan que el 33,61%, de los productos que más se adquieren son los que se refieren a plomería, lo que se puede establecer que el depósito de materiales de construcción se debe contar con un stock novedoso y actualizado con lo que se brinde a cliente la satisfacción de encontrar en un local todo lo que requiere para adecuar, construir o arreglos menores en sus hogares, oficinas, empresas o instituciones.

6. ¿Cómo considera el tiempo de entrega del producto de los otros locales comerciales?

Tabla 7

Tiempo de entrega

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Muy ágil	21	17,65
Ágil	17	14,29
Normal	43	36,13
Demorado	30	25,21
Deficiente	8	6,72
Total	119	100

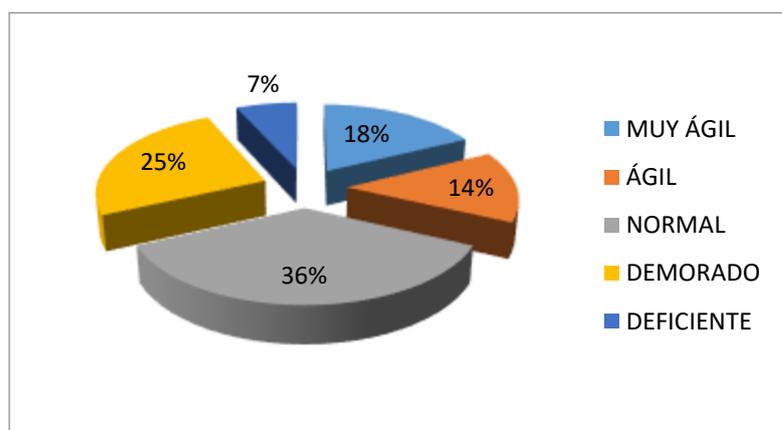


Figura 7. Tiempo de entrega.

Interpretación

Según los encuestados se manifestaron que en un 36,13% consideran normal el tiempo de entrega del producto, lo que hace un referido para ir mejorando los tiempos que el cliente tiene que esperar para que reciba sus productos, es decir, optimizar tanto el tiempo de los empleados del depósito de materiales de construcción y el de los clientes que están esperando por sus requerimientos.

7. ¿Qué aspecto usted toma en cuenta al momento de ir a un almacén de materiales de construcción?

Tabla 8.

Mejoras del servicio

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Atención al cliente	16	13,45
Variedad de productos	81	68,07
Infraestructura	22	18,49
Total	119	100

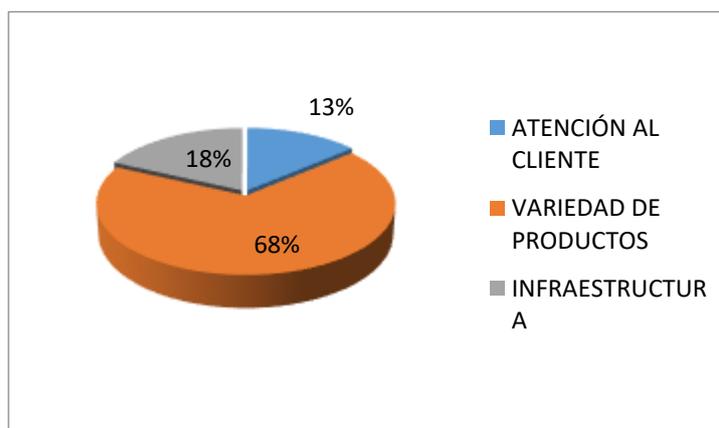


Figura 8. Mejora del servicio

Interpretación

De acuerdo a la encuesta aplicada, el 68,07% de los encuestados consideran que la variedad de los productos mejoraría el depósito de materiales de construcción; los resultados obtenidos denotan que es importante la variedad en el stock de los productos de tal manera se puedan entregar a los clientes diferentes marcas, con precios, calidades, etc., dando alternativas para escoger los que estén o se encajen al presupuesto de quien los compra.

8. ¿Considera usted necesaria la apertura de un depósito de materiales de construcción en la localidad?

Tabla 9.

Aceptabilidad del proyecto

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	93	78,15
Tal vez	21	17,65
No	5	4,2
Total	119	100

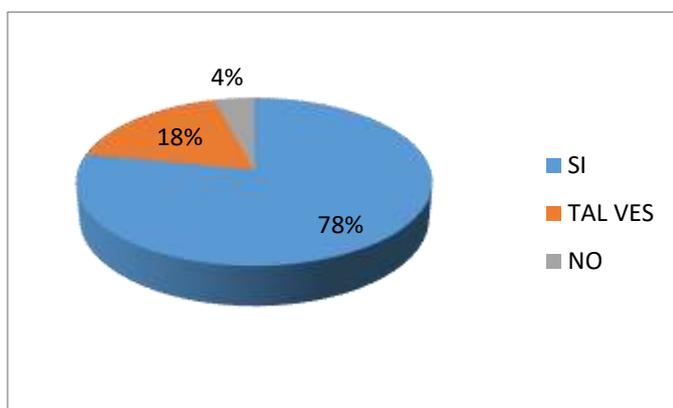


Figura 9. Aceptabilidad del proyecto.

Interpretación

Con las respuestas a esta interrogante, los encuestado se manifestaron en un 78,15% que si es necesaria la apertura de un depósito de materiales de construcción en la localidad, permitiendo establecer que las personas quieren innovación, calidad y precios al momento de adquirir materiales de construcción, además, la competencia beneficia a las partes.

4.1.2. Análisis de encuestados

Tabla 16

Análisis de encastados

Pregunta	Respuesta	Análisis
1. ¿Cuál de las siguientes ocupaciones describe su situación actual?	60,5% Construcción	La población de la zona urbana y rural del cantón Balzar se dedica en un 60,5% a la construcción, lo cual nos establece que el proyecto del depósito de construcción tendrá viabilidad y buena acogida.
2. ¿Al momento de realizar su compra que es lo que valora más?	76,47% Calidad	El porcentaje 76,47% representa que los clientes valoran la calidad del producto que se ofrece, esto nos orientan a comprar a proveedores que cumplan con los estándares de calidad.
3. ¿Qué productos adicionales le gustaría encontrar en los locales de materiales de construcción?	74,79% Materiales de construcción	Esta respuesta muestra que en un depósito de materiales los clientes en su mayoría buscan lo referente a la construcción, por lo tanto, se debe mantener el stop de bodega de aquellos materiales para cubrir la demanda.
4. ¿Cuál de los siguientes productos es el que adquiere con mayor frecuencia?	33,61% Plomería	Los materiales de plomería deben estar dentro de nuestra bodega como nos damos cuenta los clientes buscan en un porcentaje minoritario aquellos materiales.
5. ¿Cómo considera usted el tiempo de entrega del producto de los otros locales comerciales?	36,13% Normal	El tiempo de entrega de la competencia está en los estándares normales, aquello muestra que nuestro deposito debe dar una entrega de forma más rápida y eficiente
6. ¿Qué aspecto usted toma en cuenta al momento de ir a un almacén de materiales de construcción?	68,07% Variedad de producto	El depósito de construcción debe tener variedad de producto para la satisfacción del cliente.
7. ¿Considera usted necesaria la apertura de un depósito de materiales de construcción en la localidad?	78,15% Si	La aceptabilidad esta entre el 78,15% de los clientes dijeron que si están de acuerdo en la apertura del deposito

Tabla 17

Entrevista gerente

Entrevista Gerente		
Preguntas	Respuestas	Análisis
1.- ¿cuál es el giro comercial del negocio?	Ofrecer a la comunidad Balzareña productos en materiales en construcción, como cemento, fierro, clavos, mangueras, entre otros	El giro comercial del negocio está orientado hacia el objetivo principal que es el depósito de materiales de construcción.
2- ¿cuál van hacer las fuentes de financiamiento que se necesita para iniciar el proyecto?	Préstamos a Instituciones Financieras	Para el apalancamiento financiero se hará instituciones del sector financiero
3.- ¿cuál es la cantidad de personal a necesitar el depósito de materiales de construcción?	10 personas	Las personas que se necesitan estarán distribuidas en el área administrativa, ventas, cajero, atención al cliente, bodega y traslado del local
4.- ¿considera que cuenta con el personal adecuado para emprender este tipo de negocios teniendo en cuenta la competencia con otros?	Sí, pero soy consciente que el personal necesita más capacitación para brindar una buena atención al usuario	Debemos tener en capacitación constante al personal que será parte del negocio en todas las áreas.
5.- ¿considera que tienen los conocimientos adecuados para cumplir con las expectativas esperadas en la parte administrativa y financiera del negocio?	Si tengo los conocimientos	Los conocimientos los he adquirido basado en la experiencia, y con el análisis de mercado que se realizó sabemos y conocemos las falencias de nuestros competidores, aquellas falencias serán convertidas en fortalezas nuestras
6.- ¿conoce usted las características, beneficios y propiedades de los productos que se ofertan en el depósito de materiales de construcción?	El mercado de la construcción es cambiante, motivo por el cual me mantengo actualizado en los nuevos productos	La variabilidad del mercado nos direcciona a todo el personal a conocer y tener las respuestas clara para el cliente, en todo lo que tenga que ver con los productos que ofertamos en el mercado
7.- ¿qué considera como desventaja de los productos que se están ofreciendo a los clientes?	La calidad y costos de los productos.	Una vez realizado el análisis del mercado obtuvimos como respuestas que nuestra competencia tiene una falencia en la calidad y los costos de los productos que ofertan, esa debilidad nos servirá para fijar nuevos y mejores precios
8.- ¿considera usted que los negocios tienen ventajas frente a otros en el sector? ¿Por qué?	Si tenemos ventajas	Una de las ventajas y fortaleza de nuestro local es mejorar la atención al cliente.
9.- ¿considera que los medios de comunicación son los más idóneos para llegar y tener contacto con los clientes?	Actualmente las redes sociales son las más utilizadas, pero sin dejar a un lado la radio y televisión considerando que nuestro cantón tiene recintos que no tienen internet.	Los medios de comunicación que se van a utilizar han sido evaluados con el análisis del mercado local, y sin dejar de lado lo moderno no podemos descuidar los medios antiguos que aún tienen acogida en nuestro cantón
10.- ¿cómo visualiza usted al negocio dentro de cinco años?	Competitivo en el medio local	Tener una competencia local que nos permita establecernos en el mercado, para después crear un crecimiento de local en el entorno interno y externo de la localidad.

4.1.3.1 Análisis de la entrevista

Tabla 18

Entrevista Empleados		
Preguntas	Respuestas	Análisis
1. ¿conoce los objetivos que persigue el depósito de materiales de construcción y considera que la actividad que realiza puede ayudar a cumplirlos?	Si los conocemos	Se debe garantizar que los empleados tengan claro los objetivos del negocio para que cuando tengan que dar respuesta a algo lo hagan con la dirección posible para la satisfacción del cliente
2. ¿considera usted que las actividades que realiza están acordes a su contratado en el depósito de materiales de construcción	Si, aunque en ocasiones realizo cosas diferentes	Orientar y realizar una distribución de los cargos y funciones de los empleados es lo que garantizará la estabilidad y aporte el negocio, todo esto estará establecido en los manuales de funciones
3. ¿la empresa cuenta con una distribución de los productos?	Si cuenta, pero deben mejorar	Las mejoras que se deben dar es establecer perchas específicas para cada producto que se oferta, esto estará a cargo del personal de bodega
4. ¿considera ud., que la ubicación de la empresa adecuada para la comercialización de los productos?	Si	Se analizó la localización del local considerando el tiempo de distancia entre nuestros competidores
5. ¿el depósito cuenta con un stock de producto, que permite satisfacer las necesidades de los clientes de manera oportuna, me puede hablar de ello?	Si	El stock de bodega se mantendrá de acuerdo a la demanda de los productos que compra el cliente
6. ¿el depósito cuenta con todos los permisos para seguir con la actividad?	Si	Se mantienen los permisos vigentes, para evitar tener problemas posteriores.
7. ¿el depósito otorga estímulos a sus trabajadores?	Sí, pero se debe mejorar	Una de las sugerencias es que, por ser una fuente de compra diaria, se debe establecer las políticas de días de descanso y mantener un personal que cubra esos días libres

4.1.4. Analisis PEST

El análisis PEST del depósito de materiales de construcción va a permitir identificar los diferentes actores políticos, sociales, económicos y tecnológicos que afectan a nuestro mercado como se menciona a continuación y de esta manera crear la estrategia de mercado para el posicionamiento del local en relación a nuestra competencia (ferreterías, depósitos de materiales de construcción



Figura 10. Análisis PEST

4.1.5. Análisis PEST

Tabla 10

Análisis PEST

Aspectos Legales PEST			
Código Orgánico de la Producción			
Políticos	Económico	Social	Tecnológicos
<p>Art 4-# a: Trasformar la Matriz Productiva para que sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente y sostenible y ecoeficiente</p> <p>Art 4-# H: Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo</p>	<p>s</p> <p>Art5 # F: La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos financieros privados y públicos y populares y solidarios como el desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país.</p>	<p>Art5 # E. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeña y mediana empresa, las economías de escala y el comercio justo, así como la inserción estratégica en el mundo</p>	<p>Art 4-# E: Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y la tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la contrición de una sociedad propietarios, productores y emprendedores</p>

4.1.6. Análisis FODA

Este análisis nos permite establecer las fortalezas, oportunidades que tendremos en el mercado de la construcción en relación a nuestra competencia, aprovechar las debilidades que tienen la ferretería del entorno y convertirlas en una fortaleza del local.

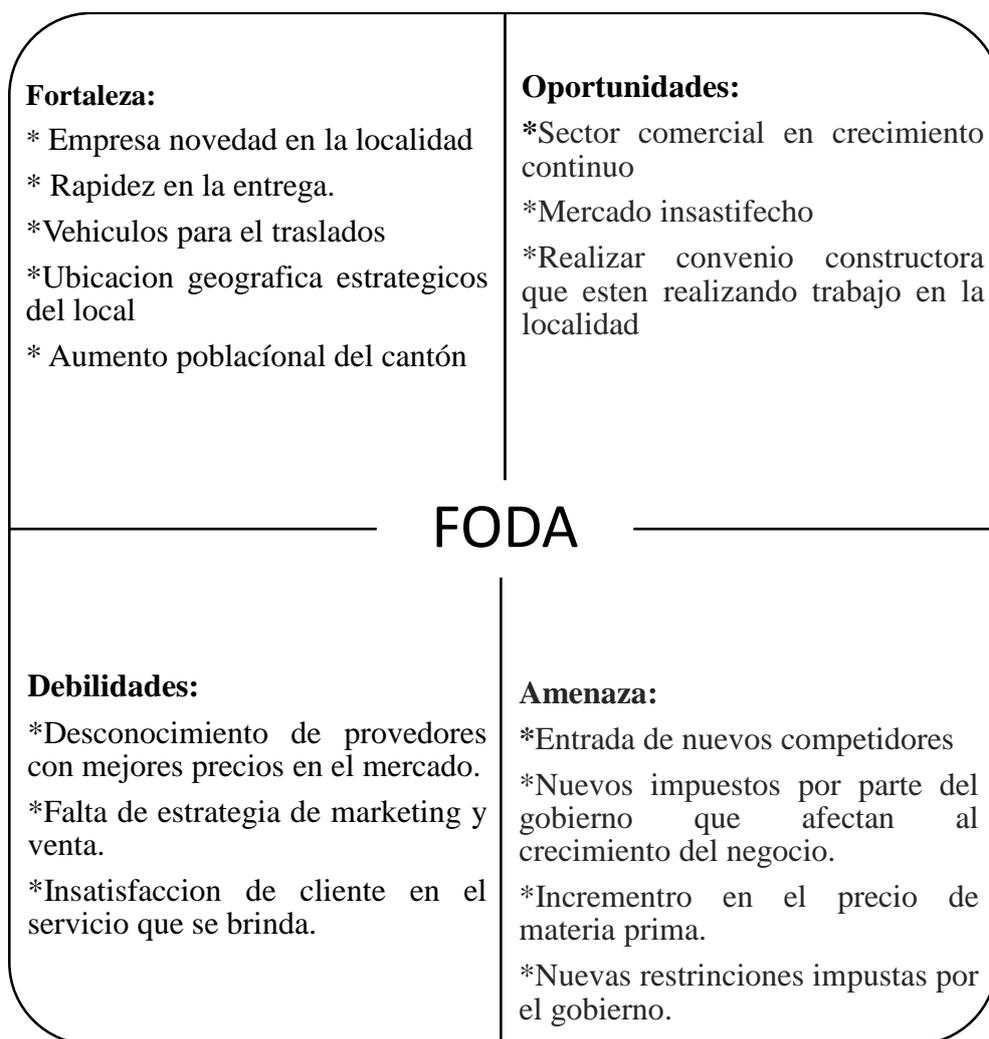


Figura 11. Análisis FODA.

4.1.7. Las 5 Fuerzas de Potter

En análisis se tomó de acuerdo al proyecto que permite determinar las capacidades y riesgos del depósito de materiales en la que asume frente al mercado segmento debido a que se dan factores donde no se puede recuperar lo invertido u obtener la rentabilidad que permite mantenerse dentro de la agresiva competencia del sector.

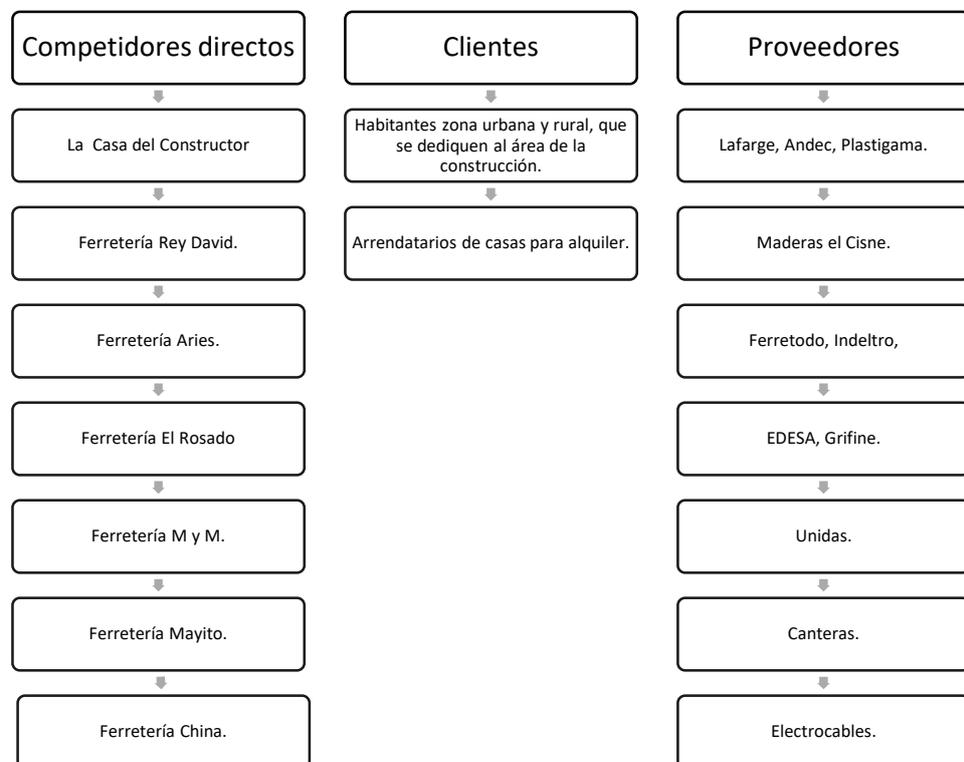


Figura 12. Fuerzas de Potter del Depósito de Materiales de Construcción.

4.1.8. Poder De Negociación De Los Clientes.

El poder de negociación de los clientes es importante porque es necesario brindar una excelente atención, calidad en los productos y precios razonables. Los clientes del Cantón Balzar y sus recintos son en su mayoría maestros constructores y aquello nos permite abrir la negociación. Basado en los resultados de las encuestas sabemos que el 74.79% desean encontrar en nuestro deposito materiales de construcciones variados.

4.1.9. Rivalidad Entre Las Empresas.

En la actualidad en el Cantón Balzar contamos con ferreterías pequeñas y medianas que son los que proveen al mercado de la construcción. El grado de competencia es medio ya que no contamos con depósitos de materiales de construcción.

4.1.10. Amenazas de los nuevos competidores.

El servicio de depósito de materiales de construcción está en aumento en la localidad por lo cual las barreras de entradas de nuevos competidores están abiertas, lo que va a diferenciar del mercado será los precios, las estrategias de marketing, la atención personalizada y de calidad que se brindará al consumidor final.

4.1.11. Poder de negociación de los proveedores.

Es importante establecer alianzas para poder encontrar empresas que suministren materia prima que serán comercializados dentro del mercado.

Los proveedores pueden trabajar juntos, para aumentar el poder de la negociación es la capacidad de crear acuerdo y controlar los precios y las ofertas, pueden optar por más producto disponible algo que es más eficaz si hay poco sustitutos por los cual los compradores puedan cambiar.

Tabla 11

Productos sustitutos

PRODUCTO	DEPOSITO ROSADO PRECIO (U\$) UNIDAD	FERRETERÍA MAYITO PRECIO (U\$) UNIDAD	DEPOSITO MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN PRECIO (U\$) UNIDAD
	\$ 8,50	\$ 8,50	\$ 8,00
	\$ 0,22	\$ 0,20	\$ 0.16
	\$ 12,00	\$ 14,00	\$ 11,00
	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 4,50
	\$ 5,25	\$ 5,50	\$ 5,00
	\$ 5,00	\$ 5,15	\$ 4,85
	\$ 3,50	\$ 4,00	\$ 3,30

4.1.1.2. Producto Sustituto

Los productos como cemento, bloques, y varillas son los más relevante en los últimos años en el depósito de materiales de construcción. han cobrado un gran aumento e importancia en el área de la construcción y de igual manera en pequeños propósitos a los cuales la empresa que formaremos y atenderá. Son insustituibles salvo el empleo de materiales sustituto, es como pintura, látex, cerámica, gasfitería

de madera, plástico no fibra de vidrio, pero por su constitución y naturaleza química no alcanzan los niveles de resistencia y estabilidad del cemento, bloques y varillas.

La política de productos consiste en buscar, otros que puedan realizar la misma función.

4.2. Estudio de Mercado

En el estudio de mercado abarca lo que son los tipos de investigación como es la determinación de oferta y la demanda para así obtener el impacto del servicio a brindar, esta investigación permite analizar la calidad de aceptación que va a tener el servicio del depósito de materiales de construcción para la venta de herramientas de marcas de calidad y mejorar el estado de construcciones para los habitantes.

Este es el sitio de partida para la creación para la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar este estudio también nos ayuda a identificar la demanda insatisfecha y analizar la factibilidad del proyecto de investigación. Este asunto afirma las ideas de emprendimiento las que se realiza mediante el estudio de investigación. Con fuentes primarias y fuentes secundarias mediante las encuestas vamos a medir el grado de satisfacción de la demanda y lo que solicita los habitantes del cantón Balzar.

El tipo de mercado a utilizar en el proyecto de investigación es mercados monopolística porque en el cantón Balzar existe muchas empresas que venden productos similares, pero no idénticos con su calidad y sus costos es decir existe competencia, pero por su calidad será una empresa líder en el mercado brindando variedades de materiales construcción, las que ayudaran a este cantón a mejorar las construcciones con productos de marcas reconocidas y de calidad a precios cómodos.

El Cantón Balzar será una competencia más en cual ofrecerá el servicio similar, pero marca la diferencia por su calidad de proveedores y variedad de materiales de construcción para la satisfacción de las necesidades de los habitantes de dicho sector. La industria de la construcción es de suma importancia para el crecimiento de la economía, por su aporte tanto en la cantidad de empresas dedicadas a actividades.

4.2.1 Análisis y proyección de la demanda

La fase previa o el estudio más importante que antecede la evaluación de un proyecto de inversión, lo constituye el análisis y proyección de la demanda. De ahí se desprende que su estudio sea de vital importancia para justificar una posible inversión ya que la misma está muy interrelacionada con el objetivo básico del proyecto, con la determinación de su tamaño y con el surtido de producción.

La demanda es un indicador, el cual da a conocer su nivel de requerimiento en el mercado y permite que la economía funcione de forma estable, impulsando el crecimiento y desarrollo sostenible; “La estimación de la demanda se realiza considerando la cantidad de población objetivo y sus necesidades en un horizonte del tiempo. La proyección de la demanda es el resultado de la información recopilada, la cual nos da un pronóstico de la demanda que se presentara a futuro, lograr ser positiva o negativa de acuerdo al escenario en que se vaya invertir; “La inquietud de proyectar para conocer el futuro es intrínseca a todas las disciplinas.

También se tiene en cuenta el consumos de materiales de la construcción en el cantón, la importancia de la técnica constructivas con el fin de calcular la petición de materiales de construcción teniendo en cuenta la tecnología para su transformación y uso, una evaluación a los consumo en el deposito de construcción.

4.2.1.1. Proyección demanda datos poblacional 2019.

Habitante del Cantón	Dedicado a la Construcción	SI	NO	TAL VEZ
59921	60,50%	5%	0%	17,65
	36252	1	23	6399

Interpretacion:

El análisis radica en los datos obtenidos de acuerdo a la INEC, 59,921 habitante en general donde el 60.50% se dedica a la construcción y el 78.1% es la aceptación de la apertura de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar, y por lo tanto las encuestas realizadas donde mencionan que 2\ 331 habitantes de la localidad fueron encuestada.

4.2.1.2. Demanda Proyectada.

Tabla 12

Demanda proyectada

Ítem.	Año	Demanda proyectada población Balzar
1	2018	59,563
2	2019	59,921
3	2020	60,260
4	2021	60,544
5	2022	60,928
6	2023	61,312

Interpretacion:

La estimación a través de este análisis de la demanda proyectada según datos del INEC del crecimiento poblacional anuales del 2018 hasta 2023 y los habitantes del canton Balzar, lo cual si admite el lugar dentro del mercado.

4.2.1.3. Análisis y Proyección de la Oferta.

La oferta aquella cantidad de bienes o servicios que se están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado; las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto. Los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto directas y relacionadas, así como por el efecto multiplicador.

4.2.2. Análisis y Proyección de la Oferta

La oferta aquella cantidad de bienes o servicios que se están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado; las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

Tabla 13

Proyección de la oferta

Proyección de la oferta	
Materiales que comprarían los consumidores	Porcentaje
Pinturas	24,37%
Plomería	33,61%
Electricidad	27,73%
Otro	14,29%

Interpretación:

Considerando los datos anteriores tendremos que del 60.5% de habitantes que dedican al area de la construccion sea formal o informal, los materiales mas comprados en las ferreteria y depositos de construccion son pinturas, plomeria, electricidad y varios eso nos muestra cual seran los productos que debemos ofertar a los clientes.

4.2.3. Demanda Insatisfecha

Tabla 14

Demanda no atendida.

Demanda no atendida	
Competencia	Cantidad
Rey David	100
Ferretería Aries	100
EL Rosado	200
Mayito	200
Ferretería China	100
Casa Constructor	120
M y M	150
Deposito Construcción	139

La demanda insatisfecha fue calculada de acuerdo a la cantidad de usuarios que ingresan mensualmente a nuestros principales competidores, y no compran por diferentes motivos estos pueden ser costos muy elevados, la atención no era la que ellos querían, no encontraron el producto material que buscaban, y al calcular el promedio de los 6 principales competidores fuertes tenemos un promedio de 139 personas que ingresarán a nuestro depósito que están insatisfechos del servicio que se les brinda en los otros locales, con estos clientes se debe empezar a fomentar la fidelidad hacia la compra en nuestro depósito, a pesar que no es una muestra grande pero para iniciar ya con ventaja de clientes si es representativa.

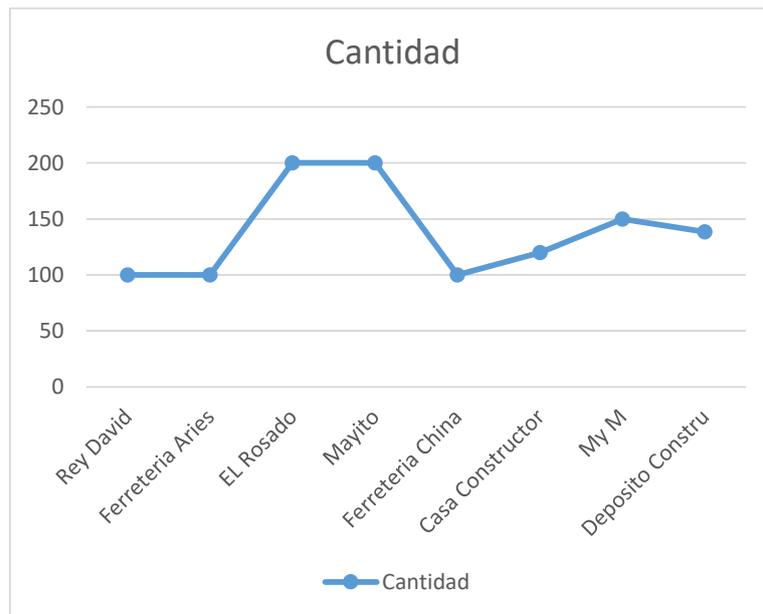


Figura 13. Demanda insatisfecha.

4.3 Producto

El producto es cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor y sea susceptible de satisfacer una necesidad. En el depósito de materiales de construcción los productos que se pretenden vender serán de manufacturados, pues el negocio se de venta a por mayor y menor de productos para

la construcción, cemento como Chimborazo, Guapán, Holcim, varillas de diferentes diámetros, alambres, etc

Los clientes exigen beneficios y satisfacciones de los productos de servicios se requiere tener en cuenta la gama ofreciendo la calidad de los mismos y el nivel al que se entrega

A través de una aplicación de estudio de método vendría a disminuir el problema de la distribución del costo de los productos de materiales requeridos entre los diferentes beneficiarios de la construcción.

Los productos que contienen una mejor calidad que marca una buena categoría para el depósito de materiales de construcción y la satisfacción de los clientes en el cantón y así pueda tener una información de los productos de alto nivel, se requiera cada día más evolucionando y mejorando y tener éxito.

Mejorar su calidad de vida al cantón, estableciendo el uso de estos materiales, llevando a innovar el depósito para la construcción de casa entre otros, dando que una elección aprobada asegurada principalmente el resultado arquitectónico, existen algunas propiedades básicas de los materiales de construcción a los que se presta atención.

El objetivo es primordial para los productos de materiales de construcción en el mercado con una variedad de herramientas para los productos que permite la captura de la fuente perdida, medir niveles de solución en el depósito que se propone a dar solución con un buen análisis que se requieren para los productos y satisfacer las necesidades de la ciudadanía en el cantón con una buena calidad de materiales de construcción.

Tabla 15

Presentación del Producto

Presentación del Producto	
Uso	El depósito de Construcción cubre la necesidad de la ciudadanía Balzareña, con productos de buena calidad, precios competitivos, atención cliente personalizado y sobre todo un depósito que está orientado a suplir las necesidades de la demanda insatisfecha por los demás depósitos y ferreterías.
Presentación	Plano arquitectónico con las medidas de cada área para mejor visualización.
Naturaleza	Empresa privada que brinda servicios de materiales de construcción de calidad a un mercado meta con el fin de dar mejores beneficios, teniendo aporte de entidades de financiamiento públicas y privadas.
Productos complementarios	Clavos, cortadoras, palas, picos, materiales eléctricos, manguera, cal, blanca.
Composición	El depósito de Construcción cuenta con un área de bodega, área administrativa, de atención al cliente, almacenamiento y bodega, exhibición de producto, caja, baños y parqueadero.
Tamaño	Local comercial de 500 metros cuadrados.
Marca	Imagen Logotipo "Deposito de Materiales de construcción"
Valor agregado	Área de atención al cliente de forma personalizada y directa. Pago de servicios básicos, entrega de materiales eficiente y rápida.

Tabla 16

Clasificación de Orden de los Producto en Área de Bodega

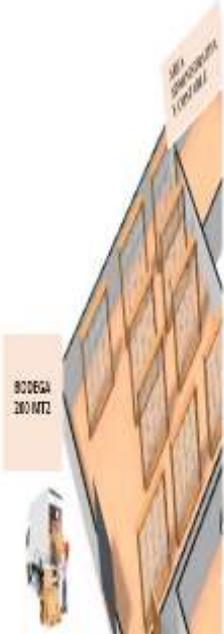
Perchas y Repisas del Área de Bodega							
	Herramientas (Percha y Repisa 1)	Materiales de grifería (Percha y repisa 2-3)	Materiales de construcción (Percha y repisa 3-4)	Materiales de electricidad (perchas y repisa 5-6-7)			
	Taladros	Sanitarios	Cemento	Aislamiento eléctrico	Cinta aislante	Conmutador (dispositivo)	Fusible de cartucho
	Rotomartillos	Grifería	Bloques	Atenuador de luz	Cinta vulcanizada	Contacto	Fusible de lámina
	Cortadoras de metal	Duchas.	Varillas	Cable	Conducto eléctrico	Cuadro de distribución	Fusible de rosca
	Sierras circulares	Tubos PVC	Clavos	Cable de alimentación	Conmutador (dispositivo)	Disyuntor	Fusible descartable
	Sierras largas	Sifón de Resina Plástica con Acople Includo 1 1/2 E240 RA 1 1/2" DH BL – FV	Palas	Chicote	Cable de alimentación	Disyuntor magnético	Guarda motor
		Manguera Flexible Mecánica E310.B1.25.0 DH – FV		Cinta aislante	Chicote	Embarrado	IEC 60446
				Conducto eléctrico	Cinta aislante	Fusible	Interruptor de control de potencia
				Interruptor magnetotérmico	Cinta vulcanizada	Fusible de alta capacidad de ruptura	Interruptor diferencial
				Jícara (electricidad)	Protector de sobretensión	Relé térmico	

Tabla 17

Clasificación de Orden de los Producto en Área de Exhibición

Perchas y Repisas del Área de Exhibición						
Herramientas (Percha y Repisa 1)	Materiales de grifería (Percha y repisa 2-3)	Materiales de construcción (Percha y repisa 3-4)	Materiales de electricidad (perchas y repisa 5-6-7)			
Taladros	Sanitarios	Cemento	Aislamiento eléctrico	Cinta aislante	Conmutador (dispositivo)	Fusible de cartucho
Rotomartillos	Grifería	Bloques	Atenuador de luz	Cinta vulcanizada	Contactor	Fusible de lámina
Cortadoras de metal	Duchas.	Varillas	Cable	Conducto eléctrico	Cuadro de distribución	Fusible de rosca
Sierras circulares	Tubos PVC	Clavos	Cable de alimentación	Conmutador(dispositivo)	Disyuntor	Fusible descartable
Sierras largas	Sifón de Resina Plástica con Acople Incluido 1 1/2 E240 RA 1 1/2" DH BL – FV Manguera Flexible Mecánica E310.B1.25.0 DH – FV	Palas	Chicote	Cable de alimentación	Disyuntor magnético	Guardamotor
			Cinta aislante	Chicote	Embarrado	IEC 60446
			Conducto eléctrico	Cinta aislante	Fusible	Interruptor de control de potencia
			Interruptor magnetotérmico	Cinta vulcanizada	Fusible de alta capacidad de ruptura	Interruptor diferencial
			Jícara (electricidad)	Protector de sobretensión	Relé térmico	



EL depósito de Materiales de construcción va a brindar el servicio de venta de materiales para la construcción en sus estados terminados, para personas que están dentro del área de la construcción y clientes que desean hacer algún tipo de mejoras sean estas casas, lugares de trabajo o instituciones varias las edades fluctúan desde los 16 años en adelante.

El depósito competirá para atraer nuevos clientes y cubrir el espacio que queda de la demanda insatisfecha, brindara una atención al cliente de forma personalizada, está ubicada en la parte centro de la localidad que es el motor comercial del Cantón Balzar lo que nos brinda la oportunidad de tener acercamiento con los clientes que llegan desde los cantones vecinos como son El Empalme, Colimes, Manabí y Palenque.

El Depósito de materiales de construcción contara con servicios complementarios como es el pago de servicio básicos, telefonía móvil y transacciones varias de acuerdo a la entidad financiera. La finalidad de creación del depósito de materiales es para brindar a la ciudadanía un servicio que esté de acuerdo a las exigencias del mercado. Se trabajará con los pequeños productores de madera para que sean ellos los que provean la madera que será distribuida en el depósito.

Según los datos que fueron obtenidos en las encuestas al existir en el mercado varias ferreterías ubicadas casi en la misma referencia fue necesario crear el depósito considerando que los consumidores desean un local amplio con espacio para verificación directa y personalizada de los productos, entrega de materiales de forma rápida y eficiente, pero sobre todo que los costos sean bajos pero que esto no implique que la calidad de los mismos sea mala.

El depósito de materiales de construcción esta adecuado para satisfacer las necesidades de los habitantes, todos los materiales serán de calidad y de rapidez adquisición, así los trabajadores se les hará más fácil dar asesoramiento al cliente directamente e ir a dejar los materiales directamente a dónde va el producto.

4.3.1. Características físicas

El depósito de materiales de construcción se potenciará con personal con conocimiento en el área de la construcción, el mismo estará ubicado en el Catón Balzar está estructurada en las diferentes áreas y subdividida de acuerdo a las siguientes áreas:

Área administrativa y Contable: donde se llevan los documentos y papeles del área del gerente, secretario contador referente al giro comercial del negocio, se remitirán informes diarios y mensuales además debe constar los permisos, contratos del personal, datos estadísticos, inventario, stock de mercadería, políticas de la empresa.

Bodega, en esta área se almacenará todo el stock de mercadería y demás insumos para la limpieza y desarrollo de las actividades del negocio.

Caja: donde se cobrarán los valores de materiales que el cliente haya adquirido estos serán remitidos al área administrativa para medir la situación de la empresa.

Atención del cliente, será donde se dé la atención personalizada, receptaran quejas de los ellos, se orientará al comprador a escoger su material necesario y adecuado referente a su futura compra.

Área de exhibición, en esta área estarán colocadas los folletos, muestras unitarias de los productos que mantienen en stop para que se le facilite al cliente la compra.

Garaje, lugar de estacionamiento de los clientes del depósito.

Área de embarque; donde se descarga los materiales de los proveedores para hacer el respectivo control de material.

Solicitado y también el embarque de los materiales solicitados por el cliente previo a su compra y él envió a domicilio.

4.3.2. Marcas



Figura 14. Logotipo del Depósito de Materiales de construcción.

Lo primero que pensamos al momento de ver el Imagotipo por sus característica y principales materiales es en la marca por tener la mejor calidad en productos, sin embargo, las sociedades continúan compitiendo, en el mercado nacional. Su marca es un activo valioso que debe analizarse profundamente antes de entrar en nuevos mercados a nivel nacional e internacional, ofrece análisis global y específico de sus marcas según el mercado para garantizar una exacta descripción de la imagen de su marca y del mensaje de su depósito de materiales de construcción.

En la actualidad el imago tipo del depósito de materiales de construcción es un progreso hacia la sencillez, de tres colores, ahora se convierte luminoso para variar la

forma de su diseño; el elemento símbolo dividido en tres partes, que a su vez forman la "A" central de la imagen.

Combina pues el rojo peligro, amor y pasión, el azul representa confianza, y lealtad, de igual forma se ha elegido estos colores para su línea de confidencial, que se expresa mucha seguridad de sí mismo da energía y fuerza que no ayuda en situación complicada y aumenta la autoestima.

4.3.3. Imagotipo

A pesar de que el amarillo me suele gustar bastante el diseño de un casco de seguridad para los trabajadores, en este caso veo el logo se ve fuerte y llamativo, muy templado, más típico de un vínculo reveladora. La letra es muy atractiva, y los colores del logo representa la fuerza del ecuador.

4.3.3.1. Colores.

Amarillo:

Estos son los principales significado donde el amarillo esta relacionado con el sol, Oro, ademas de estos, tienen el lujo, y el buen humor en cual se considera un color energizante en cual nos permite desde el punto de vista de los materiales.

En si este significado del amarillo

Es luminoso y muy visible, razón por la cual puede ser encontrado generalmente en avisos de precaución y otras señales de circulación. Generalmente es utilizado en el diseño de logotipos para captar la atención, crear felicidad y generar calidez:

Por la cual representa la estimulación de la creatividad de nuestros obreros donde les permite obtener la seguridad de construcción, este color define el toque con productos de variedad donde en ello se combina color azul y rojo en cual tienen propiedades de calidad.

Azul: Autoridad, Calma, Confidencia, Dignidad, Consolidación, Lealtad, Poder, Éxito, Seguridad, Confianza. Color de la honradez, es el antiguo dicho “hacer azul”, el cual significa hacer una acción honrada o trabajar en un campo profesional honrado.

Representa el poder de económico y estatus de los materiales y satisfacción hacia el cliente en forma de tranquilidad y lealtad donde se relaciona con el aumento de ventas por su tecnologías y maquinarias.

Rojo: Acción, Aventura, Agresividad, Sangre, Peligro, Energía, Emoción, Amor, Pasión, Fuerza, Vigor.

Representa la visibilidad muy alta, por lo que suele utilizar en avisos importantes de prohibiciones y llamadas de precaución en construcciones en la cual el obrero da esa energía adecuado solo en de materiales de construcción.

4.3.4. Precio

En el depósito de materiales de construcción, dentro de las estrategias el precio es un factor importante en un producto, si este es muy alto los clientes no comprarán y se decidirán por la competencia, por ello el depósito de materiales de construcción, empleará la estrategia de mantener un margen normal de utilidad con ello mantener a nuestros clientes exclusivos y aumentar los clientes potenciales.

En el siguiente cuadro se presentan los precios aproximados con los cuales el depósito de materiales de construcción se vende y los costos al cual adquiere a sus proveedores.

4.3.5. Listado de Precio de los productos del depósito de Materiales de Construcción

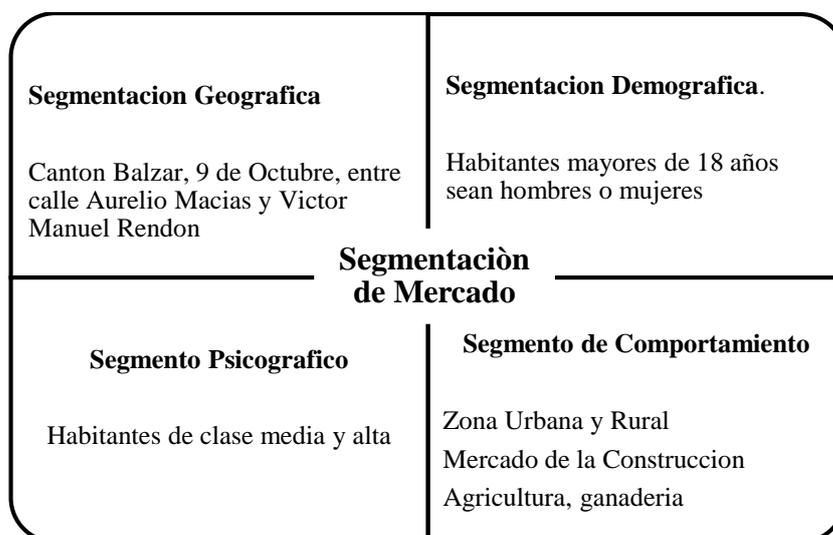
Tabla 18

Listado de precios del producto

Producto	Cantidad	Costo (u\$) unidad	Precio (u\$) PVP.
Cemento	800	\$ 5,03	\$ 6,54
Bloques	5000	\$ 0,20	\$ 0,26
Cerámica	500	\$ 8,09	\$ 10,52
Ladrillo	4000	\$ 0,21	\$ 0,27
Madera	30	\$ 2,89	\$ 3,76
Piedra	120	\$ 0,52	\$ 0,68
Bambú o caña	25	\$ 2,17	\$ 2,83
Malla x Unidad	50	\$ 2,17	\$ 2,83
Ripio	180	\$ 0,58	\$ 0,75
Arena	120	\$ 0,46	\$ 0,60
Tubos PVC	80	\$ 4,26	\$ 5,53
Varillas	100	\$ 31,51	\$ 40,96

4.3.6. Plaza- Comercialización

La comercialización de bienes o servicios a los clientes, ofrecerles promociones atractivas para incrementar las ventas. Es correcto, pero la comercialización es mucho más que eso. Si los clientes adquieren bienes o servicios y no quedan satisfechos no van a regresar.

*Figura 15. Segmento de Mercado*

El depósito de materiales de construcción está en el sector centro sur del cantón Balzar a sus alrededores se encuentra las zonas estacionamiento de buses de los cantones vecinos, buses urbanos y rurales, entidades públicas y privadas que laboran diariamente en estas empresas son posibles clientes. Aprovechando la zona céntrica del cantón se brindarán la atención a los agricultores, profesionales, ganaderos, maiceros, avícolas, maiceros, entidades varias del Cantón Balzar, de la parroquia Balzar en la zona centro de la localidad.

El lugar donde funcionara el depósito de materiales cuenta con servicios básicos, agua, energía eléctrica, teléfono, wiki vías de acceso primarias y calles secundarias que facilitan el paso de peatones, autos privados y transporte público del cantón, la competencia directa:

Tabla 19

Competencia Directa

Competencia Directa	Impacto Mercado
La casa del constructor	Alto
Ferreteria Mayito	Alta
Ferreteria China	Media
Ferreteria rey david	Medio
Ferrteria rosado	Alto
Ferreteria m&m	Bajo

4.3.7. Empresa proveedoras

Tabla 20

Proveedores potenciales

#	Empresa	Producto
1	Lafarge cemento	Cemento
2	Andec	Hierro
3	Plastigama	Tuberías
4	Sika	Aditivos
5	Maderera el cisne	Artículos de madera
6	Ferretodo	Materiales de ferretería
7	Indeltro	Tanques
8	Unidas	Pinturas
9	Edesa	Sanitarios, grifería
10	Canteras	Material pétreo
11	Electrocables	Material eléctrico
12	Grifine	Cerámicas

De acuerdo a la demanda efectiva que es de 59921 habitantes el tamaño de la muestra el 60.5% están dedicados a alguna actividad que intervienen los materiales de construcción de esos el 78.15% dijo que si comprarían en nuestro depósito de materiales.

Los proveedores que nos brindan servicios básicos para el depósito de materiales de construcción son el siguiente.

Tabla 21

Proveedores de Servicios Básicos.

#	Proveedor	Servicios Básicos
1	CNT	Telefonía Móvil, Internet
2	Cnel.	Electricidad
3	GADM del Cantón Balza	Agua y Alcantarillado

4.3.8. Sector o mercado.

La finalidad de la comercialización de materiales de construcción, público , privado, mixto, es crear lealtad de cliente que sigan regresando y que sesientan sastifechos que recomiendan su negocio y presentan sus bienes y servicios a todos susclientes que les guste su producto y le cuenten a los demás habitante del canton Balzar tanto urbano como rural , es probable que su negocio crezca y sea rentable a la larga.La comercialización, por tanto, debe comenzar opinar, y satisfacer las necesidades de los clientes.

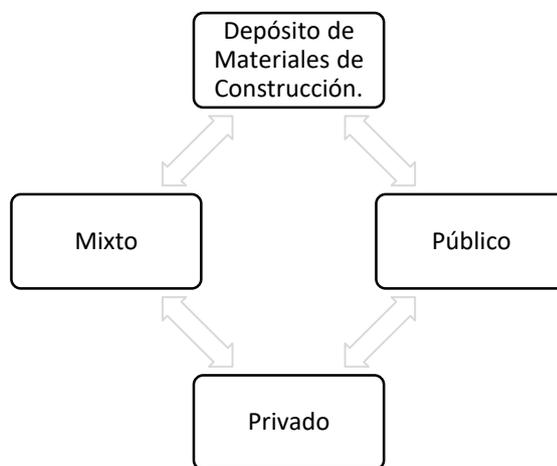
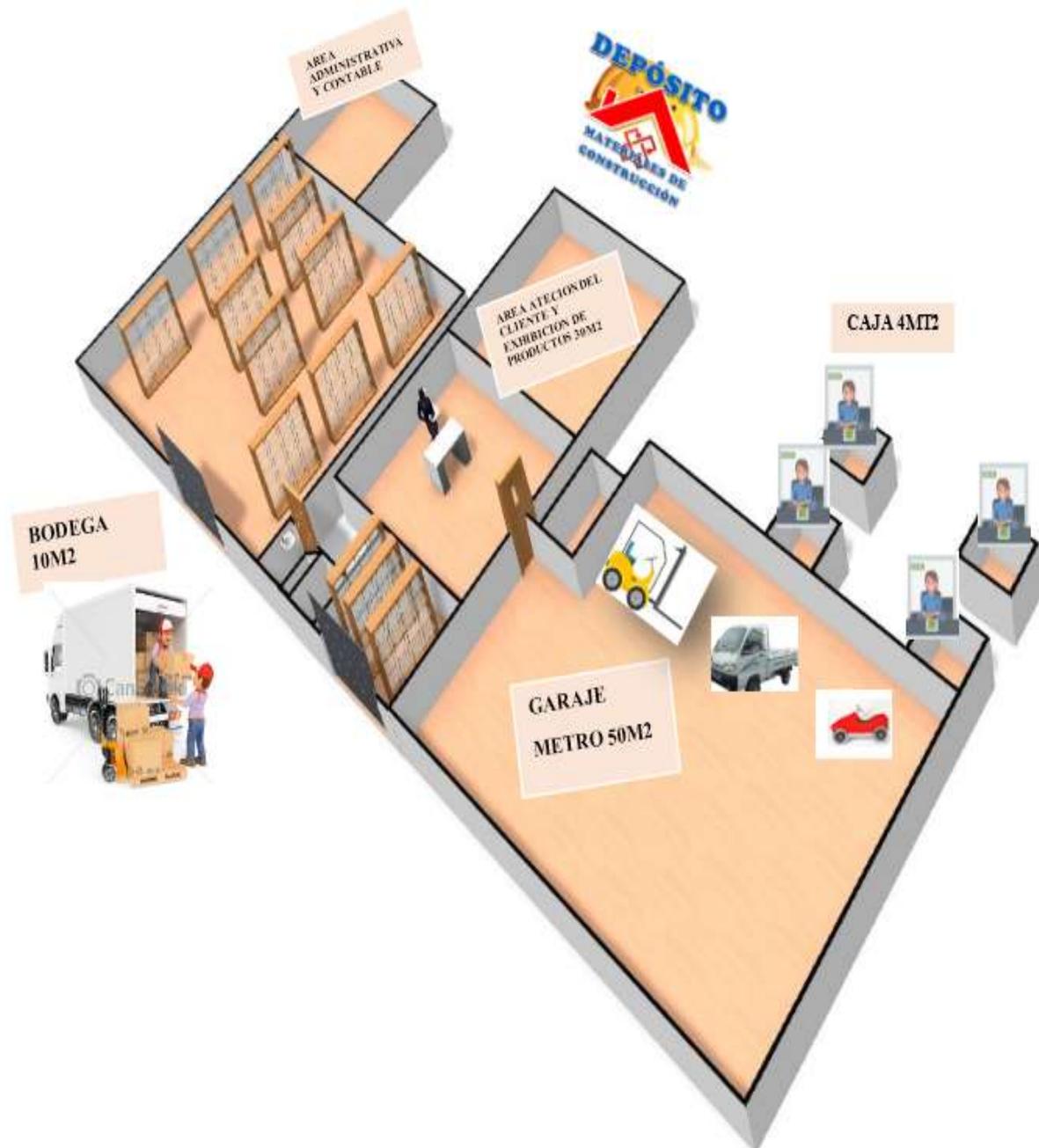


Figura 16. Sector o mercado.



Figura 17. Mapa de Ubicación

La Ferretería de materiales de construcción, está ubicada en el cantón Balzar, provincia del Guayas, en las calles Ayacucho y 9 de octubre, donde al alrededor se fomenta varias ventas de materias industriales, farmacias, minimarket, etc.



Diseño de Distribución

4.3.9. Tipo de Empresa que está en el sector

El Análisis de Empresas (empresas clientes, proveedoras, competidoras, etc.) pueden tener distintos enfoques y distinta extensión en función del conocimiento previo y del interés que exista sobre dicha empresa, el país en el que esté localizada, su tamaño, sector, etc.

Tabla 22

Tipos de empresas

Empresa	Nº
Restuarante chino	4
Farmacia	3
Tienda	2
Boutique	3
Ferreteria	4
Tallere Mecanica	1
Odontologia	2
Ventas de Motos	2
Total	21

El deposito se encuentra a nuestros alrededor farmacias , ferreterias, etc, es decir que si tenemos competencia y clientes potenciales que asisten acada una de estas, en la cual de esta empresa está dedicada a la comercialización de materiales de construcción y ferretería en general, siendo nuestro cantón muy comercial se ha visto en la necesidad de darle un aporte económico, por lo que será en beneficio de la sociedad y al sector de la construcción.

4.3.9.1. Numero de empresas.

Están actualmente 21 empresas que ejerce actividades economicas distintas, en este mercado en desarrollo no existe presencia de monopolistica por el momento en el canton Balzar.

Tabla 23

Tipos de Empresas.

Mercado	Tipo
Competencia monopolística	Ferreterias, Ferrteria con materiales de construccion Negocios con similares capacidades en ventas de articulos, pero con diferencias especificas que fideliza a sus clientes

4.3.10. Gestion de Calidad

Realiza la gestión de calidad, precedentemente existían muchas fallas en la transmisión de mercadería, porque los productos cedidos no pertenecían a los solicitados; esto ocurría porque no se registraban correctamente los códigos o la letra era ilegible o la mercadería era enviada sin un chequeo; en la actualidad los despachadores prepararan los pedidos y el dueño chequeara con la factura que la mercadería remitida sea la correcta.

Contar con una gestión de la calidad es una fortaleza de mediano impacto porque brindan al cliente un buen servicio con cero fallas. Un buen control de calidad de materiales permite garantizar que la característica física mecánica de los materiales que se empleara en el deposito satisfice las especificaciones técnica del proyecto, en los materiales que se utilizara en el deposito.

Grafico: Gestion de Calidad

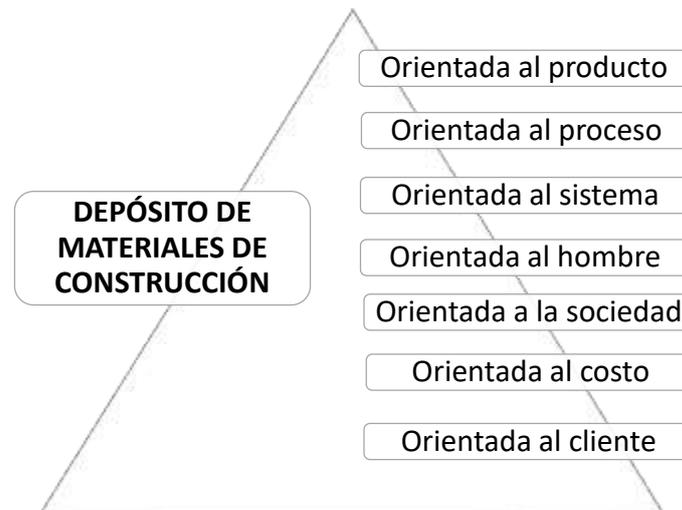


Figura 19. Gestión de calidad.

4.3.11. Promoción.

El objetivo se dará a conocer por medio del plan promocional que se va a efectuar para que los clientes conozcan los materiales de construcción orientados en la alta calidad de las similares logrando una introducción en el mercado actual.

4.3.11.1. Estrategias Promocionales.

La estrategia inicial está relacionada con el día de la inauguración del local de materiales de construcción, aproximadamente dos semanas antes en la cual se van a repartir hojas volantes, donde se informa el día de la inauguración y actividad del depósito y su variedad de productos de construcción.

El día de la inauguración se va a realizar una explicación técnica de los materiales de construcción de la excelente calidad que brinda el depósito para los clientes.

Una buena estrategia para captar el interés en el producto es visitar a los constructores de viviendas entregándoles la mayor información posible de las puertas

de seguridad, ofreciendo la posibilidad de visita a proyectos que ya hayan adquirido los materiales de construcción.

Los constructores por la compra de los materiales para su construcción tendrán un precio exclusivo al constructor.

Por lo cual el día de la inauguración se entregará obsequios como bolígrafos, llaveros, camisetas de nuestro logotipo, etc. Estos obsequios también serán entregados a los clientes por haber comprado los materiales de construcción.

Lograr un buen posicionamiento en los buscadores, permitiendo de esta forma más visibilidad para lograr nuestros objetivos y así poder captar los mercados potenciales podemos encontrarlos tanto en el canal tradicional como en el canal online.

Si bien los materiales de promoción, puede aparecer en una diversidad de medio en la cual habitualmente contiene logotipo del depósito de materiales de construcción y pueden vincularse directamente con la ventas del producto o servicio.

Tanto el cliente nuevo como los existentes se benefician del marketing promocional en la cual recibe un incentivo para aprobar un producto que no han comprado antes, mientras que el cliente existente fomenta la lealtad a la marca al utilizar una oferta promocional. Los materiales de construcción promocionales se utilizan para hacer un depósito que destaque de sus competidores y para traer al público objetivo.

La mezcla de marketing como se menciona a menudo consta de diferente elemento como publicidad impresa y en línea, relaciones publica correo, redes sociales, eventos, patrocinio y venta personales, del mismo modo puede publicar acerca de este incentivo a través de su canales.

4.3.11.2. Cuadro Estrategia Promocionales.

Tabla 24

Estrategias Promocionales.

Estrategia	Objetivos	Acciones	Responsables
Distribución de hojas volantes una semana antes de la inauguración en la cual tendrá. Duración: varios días y en fechas especiales como aniversarios del depósito, día la madre y el padre.	Comunicar fecha de la inauguración y actividad del depósito de materiales de construcción.	Previamente de la inauguración repartir hojas volantes a personas y comercios al alrededor del negocio.	Administradora Representante de ventas
Comunicación del producto que brinda el depósito de materiales de construcción Duración: Un día	Distinguir calidad y beneficios del producto de materiales de construcción.	Día de la inauguración comunicar las marcas y característica de los materiales de construcción.	Representante de ventas. Con el apoyo de la supervisión de la administradora
Registros personalizados Duración: Indefinido	Orientar al cliente potenciales de nuestra efectividad y ofrecer producto para cautivar su interés.	Citas previas con constructores. Presentación del depósito de los materiales. Entrega de catálogo de los productos de construcción	Representante de ventas
Costos especiales al constructor Duración: Indefinido	Cautivar el interés de los constructores para colocar los materiales en su construcción logrando introducirlas rápidamente en el mercado	Ejecutar cotizaciones con sus respectivos costos especiales de los materiales para los proyectos de los diferentes constructores.	Representante de ventas con su supervisión por parte de la administradora.
Obsequios de llaveros y camisas Duración: Día de Lanzamiento y clientes	Propaganda del negocio con obsequios prácticos y relacionados con los materiales de construcción como son camisetas con imago tipo y llaveros.	Entrega de Obsequios en día de inauguración y consecutivamente a nuestros clientes.	Representante de ventas.

4.3.11.3. Publicidad

El medio que se va a utilizar y que es efectivo porque cada día son más las personas que buscan información a través de este medio, es el internet, creando una página web con un diseño sencillo, proporcionándole al cliente toda la información necesaria tanto del producto como del negocio, se incluirá algunas fotos con la ficha técnicas de la puerta, a medida que se logre colocar en proyectos los materiales, con la autorización respectiva de quien corresponda se publicarán fotos de los materiales de construcción.

El material publicitario que voy a utilizar es el siguiente:

- Folletos y trípticos
- Hojas volantes especificando las promociones y los diferentes productos de materiales de construcción.
- Camisetas y llaveros personalizados

4.3.12. Presupuesto de publicidad

El presupuesto inicial para la publicidad está calculado para cubrir la publicidad que se dará al negocio días antes y durante la inauguración, por tal motivo es un presupuesto más bien bajo considerando también que el negocio aún no está en funcionamiento.

Tabla 25.

Presupuesto inicial de Publicidad.

Material	Cantidad
Folletos, Trípticos	500
Hojas Volante	1,000
Camisetas	200
Llaveros	200

4.3.13. Plan de ventas.

El mercado objetivo para la comercialización de los materiales de construcción son los constructores.

Por lo tanto, se contrata a un delegado de ventas que estará a cargo de supervisar a los diferentes constructores y proyectos para formar cartera de clientes activos.

Se realiza necesariamente un proceso de ventas bien definido para ayudar al equipo de ventas, con el propósito de que logren identificar oportunidades de ventas, negociar, cerrar más ventas y hacer un seguimiento posventa para garantizar nuestros productos de materiales para la satisfacción de los clientes.

La cual el vendedor deberá cumplir los pasos orientados al cliente para asegurar la continuidad de las operaciones que están a continuación:

- Buscar información de obras en construcción
- Retraer las visitas en grupo según la zona
- Realizar las citas con los constructores
- Visitas a obras u oficinas según el caso
- Mostrar catálogos y ofrecer cotización
- Invitar al depósito para que conozcan la exhibición de los materiales de construcción
- Seguimiento y cierre de venta
- Coordinar con la oficina para el cobro, la entrega de los materiales
- Seguimiento Posventa

En el depósito será la secretaria quien recibirá al cliente inculcándole toda la información que ellos necesiten para después remitirlos al gerente propietario para su continua atención y realizar el cierre de la venta si fuera el caso.

4.3.13.1. Característica.

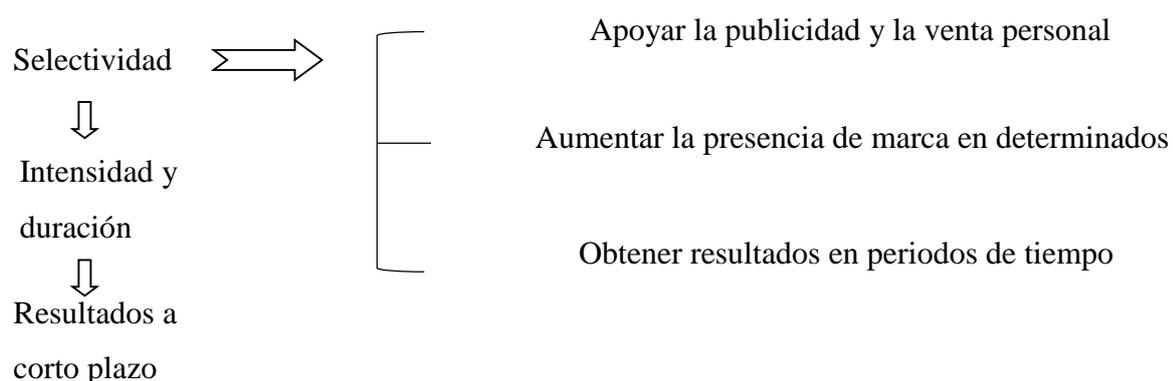


Figura 20. Características del Plan de Ventas.

Tabla 26

Características de volantes publicitarios.

Oficina Publicitaria Guayaquil Volantes 1/4 Característica	Imprenta hermanos Tomala Ubicado en el Canton Balzar Volante 1/4
<ul style="list-style-type: none"> • Información del flyer: 12.5x9.4cm • Área imprimible: 10x13.3 con rebase • margen • Corte especial cuadrado • Impresión de todo color 	<ul style="list-style-type: none"> • Impresión todo color • Precio 1.0000 volantes \$100.00 • Doble cara • Tipo papel: cartulina 200gr • Cirte especial redondo
<p>Doble cara</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio: 1.000 volantes \$ 98 • Tipo papel couche 150g 	

Se analizó en dos establecimientos que se ejecuta volantes publicitarios y se contrató los servicios de la imprenta Tómala que se encuentra en el cantón Balzar por conocimiento de 1.000 volantes con el costo total de 100.00 dólares dentro de dos días la entrega al domicilio.

4.3.13.2. Descripción Llaveros:

Llaveros de forma de casa constructora de tipo material plástico mide 2.7 cm x 0.7cm, metal con superficie interior de impresión del Imago tipo. Precios por cantidad 200 por \$1.00 en un costo total de \$200.00 dólares.



Figura 21. Llaveros.

4.3.13.3. Descripción Camiseta:

Camisetas con imago tipo para previo obsequio de la gran inauguración de nuestra campaña publicitaria de materiales de construcción, 20 camisetas color blanco costo unitario \$6.00 en talla Small con un costo total de \$600.00.



Figura 22. Camiseta.

4.4 Planificación

4.4.1. Estudio Administrativo.

4.4.1.1 Misión.

Maranthy es un depósito dedicado a la venta de materiales de construcción, distribución y comercialización, buscamos ser líderes en el mercado de negocios, ofreciendo productos de calidad, pensando en el bienestar de nuestros clientes para mejorar su calidad de vida y satisfacer sus necesidades a través de la innovación de nuestros productos y servicios, depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar.

4.4.1.2 Visión.

Para el año 2023, seremos líderes en la distribución de materiales de construcción y acabados, reconocidos por nuestra excelente calidad en materia prima. Nos diferenciamos por ser un depósito de materiales de construcción, transparente y con alto compromiso con nuestros clientes en el Cantón Balzar.

4.4.1.3 Organigrama

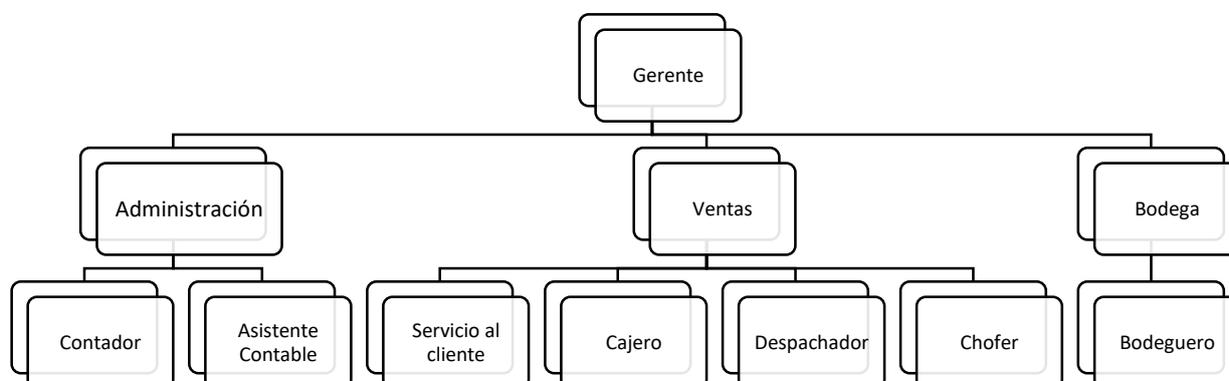


Figura 23. Organigrama del Depósito de Materiales de Construcción.

4.4.1.4. Imagotipo.



Figura 24. Imagotipo.

4.4.1.5. Valores.

- **Ética:** Desempeñarnos con principios morales en cada una de nuestras funciones que nos compete.
- **Honestidad:** Actuar con rectitud, transparencia e integridad con nuestros clientes y en cada una de nuestras funciones.
- **Innovadores:** Fomentamos la generación de nuevas ideas con creatividad en las actividades que realizamos, para que nos identifiquen como únicos en nuestro mercado.
- **Responsabilidad:** Nuestros actos reflejan seriedad y actitud en la ejecución de nuestras acciones en el desempeño de nuestras funciones enfocándonos totalmente en nuestros clientes, que son la razón de ser de la empresa.
- **Disciplina:** Ser leales a los reglamentos internos de la empresa.
- **Respeto:** Aceptamos las diferencias que existen entre los seres humanos y con el equipo humano que labora, es un factor que conlleva para que encontremos un ambiente familiar en el depósito.
- **Cumplimiento:** Cumplimos a nuestros clientes con lo prometido.

- **Humildad:** Igualdad, respetar y pedir respeto. Hacer de la empresa una familia y que sea el reflejo de ello.
- **Trabajo en Equipo:** Se integra y participa activamente dentro de grupos o equipos de trabajo, teniendo claro el puesto que desempeña cada persona que forma parte del depósito de materiales de construcción frente a la consecución de objetivos comunes o resultados concretos, así como fomentando ambiente de cooperación, abiertos y flexible.

4.4.1.6. Políticas de Gestión.

Políticas colaboradores

Tabla 36

Políticas de colaboradores.

-
- Cumplir con el horario establecido.
-
- Cuidar los bienes de la empresa.
 - Conocer la mision, vision y valores
 - Mantener un trato agradable con los clientes
 - Conocer los productos que se ofrecen
 - Brindar atención o de calidad y calidez
-

Políticas de proveedores

Tabla 37

Política de Proveedores.

-
- Cumplir con el horario establecido de entrega
 - Precios comodos
 - Productos de Calidad
 - Cumplir con las politicas de credito
 - Brindar servicio de calidad y calidez
-

Políticas para el cliente

Tabla 38

Política para el Cliente.

-
- Cumplir con las políticas de pago
-
- No se aceptan devoluciones
 - No se aceptan reembolsos.
 - No maltratar al personal.
 - Revisar su mercaderia antes de salir del local
-

4.4.1.7. Procesos y procedimientos.

Tabla 27

Funciones, cargos y objetivos del personal

Departamentos	Cargos	Funciones	Objetivos	
Depósito de Material de Construcción	Administrador-Gerente	<ul style="list-style-type: none"> Organizar, dirigir, orientar, planificar, llevar control de calidad de la atención que brindar al usuario. Establecer nuevas políticas. Contratación del personal. 	<ul style="list-style-type: none"> Impulsar el crecimiento de la empresa, utilizando las estrategias de marketing. Posesionar la empresa en el mercado Crear alianzas estratégicas. 	
	Departamento Financiero-Administrativo	Contador	<ul style="list-style-type: none"> Realizar los informes al Sri. Llevar la contabilidad en forma ordenada. Control de inventario. Realizar los procesos de pago de facturas, personal, impuestos y de ingresos y gastos. 	<ul style="list-style-type: none"> Lograr el bienestar de nuestro local desde el área financiera, observando la viabilidad de la empresa y puede aportar en cambios desde los precios hasta políticas de créditos de acuerdo a su análisis. Apoyar al área administrativa y de atención al cliente.
		Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> Recepción de llamadas, que incluyen pedido de materiales. Es la carta de presentación del gerente. Debe conocer manejo utilitario básico. Responder y enviar fax. Recepción de documentos. Realizar los cobros a los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Cumplir con las políticas de cobros al cliente.
		Cajero	<ul style="list-style-type: none"> Debe ser prioridad la honestidad y conocimiento de manejo básico de informática y de ingresos y gastos. Brindar orientación al cliente que tiene dudas sobre los que va a comprar. Debe conocer todos los componentes del negocio para brindar atención con calidad y calidez. 	<ul style="list-style-type: none"> Establecer desde su atención al cliente la política de diferenciación que se establecerá para posesionarnos en el mercado.
Departamento de Atención al cliente	Despachador	<ul style="list-style-type: none"> Entregar el producto al consumidor y verificar que sea el solicitado por el cliente. Debe conocer control básico de inventario. 	<ul style="list-style-type: none"> Entregar producto exacto y de buena calidad al usuario. 	
	Bodeguero	<ul style="list-style-type: none"> supervisar la Calidad de los Materiales y Equipos. Control de inventario. 	<ul style="list-style-type: none"> Control de material 	
	Auxiliar de Bodega	<ul style="list-style-type: none"> Ayudar al despacho de los materiales comprador. Apoyar al transportista en la entrega. 	<ul style="list-style-type: none"> Ayudar en las funciones al bodeguero y transportista. 	
	Transportista	<ul style="list-style-type: none"> Llevar los materiales al consumidor final hasta su lugar final. 	<ul style="list-style-type: none"> Direccionar las políticas de entrega eficiente y exacta a los clientes. 	

Tabla 40

Perfil de Colaboradores

Perfil de Colaboradores					
Puesto:	Supervisa a:	Perfil Académico	Experiencia	Documentación Requerida	Sueldo
Gerente General	Área Contable, Atención al cliente, bodega, Conductor,	Carreras Administrativas	2 años	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$800,00
Contador	Área de cobranza y bodega	Contador	2 años	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$600,00
Secretaria	Atención al Cliente	Bachiller Administrativo o carreras afines	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$394,00
Cajero		Bachiller Administrativo o carreras afines	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$394,00
Servicio al Cliente	Área de Despacho, bodega y transportista	Bachiller Administrativo o carreras afines	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$394,00
Despachador	Bodega y Transporte	Bachiller Administrativo o carreras afines	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$394,00
Bodeguero	Bodega y Transporte	Bachiller Administrativo o carreras afines	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad.	\$450,00
Auxiliar de Bodega	Transporte	Bachiller	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad, Tener Licencia de conducir	\$394,00
Conductor	Transporte	Bachiller	1 Año	Hoja de Vida, Título, Referencias laborales y personales, Pasado judicial, certificado de honorabilidad, Tener Licencia de conducir y vehículo propio	\$500,00

4.4.1.8.Reclutamiento y Selección de Personal.

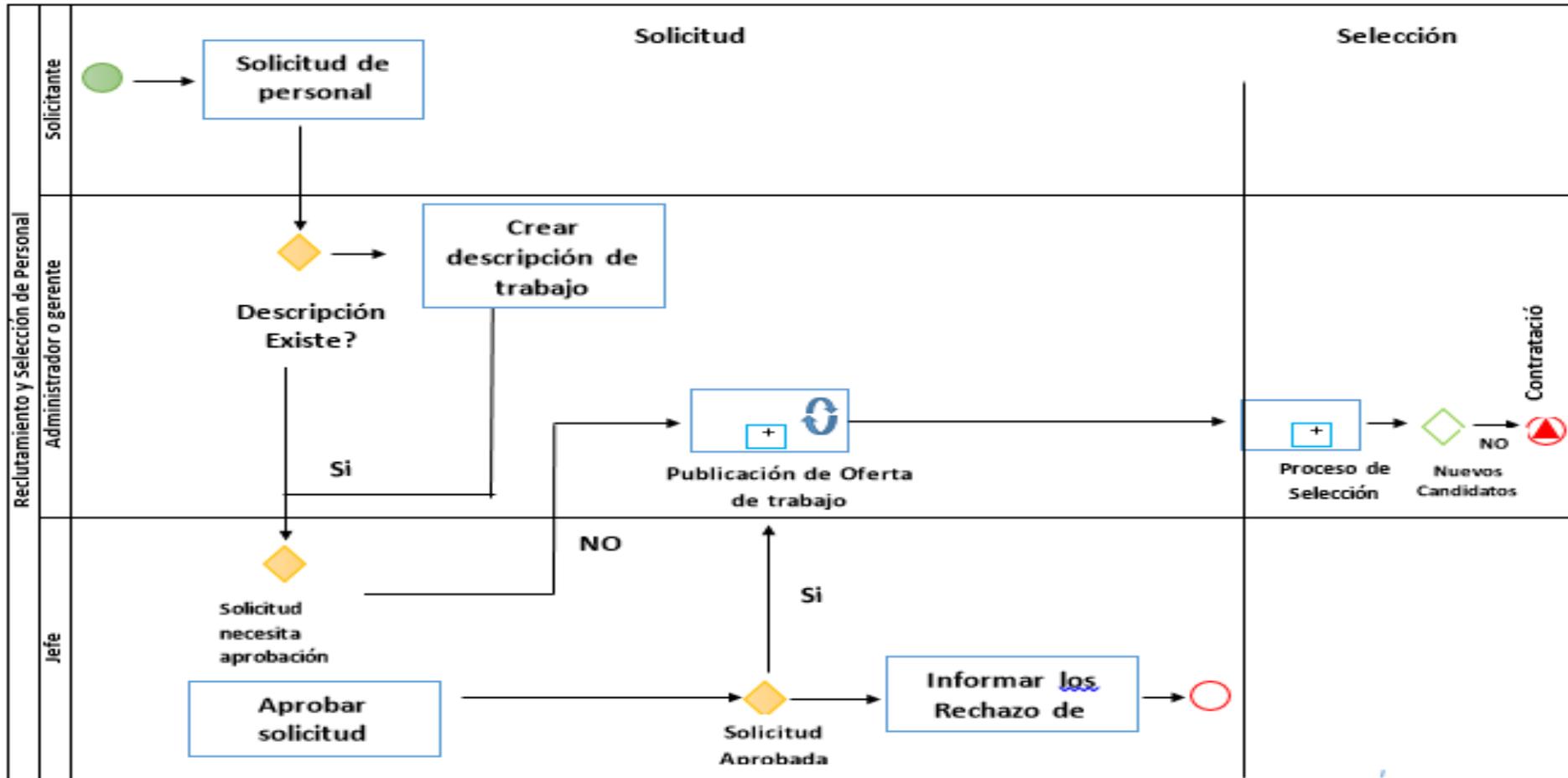


Figura 25. Diagrama de Reclutamiento de Personal.

4.4.1.9. Detalle del Proceso de Selección.

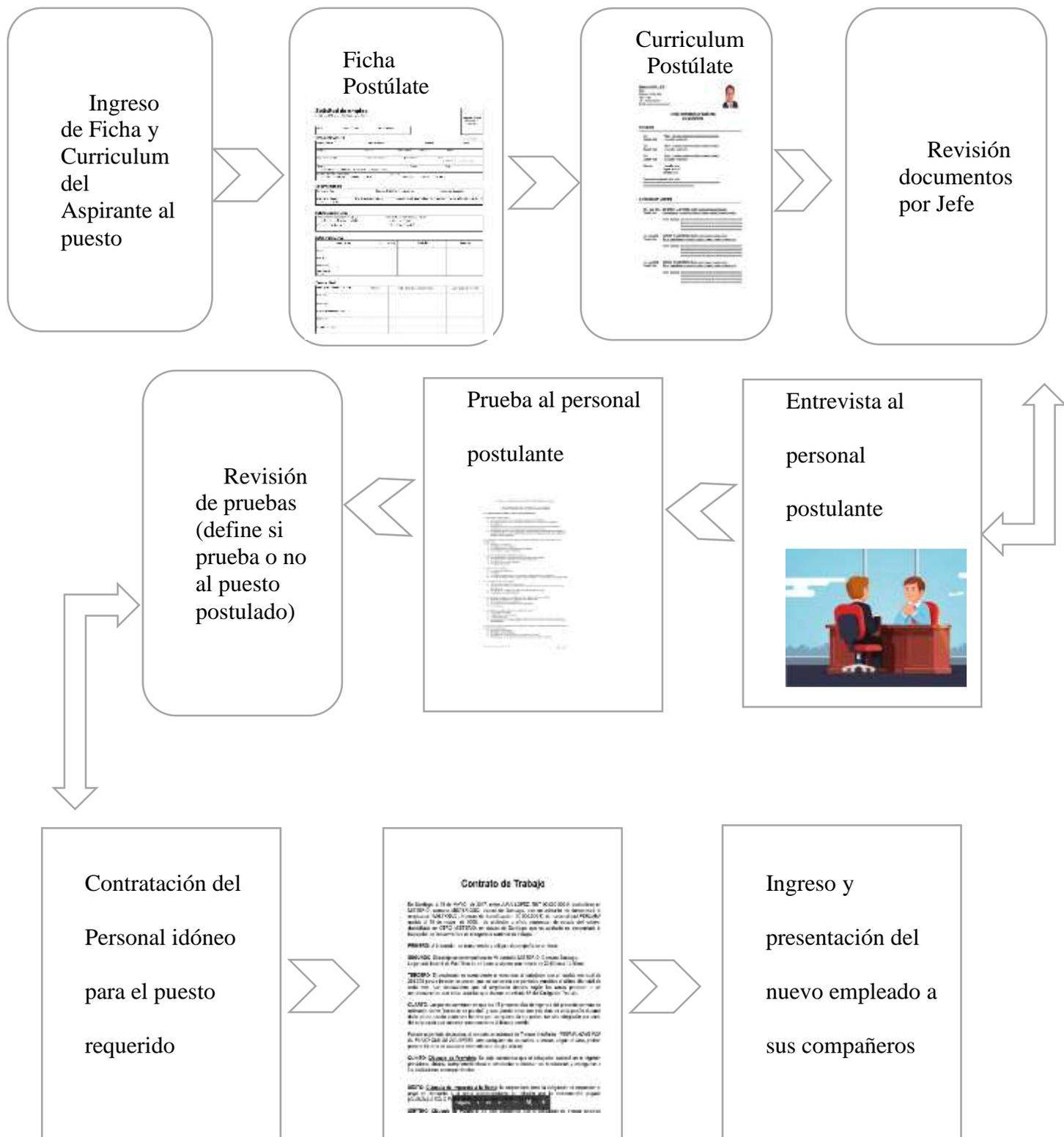


Figura 26. Proceso de selección de Personal.

Tabla 41

Análisis del Proceso de Selección.

Proceso Selección	Objetivo	Alcance
Ingreso de Ficha y Curriculum del Aspirante al puesto	Establecer y consolidar en la empresa otorgando estabilidad laboral, aplicando experiencias y conocimientos en las distintas áreas de la empresa.	Desarrollar profesionalmente el buen desempeño de las funciones asignadas.
Ficha Postúlate	Obtener el perfil de vacante adecuado	Perfil seleccionado con experiencia requerida
Curriculum postulante	Formar parte de la empresa en la que pueda poner en práctica todos los conocimientos, que se brinde la oportunidad de alcanzar todas las metas trazadas, y ofrecer la oportunidad de crecer en el área laboral, personal e intelectual.	Conocimiento y metas en la función con el personal.
Revisión documento por jefe	Análisis del pasado laboral, experiencia y formación académica	Verificar la documentación pertinente y faltante si fuera el caso
Entrevista al personal	Categorizar de acuerdo a las técnicas y el formato que se emplee. Por lo que estas ofrecen oportunidades para conocer personalmente al aspirante hacerle preguntas de una manera que las pruebas nos permiten, al formular juicios sobre el entusiasmo e inteligencia	Para definir los aspectos subjetivos de la persona. Puesto que éstas se clasifican en Estructuradas y no Estructuradas.
Prueba al personal postulante	Evaluar con objetividad los conocimientos y habilidades adquiridas mediante el estudio, la práctica o el ejercicio. Buscando	Medir el grado de conocimientos profesionales o técnicos exigidos por el cargo o función.
Revisión de pruebas (define si prueba o no al puesto postulado)	Tabular los datos obtenidos de las pruebas de los conocimientos de cada vacante	Validar pruebas de conocimientos
Contratación del personal idóneo para el puesto requerido	Personal capacitado con conocimientos a su cargo solicitado.	Vacante con alto rendimiento de conocimiento de acuerdo al perfil que se busca.
Contrato de trabajo	Establecer y legalizar un contrato de tiempo	Acuerdo legal y vinculado con el personal
Ingreso y presentación del nuevo empleado a sus compañeros	Obtener relación y motivación en el medio de equipo de trabajo.	Mayor y una mejor productividad en el empleado.

4.5 Estudio legal

4.5.1. Tipo de empresa.

El depósito de materiales de construcción será una empresa unipersonal con el compromiso definido, se establecerá mediante escritura pública otorgada por el propietario la cual debe de contener estos requisitos:

4.5.2. Requisito del depósito de materiales de construcción.

- Nombre y Apellidos, Nacionalidad, estado civil
- Designación concreta de la empresa
- Entidad a que se ofrecerá la empresa Precio del capital determinado a la Empresa por el gerente o propietario, de conformidad con el artículo Art. 41 de la Ley de Régimen Tributario Determinación del aporte del gerente o propietario
- Prorroga de duración de la misma cualquier otra habilidad legal que el administrador de empresa deseara incluir

4.5.3 Permisos.

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento del establecimiento deberá adjuntar escaneados en formato PDF en el Sistema Informático los siguientes requisitos:

Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.

- Los siguientes requisitos no son necesario ajustarlo porque serán verificados en líneas con la institución pertinente
- Numero de Cedula de ciudadanía o de indentidad del propietario o representante legal del establecimiento.

- Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren. Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC/RISE)
- Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad (ANEXO 1), categorización otorgada por el Ministerio de Turismo.

4.5.3.1. Solicitud.

Los consentimientos que debe de solicitar a las autoridades correspondientes toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento para algún establecimiento, negocios, o empresas, deben de cumplir las diligencias de ley correspondientes de tal forma que no se tenga inconvenientes al momento de iniciar labores.

4.5.3.2. Requisitos para adquirir el registro unico de contribuyentes RUC.

- Cedula de los representantes
- Papeleta de votación
- Planilla de luz

4.5.3.3. Permiso funciomaniento Municipal.

- Cedulación de los actores
- Papeleta de votación
- Copia de RUC
- Declaración de actividades

4.5.3.4. Uso de Suelo.

- Actividad económica
- Código catastral

4.5.3.5. Requisitos Autorizado por el Cuerpo de Bomberos.

- Copia de cedula de ciudadanía facturación de haber realizado la compra del exterior
- Copia de RUC

4.5.3.6. Permiso de funcionamiento por el Ministerio de Salud Publica.

- Solicitud suscripción por la administración de la empresa
- Certificado de salud por cada uno de los empleados

4.5.4. Requerimientos tributarios

Entre las obligaciones a las que las sociedades tienen responsabilidad y obligación de cumplir, dentro del marco de la ley, y respecto a las actividades económicas que realizan. El Servicio de Rentas Internas detalla las siguientes:

- El RUC contiene una estructura que validada por los sistemas del SRI y de otras entidades que utilizan este número para diferentes procesos
- Si se da cualquier cambio en la información otorgada en la inscripción al RUC, el titular debe de acercarse a actualizar su registro en un plazo no mayor a 30 días, presentando los requisitos según el caso.
- SRI dentro de un plazo de 30 días, por lo cual debe de presentar los requisitos correspondientes al caso.

4.5.4.1. Declaración del Impuesto Valor Agregado (IVA).

- Declaración de Impuesto al valor agregado (IVA): Se debe realizar mensualmente, en el Formulario 104,
- Incluso existan periodos donde no se haya registrado venta o actividad comercial, compras o adquisiciones, y por ende no se hayan efectuado

retenciones en el impuesto. En una sola declaración por periodo se establece el IVA sea como agente de Retención o de Percepción.

4.5.4.2. Impuesto predial urbano y/o rural.

- El impuesto predial adecuado a la acción fiscal anterior en la Municipalidad donde se encuentre el bien propiedad debe obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes, conocido por sus siglas como RUC, es el instrumento que identifica al contribuyente y la actividad económica que este realiza
- por ello, todas las sociedades, nacionales o extranjeras, sin excepción, que inicien una actividad económica o que posan bienes o derechos por los cuales tengan la obligación de tributar, tienen la obligación de acercarse inmediatamente a las oficinas del SRI para obtener su número de RUC.

Presentando los requisitos para cada caso, de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica, de acuerdo el art. 3 catastro registrado los formularios de declaraciones o ficha predial con los siguientes indicadores:

<i>Tendencia</i>	<i>Descripción del terreno</i>
<i>Infraestructura y servicios</i>	<i>Uso y calidad de suelo</i>

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno:

Los requisitos tributarios que el país establece una obligación general de información imponiendo el deber de facilitar a la Administración tributaria toda clase de datos con transcendencia tributaria, es decir, que toda empresa tiene la

obligación de llevar actividad contable tributaria para controlar el buen funcionamiento de estas y evitar cualquier operación ilegal de fondos.

- Declaración del Impuesto a la Renta: La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, en el cual se registran los valores correspondientes Declaración del Impuesto a la Renta: La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, en el cual se registran los valores correspondientes
- Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta: Para el pago de esto se deberá emplear el Formulario 106. El cálculo de este anticipo se fundamenta legalmente en al Art. 41 de la Ley de Régimen Tributario
- . Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta: Esta declaración debe de realizarse de forma mensual, empleando para ello el Formulario 103, aun no se hubiese realizado retención alguna durante uno o varios meses. Las sociedades son agentes de retención, por lo que ellas
- Tienen la obligación de efectuarlas y de llevar registro contable sobre las retenciones que realizan, y por los pagos que se originan
- Cada organización debe de llevar en un archivo cronológicamente ordenado los comprobantes de retención que hayan sido emitidos y las declaraciones originadas

4.6 Estudio Tecnico

El objetivo del presente estudio es la de establecer los recursos disponibles los productos ofertados por el Depósito de materiales de Construcción dichos productos ofertados son bienes terminados que no contaminan el ambiente pues ya sufrieron su proceso de transformación en sus respectivas industrias.

Los productos a comercializar serán adquiridos a proveedores garantizados que tenga una alta calidad con el fin de soportar los cambios climáticos. Permitiendo a las edificaciones que hayan construidos con los materiales ofertados no tener deterioro en plazos cortos, por lo tanto, deben estar elaborados bajo normas establecidas para el beneficio del cliente, la cual garantiza su próxima compra.

4.6.1. Localización del Proyecto.

Se localiza en la región de la costa en la provincia del cantón colimes y el Empalme Balzar está ubicado entre los dos cantones cuenta con áreas urbana, y rural. La riqueza de su tierra, el Cantón Balzar es uno de los importantes trabajadores agrícolas de la provincia y se enfatiza sobre todo por sus desarrollos sembríos de los agricultores.



Figura 27. Localización del Proyecto

4.6.1.1. Macro localización del Proyecto.

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Balzar

4.6.1.2. Micro localización del proyecto.

Cantón: Balzar

Calle: Calle Ayacucho y 9 de octubre

Sector: Ayacucho



Figura 28. Ubicación del Proyecto.

Dentro de la zona que se estableció para como micro localización se encuentra en el Cantón Balzar en la zona céntrica y esto establece una fuente estratégica para atracción al cliente.

4.6.1.3. Sector Bancario.

Las constituyen el Ban Ecuador, Western Unión, Banco Guayaquil, Cooperativa de Ahorro y Crédito Fututo Lamanense y Salitre Limitada con movimiento económico.

4.6.1.4. Sector Comercial.

Lo constituyen locales comerciales, ropa, alimentos, medicina, librerías, cincuentazos, ferreterías, abres, cementerio, boutique, locales agros comerciales, servicios básicos, distracción, TIA, mercados, centros médicos, tiendas estos locales comerciales que atraen clientes diariamente.

4.6.1.5. Sector Público.

El sector público es de vital importancia en la zona comercial del Cantón Balzar está conformado por Municipio del Cantón, Cuerpo de Bombero, Coliseo, Liga Cantonal, Cementerio, Escuelas de trascendencia en la localizada.

4.6.1.6. Servicios Básicos.

- Compañía de Transporte público urbano y rural Jorge Mendoza,
Cuidad de Balzar
- CITE
- CNEL

Cooperativa de Transporte Inter cantonal Rutas Balzareñas, Rutas Empalmeñas, que tienen horarios desde las 3 de la madrugada hasta 7 de la noche, y cooperativa Macuchi que cubre la ruta Balzar-Quito en dos Horario mañana y tarde.

4.6.1.7. Infraestructura.

El local comercial donde está ubicado el depósito de materiales de construcción, cuenta con una construcción en buen estado que garantiza la seguridad para los clientes además reúne los requisitos necesarios para obtener los permisos de funcionamientos, como el del Cuerpo de Bomberos, de Uso de Suelo, y la tasa de habilitación.

4.7 Tamaño del proyecto

Para el proyecto de la creación de un depósito de materiales de construcción se considera los siguientes factores:

Demanda	Insumos
Servicio al Cliente	Mano de Obra
Financiamiento.	

4.7.1. Demanda.

Es de gran importancia realiza un análisis a este factor para determinar la demanda insatisfecha y el mercado existente, se debe establecer los requerimientos del depósito de materiales de construcción para satisfacer las necesidades del consumidor.

4.7.2. Insumos y Materia Prima.

El lugar donde estará el depósito de materiales de construcción cuenta con disposiciones para la adquisición de los materiales, para brindar un buen servicio al momento de implementar el depósito, los proveedores suministran productos a precios razonables, sobre todo con calidad y marcas reconocidas que puedan satisfacer las necesidades de los clientes que se acercan al local, con esto se busca atraer más clientes, ya que encuentran variedad en materiales. Este proceso puede ser:

Codigo:00059

Proceso El Depósito De Materiales De Construcción

Versión:02

Revisión:01/08/2019	Aprobación: DD/MM/AA	Fecha de Aprobación: DD/MM/AA
Objetivo:	Alcanzar la satisfacción de todos los requerimientos realizados por todos los usuarios mediante el apoyo de todos los procesos de la organización.	
Alcance:	Promueve con la manifestación de todos los requerimientos del cliente hasta el proceso final de los resultados obtenidos.	
Actividad:	Decisión:	Documentación:
Desarrollo:	Descripción	Responsabilidad:
Cliente llega al local:		
Por medio de la calidad de productos bajo precio de acuerdo a sus necesidades.	Cliente	Recepcionista
Verifica y busca los productos que va comprar:		
Atraves de cuñas comerciales como folletos, radio, prensa y televisión.	Cliente	Vendedor
Tramite del pedido al vendedor:		
Por la orden de compra mediante documento que emite el comprador para pedir la mercadería al vendedor; indicando la cantidad, detalle, precio y condiciones de pago. El documento original es para el vendedor en la cual implica que debe preparar el pedido.	Cliente	Vendedor
Informa al bodeguero del pedido:		
Mediante un sistema donde se emiten las facturas con su respectivo código de los productos requeridos.	Cliente	Supervisor
Emiten factura de compra:		
Llenando los datos correspondientes del cliente	Cliente	Cajero
Cajero gestiona el pago del cliente:		
Por código barra o estadística del producto	Cliente	Cajero
Entrega factura al cliente:		
-físico y electrónico	Cliente	Cajero
Fin de proceso:		
Cliente satisfecho	Cliente	Embarque

4.7.4. Proceso del Servicio

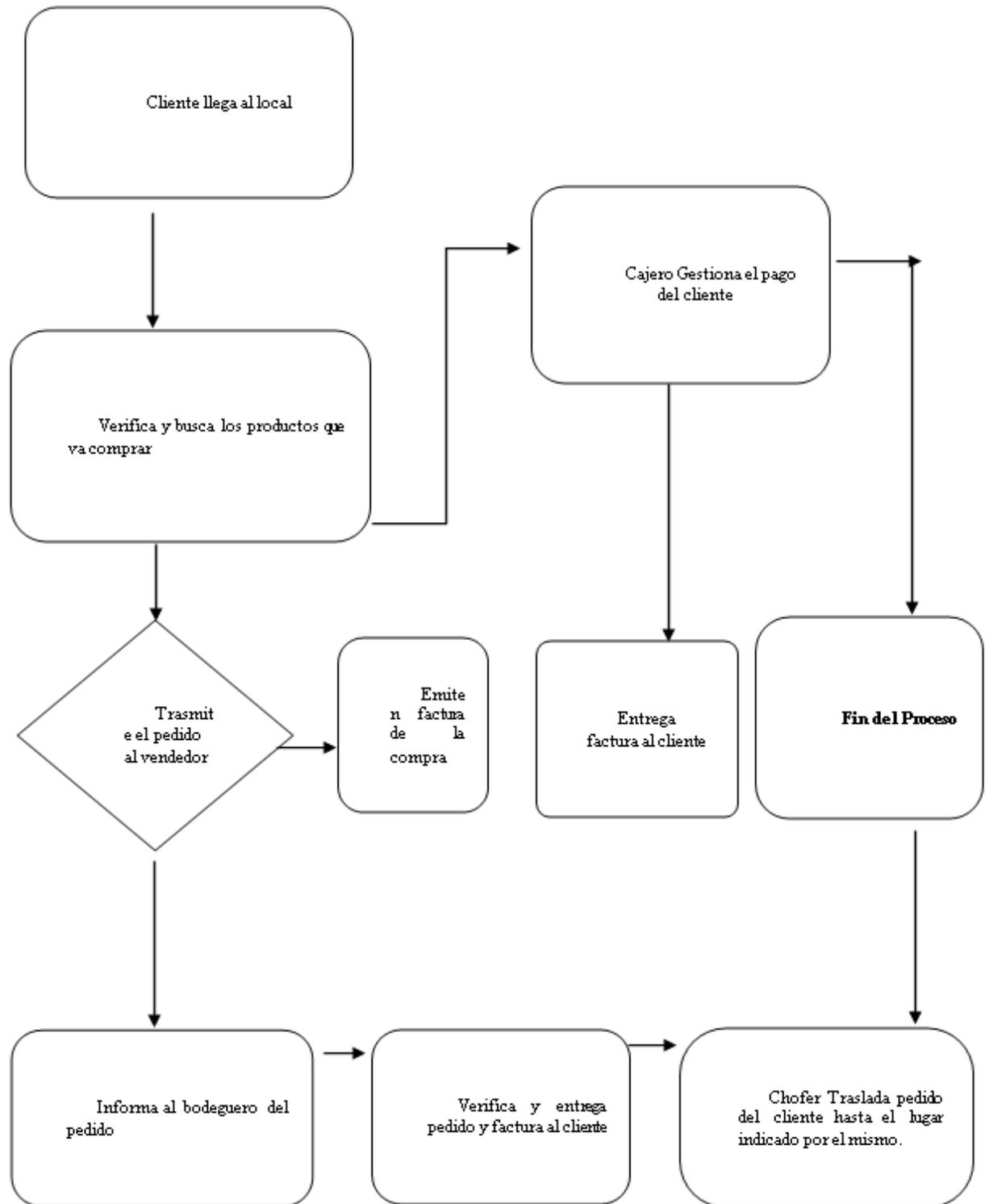


Figura 29. Flujograma del proceso de servicio

4.7.5. Ingeniería del proyecto

La empresa consta con departamentos que cumplen cada función por lo tanto se procede a indicar cada una de las áreas de ocupación del depósito de materiales de construcción, el cual es el siguiente:

4.7.5.1. Diseño de planta

El diseño de planta tiene 500 m², en la cual está dividido por las siguientes plantas:

Planta	METROS
Bodega	200 mt ²
Área Administrativa contable	20 mt ²
Área de atención al cliente	30 mt ²
Exhibición de Perchas	92mt ²
Baños hombre y mujer	4 mt ²
Cajas (4)	4 mt ²
Garaje	150mt ²
Total, de deposito	500mt ²

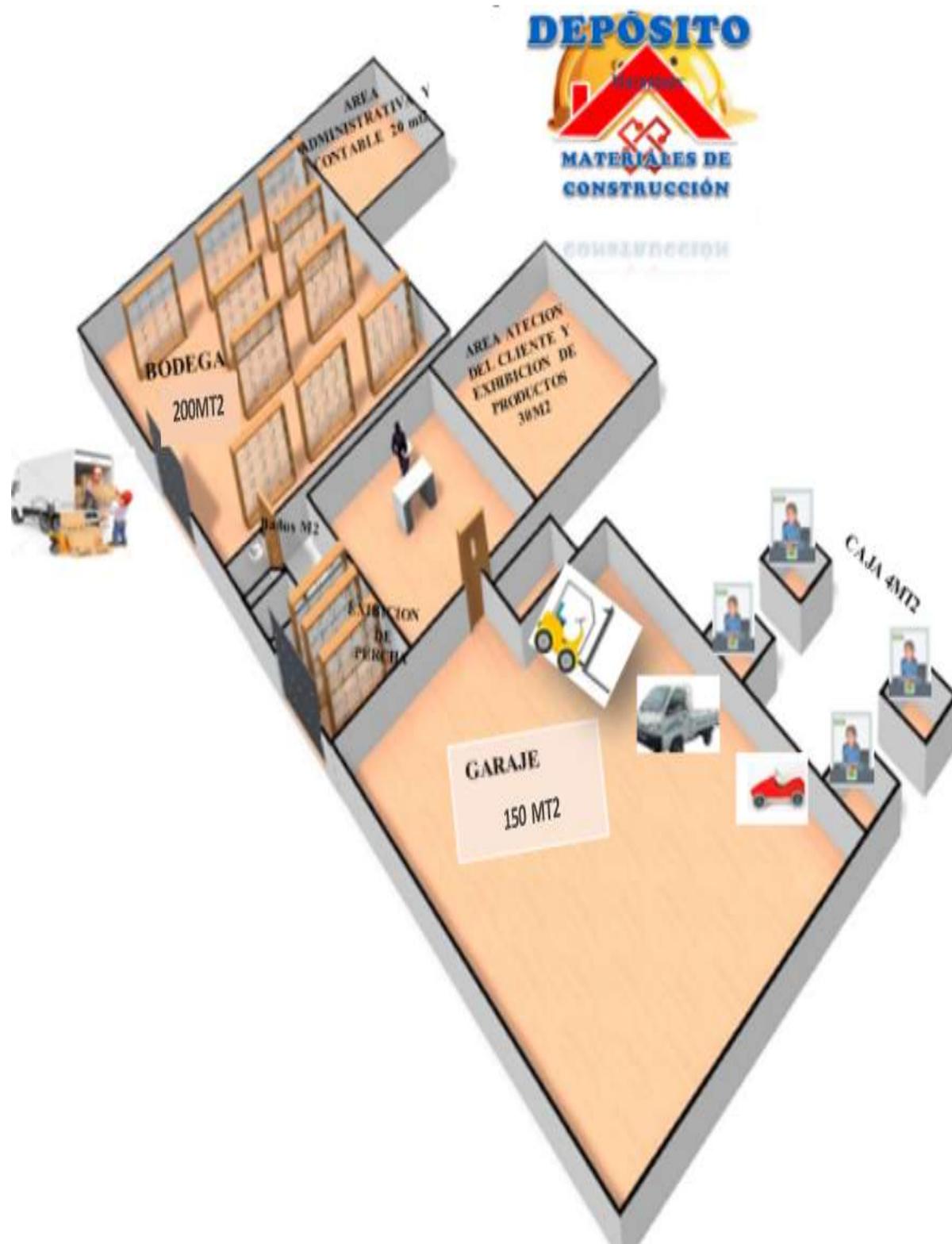


Figura 30. Diseño de Planta.

4.7.5.2. Tecnología a usar

Departamento de administración, en este departamento se archivarán todos los documentos que constan para los permisos, contratos de personal, datos estadísticos, inventarios, stock de mercancías, se ejecutarán los decretos y políticas de la empresa siguiente áreas:

Dentro de este lugar desempeñará sus funciones la secretaria la encargada de emitir los pedidos que realicen los clientes.

Tabla 28

Departamento de Administración.

Área de contabilidad o cajero	Bodega	Área de stock
En el área de contabilidad se cobrarán los valores de la compra de materiales que el cliente haya adquirido, además de todos los procesos contables para emitir el informe de ingresos diarios y mensuales, esto permitirá a la administración medir la situación de la empresa frente al factor económico.	En esta área se almacenará todo el stock de la mercancía de venta y demás insumos necesarios para la limpieza y desarrollo de las actividades de la empresa.	Es importante que se destine un espacio para la exhibición de los materiales de construcción para que pueda el cliente visualizar e interesarse por su compra.

Áreas administrativas

Administración y contabilidad				
Ítem	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Escritorio	2	\$75,00	\$150,00
2	Sillas de Espera	1	240,00	\$240,00
3	Sillas de Oficinas	2	\$40,00	\$80,00
4	Computadoras de Escritorio	2	\$490,00	\$980,00
5	Impresora	1	\$190,00	\$190,00

Tabla 30

Área de Bodega.

Área de Bodega				
Ítem	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Teléfono	1	\$12,00	\$12,00
2	Dispensador	1	\$90,00	\$90,00
3	Regulador de Voltaje	2	\$15,00	\$30,00
4	Taladro de Walt	1	\$50,00	\$50,00
5	Balanza Electrónica Jontex industrial	1	\$70,00	\$70,00
6	Cortadora Industrial Hierro Millawaki	1	\$140,00	\$140,00

Tabla 31

Vehículo

VEHÍCULO				
Ítem	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Montacarga Hyster 2500kg	1	\$12,00.00	\$12,00.00

Conclusión

Revisando los datos y parámetros obtenidos en este capítulo se pudo obtener lo siguiente:

- Desarrollar un estudio de pre-factibilidad por la creación de un depósito de materiales de construcción, en el cantón Balzar de la provincia del Guayas tiene acogida aceptación del 78,5% de los clientes si están dispuesto a comprar en nuestro local.
- El análisis de mercado es favorable en relación a nuestra competencia.
- La determinación de la estructura administrativa está apegada a las exigencias de nuestro local, en ella se establecen la misión, visión, valores y políticas de colaboradores, clientes, y proveedores.
- Una de los resultados obtenidos en las encuestas es que debemos establecer una atención al cliente personalizada y eficiente por eso se ha asignado un personal directo para la atención.
- Los sueldos y requerimientos están acorde al mercado local.
- La factibilidad del proyecto está representada en el resultado.
- Identificar los materiales componen tu residencia o inmueble de tu localidad
- Utilización de los materiales de construcción en el cantón que está desarrollando permanecerá enfocado a los objetivo.
- Incrementar las ventas en el depósito de materiales construcción
- Innovación en los materiales de construcción, con avance de la tecnología presentando técnica de estudios en el depósito para el cantón Balzar.
- Ampliar el depósito de materiales de construcción, un mejor crecimiento para los productos.

Capítulo V

Propuesta

5.1 Título de la propuesta

El título de la Propuesta de este Trabajo de Titulación es el Análisis financiero de los costos de inversión, que se requieren, para la creación de un Depósito de materiales de construcción, en el cantón Balzar, Provincia del Guayas, durante el período económico 2019.

5.2. Autores de la Propuesta

Las autoras que intervienen en la Propuesta, que trata de realizar un Análisis Financiero de los costos de inversión, necesarios para la creación de un Depósito de materiales de Construcción, en el Cantón Balzar de la Provincia del Guayas, al periodo económico 2019; se detallan a continuación:

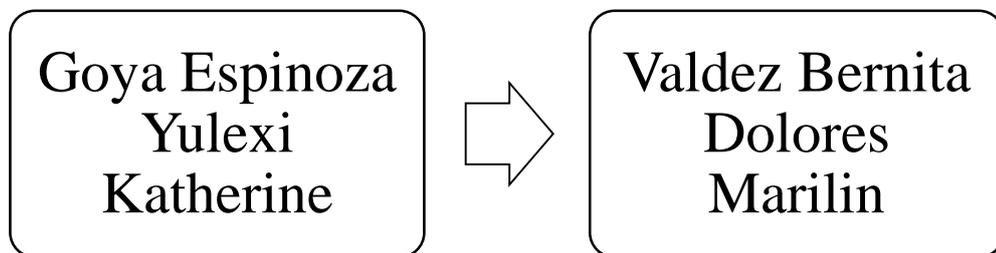


Figura 31

5.3. Empresa Auspiciante

En la actualidad, se realizó la gestión necesaria para obtener el auspicio de un grupo Holding, como lo es la compañía Holcim del Ecuador S.A.; su amplia experiencia en distribución, almacenamiento y organización, contribuirá en la implementación de políticas y procedimientos sólidos e internacionales, que garanticen la sostenibilidad y desarrollo del Depósito de materiales de Construcción,

ubicado en el Cantón Balzar. Así mismo se busca más proveedores que ofrezcan productos de calidad para el depósito.

5.4. Área que cubre la Propuesta

En la Propuesta de este Proyecto de Titulación, intervienen dos áreas de conocimiento, y estas son: Gestión Empresarial y Finanzas. La gestión empresarial es la habilidad que se posee para poder organizar, controlar y dirigir cierto grupo de personas para lograr los objetivos propuestos por medio de varias estrategias.

Las Finanzas son agentes económicos que toman decisiones para invertir, ahorrar y gastar en condiciones de incertidumbre. Esta estudia la rentabilidad de las inversiones para saber cuándo es conveniente invertir, como manejar adecuadamente el endeudamiento para aprovechar su beneficio para crecer en algún futuro, mantiene bajo control las variaciones del valor del dinero en el tiempo para controlar la pérdida de su valor.

5.5. Fecha de presentación

03 de marzo del 2019

5.6. Fecha de terminación

Enero 2020

5.7. Duración del Proyecto

La Duración del presente Proyecto de investigación es de aproximadamente ocho meses, contados a partir de su inicio, mismo que se realizó a los 15 días del mes de marzo del año 2019. Se considera como fecha de apertura del Depósito de materiales de construcción, el 5 de diciembre del 2019.

5.8. Participantes del Proyecto

En la realización de este Proyecto intervinieron varias partes, en primer lugar, los habitantes del Cantón de Balzar, Provincia del Guayas, segundo, el Asociado Holcim del Ecuador, Proyectos Inmobiliarios vigentes en los cantones vecinos.

5.9. Objetivo General de la Propuesta

Diseñar un Estudio financiero de los costos de inversión, que se requieren, en la creación de un Depósito de materiales de construcción, en el cantón Balzar, al 2019.

5.10. Objetivos Específicos de la Propuesta

- Determinar los costos de inversión que intervienen en la creación de un Depósito de materiales de construcción.
- Evaluar los costos de inversión, de acuerdo al mercado, para un micronegocio de Depósito de materiales de Construcción, en el Cantón Balzar de la Provincia del Guayas.
- Ejecutar una proyección de tres años, de los ingresos y gastos esperados, tomando en cuenta la situación económica del país.

5.11. Beneficiarios Directos

Los beneficios directos se consideran el derivado de las ventas, cuando se trata de varios productos, será más difícil determinar el beneficio que da ese dicho producto, cuando una empresa produce un único producto puede ser difícil determinar que es el beneficio directo. En este Proyecto de Factibilidad de Creación de un Depósito de Materiales de Construcción, intervienen:



Figura 32. beneficiarios directos

Este trabajo considera como beneficiarios directos en primera instancia, a los habitantes del Cantón Balzar, debido a que la implementación del Depósito de materiales de construcción, proveerá los insumos necesarios para mejorar o construir sus viviendas, establecidas en el sector rural y urbano de dicho cantón.

El Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Municipal de Balzar, es el segundo beneficiario directo del Depósito de Materiales de Construcción, su Alcalde Ing. Alex Zambrano, se encuentra gestionando alianzas para satisfacer varias necesidades urgentes en el Cantón; la educación superior es una de ellas, por tal razón en el mes de septiembre se reunió con el Rector encargado de la Universidad de Guayaquil, Dr. Roberto Passailaigue para la construcción de un Centro de Estudios Superior en Balzar. El prefecto del Guayas señor Carlos Morales firmó un convenio de ayuda para ejecutar varias de obras de infraestructura vial en las carreteras cercanas y para la reparación de la vía La Esperanza.

Por último, se benefician directamente, los 2 empleados administrativos y 1 trabajadores de Bodega, 1 despachador debido a que ellos perciben un sueldo, beneficios de ley, bonificaciones y afiliación al IESS, por hacer posible la ejecución

de los objetivos propuestos en la implementación y desarrollo del Depósito de Materiales de Construcción.

5.12. Beneficiarios Indirectos

Beneficiarios indirectos son las personas que viven al interior de la zona de influencia del proyecto. Los beneficiarios indirectos de una vía de acceso incluyen a todos los habitantes de las comunidades ubicadas en un área cercana a la misma, así como aquéllos que viven a pocos kilómetros a cada lado de la vía.

En el presente trabajo los beneficiarios indirectos son los habitantes y GAD Municipales de los cantones vecino de Balzar, al norte se encuentra el Empalme, al este Mocache, Palenque y Vinces (Provincia de Los Ríos), al sur está Colimes y en el oeste Olmedo, Santa Ana y Pichincha de la Provincia de Manabí.

También los inversionistas del proyecto son beneficiarios indirectos, aportan sus recursos financieros en una idea con el fin de recuperar la inversión inicial, en la ejecución del mismo, y recibir una rentabilidad anual, que les permita mejorar su estatus económico y el de sus familias.

Por último, como beneficiarios se encuentran cada uno de los proveedores de materiales de construcción, tales como: Holcim Ecuador S.A., Andec S.A., Plastigama S.A., Sika Ecuatoriana S.A., Maderera el cisne, Ferretodo S.A., Indeltro S.A., Pinturas Unidas S.A., Edesa S.A., Canteras, Electrocables C.A., Grifine S.A.

5.13. Impacto de la Propuesta

La ejecución de la Propuesta contribuirá en mejorar la calidad de vida de los habitantes de Cantón Balzar, como distribuidores de materiales de construcción, se proveerá al cantón el material necesario con un convenio comercial, para la

ejecución de las obras de infraestructura vial y para la construcción del centro educativo universitario anhelado por los Balzareños.

5.14. Descripción de la Propuesta

Esta propuesta requiere de una inversión total de U.S.68, 888.75, para instalar el negocio, de este valor, U.S. \$33,811.75 es para la adquisición de Activos Fijos indispensables para el funcionamiento del Depósito de materiales de construcción en Balzar. Adicional a esto U.S. \$209.00 se destinarán para el estudio de factibilidad, U.S. \$100.00 aproximadamente para Gastos de constitución, Registros y permisos (de funcionamiento).

Tabla 45

Detalles de otros activos

Otros activos	Valor total
Estudios de factibilidad	\$ 100,00
Gastos de construcción	\$100,00
Permisos de funcionamiento	\$9,00
Total	\$209,00

5.14.1. Ingresos.

Los ingresos por ventas son el resultado de las operaciones que existen en las empresas, estas operaciones incluyen la venta de bienes y servicios, existen como un valor dentro del estado de resultado, conocido también como el estado de perdida y ganancias, los ingresos por ventas deben tener un equilibrio de crédito normal ya que un crédito cuando se agrega a la cuenta de ingresos hace que las ventas se aumenten.

Los ingresos por ventas del depósito de materiales de construcción se estimaron mediante los costos de operación. Empezando por los ingresos Mensuales que se los calcula multiplicando la cantidad por el costo unitario resultando un total de \$11.977,40. El total de los ingresos anuales por las unidades vendidas cada mes es de \$143.728,80.

Esto demuestra que los productos que se están ofreciendo se están vendiendo a un precio conveniente, porque se generan ganancias tanto en los ingresos mensuales como anuales, sin correr el riesgo de no obtener una buena rentabilidad en el negocio y pérdidas a corto plazo.

Tabla 29

Ingreso Mensual Del Depósito De Materiales De Construcción

Descripción	cantidad	Costo Unitario	P.V.P. Unit	Mensual	Anual
Cemento	800	\$ 5,03	\$ 6,54	\$ 3.480,00	\$ 41.760,00
Bloques	5000	\$ 0,20	\$ 0,26	\$ 850,00	\$ 10.200,00
Cerámica	500	\$ 8,09	\$ 10,52	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00
Ladrillo	4000	\$ 0,21	\$ 0,27	\$ 720,00	\$ 8.640,00
Madera	30	\$ 2,89	\$ 3,76	\$ 75,00	\$900,00
Piedra	120	\$ 0,52	\$ 0,68	\$ 54,00	\$648,00
Bambú o caña	25	\$ 2,17	\$ 2,83	\$ 47,00	\$564,00
Malla x unidad	50	\$ 2,17	\$ 2,83	\$ 94,00	\$1.128,00
Ripio	180	\$ 0,58	\$ 0,75	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Arenas	120	\$ 0,46	\$ 0,60	\$ 48,00	\$576,00
Tubos PVC	80	\$ 4,26	\$ 5,53	\$ 294,40	\$3.532,80
Varillas de 12 de hierro	100	\$ 31,51	\$ 40,96	\$ 2.725,00	\$32.700,00
Total		\$ 13,85	\$ 18,00	\$11.977,40	\$143.728,80

5.1.4.2. Costos de materiales directos

Los costos de materiales directos son los competentes principales del costo total de dichos productos, junto con el costo de mano de obra directa y los gastos generales de fabricación. Puede experimentar variaciones por el cambio de la condiciones de compras y los controles de fabricación, esto afectan de manera directa al precio de un producto o servicio.

Son costos indirectos las materias primas empleadas a la producción de un bien o servicio, en este caso la materiales que se ofrecen para la construcción, ósea los materiales primas directa es resultado de la mano de obra directa y el % de relación con un total de \$ 11,280.90. Otros costos directos serían los sueldos de los trabajadores del depósito de materiales porque ellos son los encargados de llevar la empresa a flote.

Tabla 47

Detalle de costos directos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	P.V.P Unitario	Mensual	Anual
Cemento	\$ 800	\$5.03	\$ 6.54	\$ 3,480.00	\$41,760.00
Bloque	\$5000	\$0.20	\$0.26	\$850.00	\$10,200.00
Cerámica	\$500	\$8.09	\$10.52	\$3,500.00	\$42,000.00
Ladrillo	\$4000	\$0.21	\$0.27	\$720.00	\$8.640.00
Madera	\$30	\$2.89	\$3.76	\$75.00	\$900.00
Piedra	\$120.00	\$0.52	\$0.68	\$54.00	\$648.00
Bambú o caña	\$25	\$2.17	\$2.83	\$47.00	\$564.00
Malla x medidas	\$50	\$2.17	\$2.83	\$94.00	\$1,128.00
Ripio	\$180	\$0.58	\$0.75	\$90.00	\$1,080.00
Arenas	\$120	0.46	\$0.60	\$48.00	\$576.00
Tubos PVC	\$80	\$4.26	\$5.53	\$294.40	\$3532.8
Varillas de 12 de hierro	\$100	\$31.51	\$40.96	\$2,725.00	\$32,700.00
Total		\$13.85	\$18.00	\$11977.4	\$143728.8

COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN (CIF)- INSUMOS				
Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total	Costo anual
Guantes	100	\$132	\$132	\$1,584.00
Fajas	2	\$7.50	\$15.00	\$180.00
Botas punta de acero	2	\$30.00	\$60.00	\$720.00
Casco	2	\$3.50	\$7.00	\$84.00
Total			\$214.00	\$2,568.00

Tabla 30

Costos Indirectos de Fabricación

1.03	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra indirecta	\$ 6,183.00	\$6,368.49	\$ 6,559.54	\$ 6,756.33	6,959.02
Herramientas (insumos)	\$ 2,568.00	2,645.04	\$ 2,724.39	\$ 2,806.12	2,890.31
Depreciación	\$ 2,426.00	\$2,426.00	\$ 2,426.00	\$ 2,426.00	2,426.00
Total	11,177.00	11,439.53	\$11,709.94	\$11,988.45	12,275.33

Los Costos Indirectos son aquellos donde no existen medios para determinar su exactitud la incidencia en cada producto dada su naturaleza, un coste indirecto afecta a varios productos y asignar a este coste a cada producto si es necesario. Sus criterios de imputación son los más habituales en el ámbito financiero ya que los costos indirectos se reparten en función a las unidades producidas, se hace responsable en la función de precio de venta del producto de las unidades vendidas en función del peso del producto de las ventas.

Los costos indirectos en esta propuesta se detallan en la Figura. Los insumos corresponden al material de empaque de ciertos productos, como cartones, etiquetas, fundas.

5.14.3. Financiamiento del proyecto.

El financiamiento del proyecto se puede dar tomando en cuenta la procedencia de los recursos, el tipo de financiamiento que se encajara para un proyecto determinado depende de diversos factores, tales como la urgencia para llevarlo a cabo, existen diversas fuentes de financiamiento y la que se utilizara en este proyecto es las fuentes de financiamiento a largo plazo que incluyen las deudas a largo plazo. En opinión de una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año, la mayoría de las veces corresponden a alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará sus ganancias; usualmente son pagadas de las ganancias originadas por la inversión realizada con los fondos solicitados.

Tabla 31

Gastos de Financiamiento.

Gastos de financiamiento		
Inversión fija	\$ 35,077.00	
Capital de Operaciones	\$ 33,811.75	
Inversión Total	\$ 68,888.75	
Capital propio	\$ 17,222.19	25%
Financiamiento Bancario	\$ 51,666.56	75%

Se requiere de un financiamiento de U.S. \$51,666.56 para ejecutar el proyecto, este financiamiento se lo realizará en Ban Ecuador, Institución Financiera Pública,

que cobra el 16,61% de interés anual. El préstamo se lo efectuará a tres años plazo. El dividendo anual a cancelar es de U.S. \$ 21.984,49. Según la Tabla 50, los intereses ascienden a U.S. \$7.512,91.

Tabla 32

Tabla de Amortización de Financiamiento Bancario.

PRESTAMOS	\$51,666.56				PERIODO: 5 AÑOS
TASA AÑO	1.38% CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO		
1	\$ 4,471.59	\$ 7,512.91	\$ 21,984.49	\$ 37,194.97	
2	\$ 7,067.03	\$ 4,917.47	\$ 21,984.49	\$ 20,127.95	
3	\$ 0,127.95	\$ 1,856.55	\$ 21,984.49	\$ 0.00	
4	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
5	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	

5.14.4. Estados Financieros.

Los estados financieros denominados estados contables permite conocer cuál es la situación económica y financiera de una empresa durante un tiempo determinado, conforman las cuentas anuales de las empresas y sirven para proporcionar información útil en la toma de decisiones esta es la razón por la cual se resumen todas las operaciones registradas en la contabilidad de cierta empresa provienen del resumen de la información contable.

Existen cinco estados financieros, para conocer la situación de un ente económico; el Estado de Situación Financiera, Estados de Pérdidas y Ganancias,

Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambio del Patrimonio y la Notas a los Estados Financieros. Estos se complementan para obtener un confiable conjunto de datos que permitirán al administrador analizar la posición financiera y concluir un dictamen.

Estado de situación financiera

El estado de situación financiera es el estado que permite ver la situación financiera de la empresa, este informe presenta de informa muy clara, la situación patrimonial de la empresa, lo que se tiene y lo que se debe. Es importante que este estado este cuadrado totalmente, el total de sus activos debe ser equivalente a la suma del pasivo con el patrimonio.

La situación financiera de una empresa cambia día a día, cada vez que se realizan las operaciones, por lo que se debe tomar en cuenta al momento de tomar las decisiones adecuadas para la empresa, la presentación de las diferentes cuentas que integran el balance general se puede realizar en función de su orden creciente o decreciente de liquidez, con el método decreciente se puede generar un balance general con mayor liquidez.

Los pasivos son obligaciones que adquieran las empresas, así como contingencias a las que el contador debe prestar suficiente atención para evitar que le sea un problema en el futuro, estas obligaciones pueden ser los préstamos, créditos de proveedores y acreedores, entre otras obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

El Estado de Situación Financiera del Depósito de Materiales de Construcción se visualiza en la Tabla 51. Adicionalmente se procedió a realizar la proyección de la situación Financiera del negocio, por cuatro, es decir desde el año 2020 hasta el año 2023. El resultado obtenido de U.S. \$ 499,813.70 se considera

razonable. También se observa de esta proyección que los años posteriores, el rendimiento financiero es ascendente y positivo, demostrando que la inversión es factible.

Reconoce tener prudencia al inicio y utilización de la ganancia del depósito, se dedica brindar información determinado periodo, demostrando un cuadro bien estructurado donde puntualiza el estado financiero.

Tabla 33

Estado de Situación Financiera Proyectado

ACTIVOS	BG Inicial	2019	2020	2021	2022	2023
CORRIENTE						
Caja – Bancos	\$ 33,811.8	\$ 26,044.5	\$ 58,630.8	\$ 127,385.1	262,769.0	\$ 453,231.8
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materia Prima y Materiales	\$ -	\$ 13,848.9	\$ 14,072.4	\$ 14,299.5	\$ 14,530.3	\$ 14,764.9
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 33,811.8	\$ 39,893.4	\$ 72,703.2	\$ 141,684.7	277,299.4	\$ 467,996.7
ACTIVO FIJO						
Terreno, Construcciones y Adecuaciones	\$ 20,000.0	\$ 20,000.0	\$ 20,000.0	\$ 20,000.0	\$ 20,000.0	\$ 20,000.0
Muebles y Enseres	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria	\$ 470.0	\$ 470.0	\$ 470.0	\$ 470.0	\$ 470.0	\$ 470.0
Vehículo	\$ 260.0	\$ 260.0	\$ 260.0	\$ 260.0	\$ 260.0	\$ 260.0
Equipos de Cómputo	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0	\$ 12,000.0
Equipos de oficina	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0	\$ 1,200.0
(-) Depreciación Acumulada	\$ 102.0	\$ 102.0	\$ 102.0	\$ 102.0	\$ 102.0	\$ 102.0
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ -	\$ (443.0)	\$ (886.0)	\$ (1,329.0)	\$ 1,772.0)	\$ (2,215.0)
DIFERIDO						
Otros Activos	\$ 1,045.0	\$ 1,045.0				
(-) Amortización Acumulada		\$ 1,045.0)				
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1,045.0	\$ -				
TOTAL ACTIVOS						
PASIVOS						
CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores		\$ 13,848.9	\$ 14,072.4	\$ 14,299.5	\$ 14,530.3	\$ 14,764.9
Participación Trabajadores		\$ 782.4	\$ 7,645.2	\$ 15,842.3	\$ 25,580.0	\$ 37,123.4
Impuesto a la Renta		\$ 975.4	\$ 9,531.1	\$ 19,750.1	\$ 31,889.7	\$ 46,280.5
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 15,606.8	\$ 31,248.7	\$ 49,892.0	\$ 72,000.1	\$ 98,168.8
OTROS PASIVOS						
Deuda a Largo Plazo	\$ 51,666.6	\$ 37,195.0	\$ 20,127.9	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 51,666.6	\$ 37,195.0	\$ 20,127.9	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 51,666.6	\$ 52,801.8	\$ 51,376.7	\$ 49,892.0	\$ 72,000.1	\$ 98,168.8
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0	\$ 100.0
Aporte socios	\$ 17,122.2	\$ 17,122.2	\$ 17,122.2	\$ 17,122.2	\$ 17,122.2	\$ 17,122.2
Reserva legal		\$ 345.8	\$ 3,725.0	\$ 10,727.3	\$ 22,033.7	\$ 38,442.3
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 3,112.6	\$ 30,412.7	\$ 63,020.8	\$ 101,757.3	\$ 147,677.0
Utilidades Acumuladas			\$ 3,112.6	\$ 33,525.3	\$ 96,546.1	\$ 198,303.4
TOTAL PATRIMONIO	\$ 17,222.2	\$ 20,680.6	\$ 54,472.5	\$ 124,495.7	\$ 237,559.3	\$ 401,644.8
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 68,888.8	\$ 73,482.4	\$ 105,849.2	\$ 174,387.7	\$ 309,559.4	\$ 499,813.7

Estado de Resultado

El estado de resultado es un estado financiero detallado, donde se presenta la información relativa a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado de tiempo. Asimismo, hace notar los esfuerzos que se realizaron para alcanzar dichos logros. La diferencia entre logros y esfuerzos es un indicador de eficiencia de administración y este sirve como medida para evaluar desempeño.

Los elementos del estado de resultado son los ingresos y los costos y los gastos, los cuales son determinantes de la utilidad neta. Los gastos generales son los que ayudan a que se realice las operaciones: costos de ventas, gastos de ventas y gastos administrativos.

Este estado financiero es dinámico porque proporciona información que corresponde a un periodo. Los estados financieros estáticos son los que muestran información a una fecha determinada, los administradores tienen que conocer periódicamente el resultado de las operaciones que realiza la empresa.

El estado pérdidas y ganancias se usa para medir la rentabilidad que proporciona una base para que todos los inversionistas determinen si los proyectos son rentables o no, estas decisiones aplican riesgos que al mismo tiempo representan oportunidades, pero si se pueden estimar los resultados de la operación.

El estado de resultado proyectado del Depósito de materiales de construcción muestra que en el último año se obtiene una utilidad de \$147,677.0 relativamente buena, a pesar de que en el primer año la utilidad es aceptable, va mejorando con el pasar de los años siempre y cuando tenga la aceptación de los habitantes del cantón.

Tabla 50

Estado de resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADO ROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$216,042.7	\$ 261,411.7	\$ 316,308.1	\$ 382,732.8	\$ 463,106.7
(-) Costo de venta	\$166,186.7	\$168,869.0	\$ 171,594.5	\$ 174,364.0	\$ 177,178.3
Utilidad bruta	\$ 49,856.0	\$92,542.7	\$ 144,713.6	\$ 208,368.8	\$ 285,928.5
(-) GASTOS					
Gastos Administrativos:					
Sueldos y Salarios	\$23,366.6	\$23,743.7	\$24,127.0	\$ 24,516.4	\$ 24,912.1
Alquiler del local	\$ 3,600.0	\$ 3,658.1	\$ 3,717.1	\$ 3,777.1	\$ 3,838.1
Suministros de Oficina	\$ 360.0	\$ 365.8	\$ 371.7	\$ 377.7	\$ 383.8
servicios básicos	\$ 1,440.0	\$ 1,463.2	\$ 1,486.9	\$ 1,510.9	\$ 1,535.2
Depreciación	\$ 443.0	\$ 443.0	\$ 443.0	\$ 443.0	\$ 443.0
Amortización	\$ 1,045.0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Administrativos	\$ 30,254.6	\$ 29,673.9	\$ 30,145.7	\$ 30,625.1	\$ 31,112.2
Gastos de Ventas:					
Publicidad	\$ 2,000.0	\$ 2,032.3	\$ 2,065.1	\$ 2,098.4	\$ 2,132.3
Sueldos y Salarios	\$ 4,872.2	\$ 4,950.8	\$ 5,030.7	\$ 5,111.9	\$ 5,194.5
Total Gastos de Ventas	\$ 6,872.2	\$ 6,983.1	\$ 7,095.8	\$ 7,210.4	\$ 7,326.7
TOTAL GASTOS	\$37,126.8	\$36,657.0	\$ 37,241.5	\$ 37,835.4	\$ 38,439.0
UTILIDAD OPERACIONAL	\$12,729.2	\$55,885.7	\$107,472.1	\$170,533.4	\$247,489.5
Gastos Financieros	\$ 7,512.9	\$ 4,917.5	\$ 1,856.5	\$ -	\$ -
utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 5,216.3	\$50,968.2	\$105,615.6	\$170,533.4	\$247,489.5
Participación Trabajadores 15%	\$ 782.4	\$ 7,645.2	\$15,842.3	\$ 25,580.0	\$ 37,123.4
utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 4,433.9	\$43,323.0	\$89,773.2	\$144,953.4	\$210,366.1
Impuesto a la Renta 22%	\$ 975.4	\$ 9,531.1	\$19,750.1	\$ 31,889.7	\$ 46,280.5
utilidad antes de reserva legal	\$ 3,458.4	\$33,791.9	\$70,023.1	\$113,063.6	\$164,085.6
Reserva legal 10%	\$ 345.8	\$ 3,379.2	\$7,002.3	\$11,306.4	\$ 16,408.6
UTILIDAD NETA	\$ 3,112.6	\$30,412.7	\$63,020.8	\$101,757.3	\$147,677.0

5.14.5. Flujo de Caja

El flujo de caja es un estado financiero básico que presenta, de manera dinámica el movimiento de efectivo de una empresa en un periodo determinado y la situación de efectivo al final del mismo periodo, una de las tareas importante del gerente de alguna empresa es maximizar el valor de la misma para llegar a ser competitivos en el mercado globalizado donde la competencia es cada vez mayor y donde se deben tomar decisiones estratégicas para garantizar que el negocio siga a flote.

Para aplicar algunos criterios de evaluación se estimó el flujo de caja del Depósito de Materiales de Construcción de la Tabla 52, se puede observar que el beneficio obtenido en el último año es de \$ 350,531.30, lo que significa que el proyecto tendrá una buena liquidez.

El flujo de caja es importante porque permite cubrir todos los requerimientos de efectivo proyectado, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo. Con el análisis del flujo de caja el gerente se puede adelantar a los posibles resultados y así generar estrategias necesarias para encontrar una forma más factible a la hora de tomar decisiones al momento de invertir.

Una de las características más importantes al momento de hacer un flujo de caja es que debe basarse en datos que podrían incurrir es decir debe ser más objetivo posible, se elabora tomando en cuenta el principio y la prudencia, es decir deben ser estrictos con los ingresos y flexibles con los egresos, para así poder ingresar a nuevas corrientes que en la actualidad se pueden reflejar positivamente.

Tabla 51
Flujo de caía

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS		\$ 216,042.72	\$ 261,411.69	\$ 316,308.14	\$ 382,732.85	\$ 463,106.75
(-)Costos de ventas		\$ 166,186.70	\$ 168,868.96	\$ 171,594.50	\$ 174,364.04	\$ 177,178.27
Utilidad Bruta		\$ 49,856.01	\$ 92,542.73	\$ 144,713.64	\$ 208,368.81	\$ 285,928.47
		23%	35%	46%	54%	62%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Admnsitrativos		\$ 30,254.60	\$ 29,673.90	\$ 30,145.68	\$ 30,625.08	\$ 31,112.22
Gastos de Ventas		\$ 6,872.20	\$ 6,983.12	\$ 7,095.83	\$ 7,210.36	\$ 7,326.73
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 37,126.81	\$ 36,657.02	\$ 37,241.51	\$ 37,835.44	\$ 38,438.95
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 12,729.20	\$ 55,885.71	\$ 107,472.12	\$ 170,533.37	\$ 247,489.52
(-)Gastos Financieros		\$ (7,512.91)	\$ (4,917.47)	\$ (1,856.55)	\$ -	\$ -
utilidad antes de participacion a trbajadores		\$ 5,216.30	\$ 50,968.24	\$ 105,615.58	\$ 170,533.37	\$ 247,489.52
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$ (782.44)	\$ (7,645.24)	\$ (15,842.34)	\$ (25,580.01)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$ (975.45)	\$ (9,531.06)	\$ (19,750.11)	\$ (31,889.74)
(=) Utilidad de ejercicio		\$ 5,216.30	\$ 49,210.35	\$ 88,439.28	\$ 134,940.92	\$190,019.77
(+) Ajustes de Depreciación		\$ 443.00	\$ 443.00	\$ 443.00	\$ 443.00	\$ 443.00
(+) Ajsutes por Amortización		\$1,045.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ 6,704.30	\$ 49,653.35	\$ 88,882.28	\$ 135,383.92	\$ 190,462.77
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$ 35,077.00					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$33,811.75					
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$ 68,888.75	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$ 51,666.56					
Amortización de Capital		(\$ 14,471.59)	(\$ 17,067.03)	(\$ 20,127.95)	\$ 0.00	\$ 0.00
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ (14,471.59)	\$ (17,067.03)	\$ (20,127.95)	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO	\$ 17,222.19	\$ (7,767.29)	\$ 32,586.32	\$ 68,754.33	\$135,383.92	\$ 190,462.77
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ (51,666.56)	\$ 14,217.20	\$ 54,570.82	\$ 90,738.83	\$ 135,383.92	\$ 190,462.77
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (68,888.75)	\$ (7,767.29)	\$ 32,586.32	\$ 68,754.33	\$ 135,383.92	\$ 190,462.77
FLUJO ACUMULADO	\$ (68,888.75)	\$ (76,656.04)	\$ (44,069.72)	\$ 24,684.61	\$ 160,068.53	\$ 350,531.30

Evaluación económica

La evaluación económica se evalúan los costos y las ganancias de un proyecto desde la perspectiva de la sociedad como un todo, y a su vez, el análisis de cada una de las determinaciones para poder realizar el caculo de inversión dando como resultado los fondos que necesitaremos para poder realizar dicho proyecto de inversión.

Inversión

El término de inversión se refiere al acto de postergar el beneficio inmediato del bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable.

La mayor parte de las inversiones deben hacerse antes de poner en marcha algún proyecto donde existan inversiones que sean necesarias a realizar durante la operación, ya sea porque precise o reemplace activos desgastados o porque se requiere incrementar la capacidad productiva ante aumentos proyectados de la demanda.

Inversión Fija

Se refiere a todo tipo de activos cuya vida útil es mayor a un año y tiene como finalidad proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades.

Tabla 35

Inversión Fija

Inversión Fija	
INFRAESTRUCTURA	\$ 20,000.00
EQUIPOS DE MATERIALES	\$ 260.00
VEHÍCULOS	\$ 12,000.00
MUEBLES DE OFICINAS	\$ 470.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 102.00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 1,200.00
TOTAL	\$ 34,032.00

La inversión fija del proyecto a ejecutarse es de \$ 34,032.00.

Inversión Diferida

Estas inversiones se realizan en bienes y servicios intangibles que son indispensables para el proyecto o empresa, pero no intervienen directamente en la producción. Por ser intangibles, están sujetas a amortizaciones y se recuperan a largo plazo.

Tabla 36

Inversión diferida

Inversión Diferida		
	Cantidad	Costo Total
Estudio de Prefactibilidad	1	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 45.00
Gastos de constitución	1	\$ 500.00
Total		\$ 1,045.00

La inversión diferida estimada para el proyecto es de \$ 1,045.00.

Capital De Trabajo

Constituye a los recursos necesarios en la forma de activos corrientes para la operación normal de un proyecto durante su ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

Tabla 37

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Detalle	Anual	Mensual
Costos de producción	\$ 166,186.70	\$ 13,848.89
Gastos administrativos	\$ 29,811.60	\$ 2,484.30
Gastos de ventas	\$6,872.20	\$ 572.68
Total	\$ 202,870.51	\$ 16,905.88
por 2 meses		33,811.75

El capital de trabajo está estimado anualmente y mensualmente, por ciertos imprevistos que puede tener el depósito de materiales de construcción.

5.14.7. Evaluación Financiera

La evaluación financiera tiene como objetivo determinar el mérito de un proyecto, estimando el grado de nivel y la utilidad que obtiene un empresario como recompensa a utilizar su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto de inversión.

Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) determina los valores presentes de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil de un proyecto, a la vez puede aplicarse el flujo neto y corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizaran. En este caso el valor actual neto es de \$ \$ 234,565.89 lo que significa que el proyecto tiene una rentabilidad estable estimado por las autoras.

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno o rendimiento (TIR) de un proyecto es la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de flujos de beneficios (positivo) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos). En otras palabras, la TIR es la tasa de descuento de flujos asociados con un proyecto hasta un valor exactamente de cero.

Teniendo en cuenta que mientras más alta se la tasa interna de retorno es mejor, esto quiere decir que el proyecto tiene un alto índice de ser exitoso. Realizando el cálculo en Excel podemos decir que la TIR es del 57%.

Tabla 38

Rentabilidad del proyecto

Rentabilidad Del Proyecto	
VAN	\$ 234,565.89
TIR	57%

5.14.8. Relación Costo – Beneficio

La relación beneficio costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión, este método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio costo será igual a uno. SI el VAN es mayor que cero, la relación será mayor que uno, y si el VAN es negativo, esta será menor que uno.

Con este indicador se puede determinar la rentabilidad y el valor en centavos de cada dólar que se obtendrá del Depósito de Materiales de Construcción. Se lo calcula utilizando valor actual neto de los ingresos y el valor actual neto de los egresos.

Tabla 39

Relación Costo – Beneficio

Relación Costo Beneficio				
Años	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo Caja
0	\$ (68,888.75)	\$ -	\$ -	\$ 68,754.33
1		\$216,042.72	\$ 210,826.42	\$ 5,216.30
2		\$261,411.69	\$ 210,443.44	\$ 50,968.24
3		\$316,308.14	\$ 210,692.56	\$105,615.58
4		\$382,732.85	\$ 212,199.48	\$170,533.37
5		\$463,106.75	\$ 215,617.23	\$247,489.52

El costo de inversión sale de la suma entre la inversión y la suma de los egresos, así mismo la diferencia entre los ingresos y los egresos es el resultado del flujo de caja.

Cálculo de la relación beneficio costo:

Suma de Ingreso	\$ 1.639.602,14
Suma de Egresos	\$1,059.779.13
Costos-Inversión	\$1,128.667.88
Relación Beneficio /Costo	1,452688

Al calcular la relación beneficio-costo se obtuvo que el valor supera a la unidad entonces por dólar se obtendrá 0,45 centavos, esto quiere decir que el proyecto es aceptable y generara una buena rentabilidad.

5.14.9. Tiempo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de inversión es un método de evaluación que se utiliza para saber en cuanto tiempo se paga dicha inversión, cuanto se tarda en generar los recursos monetarios suficientes para pagar el monto original de la inversión.

Para calcular PRI se tomaron los datos del flujo de caja donde se tomó los periodos del flujo acumulado estimados, el flujo de caja del periodo siguiente, en el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido de recuperación de inversión inicial de capital del Depósito de Materiales de Construcción.

Tabla 40

Periodo de Recuperación de Inversión

Periodo de Recuperación de Inversión	
Último Periodo Con FA Negativo	3
Valor Absoluto Ultimo FA Negativo	\$44,069.72
Valor Del Flujo De Caja Del Periodo Siguiete	\$ 68,754.33
Pay Back	3,64

$$\text{PRI} = \text{Último Periodo Con FA Negativo} + \frac{\text{Valor Absoluto Último FA Negativo}}{\text{Valor Del Flujo De Caja Del Periodo Siguiete}}$$

$$\text{PRI} = 3 + \frac{\$ 44,069.72}{\$ 68,754.33}$$

$$\text{PRI} = 3.64 \text{ años}$$

$$\text{PRI} = 0.64 * 12 \text{ meses} = 7.68$$

$$\text{PRI} = 0.68 * 30 \text{ días} = 20$$

La inversión realizada se recuperará en 3 años, 7 meses y 20 días.

Punto Equilibrio

Es un término utilizado en economía para definir el nivel de ventas en donde los costos fijos y los costos variables se cubren, es decir, que la empresa al utilizar este punto de equilibrio obtiene beneficios, aunque la remuneración monetaria se determine a 0. Esto quiere decir que, aunque no gana dinero tampoco pierde, su objetivo es cubrir los costos y que sus ventas aumenten.

Tabla 41

Cálculo Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 18.00	\$ 19.80	\$ 21.78	\$ 23.96	\$ 26.36
(-) Costo Variable	\$ 11.98	\$ 12.34	\$ 12.71	\$ 13.09	\$ 13.48
(=) Contribución marginal	\$ 6.03	\$ 7.47	\$ 9.08	\$ 10.87	\$ 12.88
Costos fijos	\$ 55,816.71	\$ 54,670.39	\$ 53,102.06	\$ 52,782.88	\$ 54,366.36
Punto de equilibrio anual und	9262	7321	5850	4854	4222
Punto de equilibrio mensual und	772	610	487	404	352
Punto de equilibrio Annual	\$ 166,756.21	\$ 144,992.60	\$ 127,435.27	\$ 116,308.60	\$ 111,275.47
Punto de equilibrio mensual	\$ 13,896.35	\$ 12,082.72	\$ 10,619.61	\$ 9,692.38	\$ 9,272.96

Tabla 59

Punto de equilibrio

CANTIDAD	COSTO TOTAL	INGRESO	UTILIDAD
1000	\$ 67,794.11	\$ 18,003.56	\$-49,790.55
1500	\$ 73,782.81	\$ 27,005.34	\$-46,777.47
2000	\$ 79,771.51	\$ 36,007.12	\$-43,764.39
2500	\$ 85,760.21	\$ 45,008.90	\$-40,751.31
3000	\$ 91,748.91	\$ 54,010.68	\$-37,738.23
3500	\$ 97,737.61	\$ 63,012.46	\$-34,725.15
4000	\$ 103,726.31	\$ 72,014.24	\$-31,712.07
4500	\$ 109,715.01	\$ 81,016.02	\$-28,699.00
5000	\$ 115,703.71	\$ 90,017.80	\$-25,685.92
5500	\$ 121,692.41	\$ 99,019.58	\$-22,672.84
6000	\$ 127,681.11	\$ 108,021.36	\$-19,659.76
6500	\$ 133,669.81	\$ 117,023.14	\$-16,646.68
7000	\$ 139,658.51	\$ 126,024.92	\$-13,633.60
7500	\$ 145,647.21	\$ 135,026.70	\$-10,620.52
8000	\$ 151,635.91	\$ 144,028.48	\$-7,607.44
8500	\$ 157,624.61	\$ 153,030.26	\$-4,594.36
9000	\$ 163,613.31	\$ 162,032.04	\$-1,581.28
9500	\$ 169,602.01	\$ 171,033.82	\$1,431.80
10000	\$ 175,590.71	\$ 180,035.60	\$4,444.88
10500	\$ 181,579.41	\$ 189,037.38	\$7,457.96
11000	\$ 187,568.11	\$ 198,039.16	\$10,471.04
11500	\$ 193,556.81	\$ 207,040.94	\$13,484.12
12000	\$ 199,545.51	\$ 216,042.72	\$16,497.20
12500	\$ 205,534.21	\$ 225,044.50	\$19,510.28
13000	\$ 211,522.91	\$ 234,046.27	\$22,523.36
13500	\$ 217,511.61	\$ 243,048.05	\$25,536.44
14000	\$ 223,500.31	\$ 252,049.83	\$28,549.52
14500	\$ 229,489.01	\$ 261,051.61	\$31,562.60
15000	\$ 235,477.71	\$ 270,053.39	\$34,575.68
15500	\$ 241,466.41	\$ 279,055.17	\$37,588.76
16000	\$ 247,455.11	\$ 288,056.95	\$40,601.84

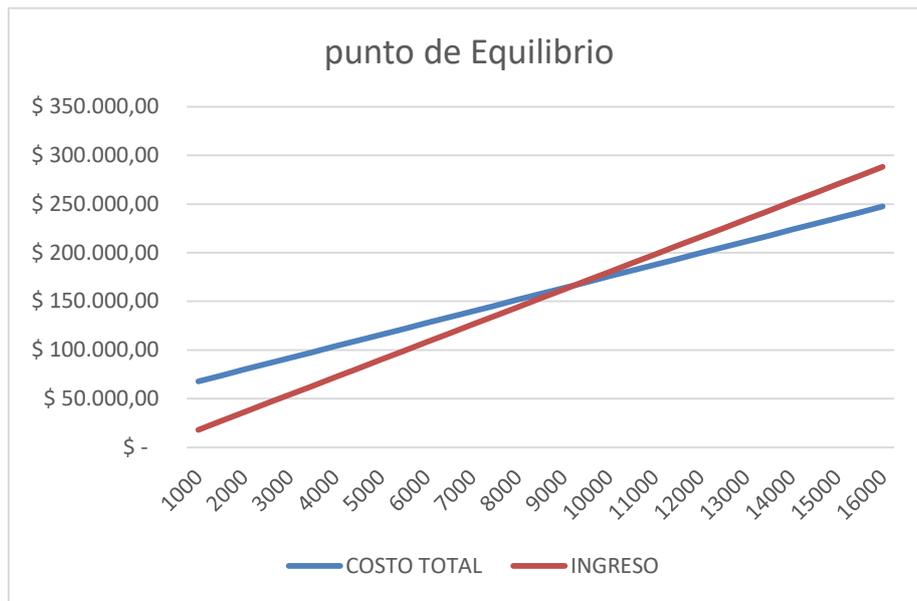


Figura 33 puntos de equilibrio

Se estima el punto de equilibrio en el año 1 de 9262 unidades, lo que significa que no se pierde ni se gana.

5.14.10. Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad es el momento en cual se deben tomar decisiones sobre que herramientas financieras se deben invertir los ahorros, es primordial conocer los distintos métodos para obtener el valor del grado del riesgo que representa una inversión.

Análisis de sensibilidad y sus posibles escenarios:

Escenario pesimista: es el peor panorama para una inversión, donde el resultado final de un proyecto es rotundo el fracaso.

Escenarios probables: como su nombre lo indica, sería el resultado más probable que se suponga para el análisis de una inversión, es un escenario objetivo y está basado en la mayor información posible.

Escenario optimista: siempre hay una posibilidad de que se logre lo esperado, cuando el escenario es optimista, motiva a los inversionistas a que corran riesgos. Así pueden darse cuenta que en dos inversiones donde se estarían dispuestos a invertir una misma cantidad el grado de riesgo y las utilidades pueden ser realmente diferentes.

Tabla 42

Análisis de sensibilidad

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
	-5%		5%
PRECIO	17.10	\$ 18.00	\$19.80
COSTO VARIABLE		\$ 11.98	
COSTO FIJOS		\$ 11,177.00	
VAN	\$ 182,307.75	\$ 234,565.89	\$339,082.16
TIR	43.72%	57%	83%

Aplicando el análisis de sensibilidad se logra demostrar el VAN tiene una variación frente a lo estimado, ósea del que \$ 234,565.89 esta esperado a obtener, este mismo disminuye con un total de \$ 182,307.75 en cambio en el optimista se espera obtener \$339,082.16.

5.15. Importancia.

La aplicación de este proyecto de prefactibilidad es muy relevante ya que ayudaría tanto a los habitantes del cantón Balzar porque sus ingresos son mayores que los egresos, esto es bueno porque se generaría una fuente de empleo en el cantón y se mejoraría la economía de las personas contratadas.

Otra parte importante es que, al momento de realizar la inversión del depósito material de construcción, se recuperaría poco a poco, para así solventar todos los gastos que incurrieron al momento de aplicarlo y generar más ganancias, en si el negocio es rentable.

5.16. Metas del Proyecto.

Al momento de diseñar un estudio financiero se está evaluando los costos de inversión para la creación de un depósito de materiales de construcción para el cantón Balzar, este mismo servirá para abaratar los costos y saber si es factible o no implementar el proyecto.

5.17. Finalidad de la Propuesta.

- Lograr que el depósito de materiales de construcción sea aceptado por los habitantes del cantón.
- Generar ventas para obtener más beneficios de los que se espera al momento de implementar el proyecto.
- Buscar proveedores que ofrezcan los materiales de construcción de buena calidad.
- Hacer un convenio con el GAD del cantón para así mejorar las instalaciones de las instituciones educativas, salud. Etc.
- Coordinación, comunicación seguimiento y evaluación de los servicios prestados a los clientes para garantizar un mayor impacto en la adquisición de materiales de construcción.
- Evaluaciones de intereses y competencias para la reubicación del personal del depósito de materiales de construcción y generar beneficios para las familias de los trabajadores del depósito.

- Fortalecer las habilidades en salud de las personas , ofreciendo un servicio más eficaz a las personas promocionando información sobre el deposito
- Promover los equipo de trabajo, liderazgo y el desarrollo de valores en el deposito
- Asumir responsabilidad y compromiso con los demás compañeros

Conclusión

Revisando los datos y parámetros obtenidos se pudo obtener lo siguiente:

- Al determinar los costos de inversión se logró establecer que el proyecto requiere una inversión total de \$68, 888.75, la adquisición de activos fijos es de \$33,811.75 necesarios para el funcionamiento del depósito de materiales construcción. Se estimó \$1,200.00 para el estudio de factibilidad y \$ 1,000 para gastos de constitución, registros y permisos de funcionamiento.
- Las expectativas de comercialización para el Depósito de materiales de construcción en el cantón Balzar son muy altas, ya que tiene un 78,5% de aceptación de los clientes, esto ayudara que haya una expansión del negocio en su momento, ya sea de nuevas sucursales en cantones vecinos. Los componentes principales que debe poseer un Proyecto son los que se identifican su viabilidad: los costos de operación del proyecto, la localización del proyecto, la evaluación económica, la evaluación financiera, el análisis de sensibilidad y/o riesgo, las conclusiones del estudio.
- En el estudio financiero desarrollado dio como resultado que, el valor actual neto es de \$ 234,565.89 y la tasa interna de retorno es de 57% estos dos indicadores demuestran que el proyecto tendrá una rentabilidad estable.

BIBLIOGRAFIA

- Bautista Hernández, I. (Diciembre de 2011). *Escuela Superior Huejutla*. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf
- Ortiz Anaya, H. (2018). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo*. Colombia: Universidad Externado.
- Agencia Nacional de Regulacion, C. y. (2014). *Guía de Requisitos que se requieren para la Obtención del Permiso de Funcionamiento de los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario*. Quito: ANRCVS.
- ARGOTE-CUSI, M. L. (2015). Análisis de sensibilidad de proyecciones de población. (SciELO, Ed.) *Papeles de población - SciELO*, 45.
- Argudo, C. (12 de septiembre de 2017). *emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-gestion-empresarial.html>
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación* (6ª Edición ed.). Caracas, República Bolivariana de Venezuela: EDITORIAL EPISTEME, C.A.
- Baca Urbina , G. (2010). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: McGRAW-HILL.
- Baquerizo, P. (2015). Viabilidad Financiera. *eumed*, 9.
- BBVA. (2019). *BBVA*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Benavides, A. (2013). Tecnología, la clave en la gestión de proyectos. *LOGISTICA*, 21.
- Bersin, J. (2016). *Tendencias Globales en Capital Humano 2016*. (D. U. Press, Ed.) Los Angeles, Estados Unidos: Deloitte University Press.
- Bonilla, D. A. (2015). *DISEÑO DE EXPLOTACIÓN DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EXISTENTES EN LA CANTERA "SANTA ANITA", UBICADA EN LA PARROQUIA SALACHE, CANTÓN SALCEDO, PROVINCIA DE COTOPAXI*. Salcedo, Cotopaxi, Ecuador : UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- BONILLA, D. A. (2015). *DISEÑO DE EXPLOTACIÓN DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EXISTENTES EN LA CANTERA "SANTA ANITA", UBICADA EN LA PARROQUIA SALACHE, CANTÓN SALCEDO, PROVINCIA DE COTOPAXI*. Salcedo, Cotopaxi, Ecuador : UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- Caballos, A. (2014). *Plan de Negocios*, 1,5. Recuperado el 05 de 03 de 2019, de 100 Planes de negocios: <http://www.100plandenegocios.com/plan-de-negocios-para-sector-de-construccion>
- Campo, M. F. (2009). Cómo definir los costos de tu empresa. *Bogotá Emprende*, 30.

- CARASCO. (2010). *Manual para realizar Estudios de Prefactibilidad y Factibilidad*. Nicaragua: MTI.
- Carrasco, M. J. (2016). POLÍTICA ECONÓMICA. *Contribuciones a la Economía*, 23.
- Celis, D. H. (2017). Manual de Contabilidad de Costos. *Empresas*, 23.
- CELIS, D. H. (2017). Manual de Contabilidad de Costos . *Empresas*, 23.
- Cepal. (2013). *El Desarrollo Económico del Ecuador*. Quito, ECUADOR: Editogran S.A.
- Cepal. (2013). *El Desarrollo Económico del Ecuador*. Quito: MINISTERIO COORDINADOR DE POLÍTICA ECONÓMICA.
- CEPAL. (2013). *EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL ECUADOR*. QUITO, ECUADOR: Editogran S.A.
- CEPAL. (2013). *EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL ECUADOR*. Quito: MINISTERIO COORDINADOR DE POLÍTICA ECONÓMICA.
- CEPAL. (2013). *EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL ECUADOR* . QUITO, ECUADOR: Editogran S.A.
- Chain, N. S. (2004). *Evaluación De Proyectos De Inversión En La Empresa*. Buenos Aires, Argentina: Gráfica Pinter S.A.
- CIFE, C. I. (2007). *Estudio Técnico*. Francia: FACULTAD DE ECONOMÍA UNAM.
- DAVILA, A. O. (2017). *MANUAL DE POLÍTICAS CONTABLES EN MARCO DE LAS NICSP, APLICABLES AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN – COLCIENCIAS*. (COLCIENCIAS, Ed.) Bogotá, Colombia: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE CIENCIA TECNOLOGIA E INNOVACION- COLCIENCIAS.
- Díaz, I. M. (2012). *Determinantes y consecuencias de la efectividad de las promociones basadas en precios*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Díaz-Narváez, V. P. (2016). Artículos científicos, tipos de investigación y productividad. *Rev. Cienc. Salud.*, 118.
- Doig Hoyle, M. S. (2011). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PARA LA ELABORACIÓN DE PIQUEOS A BASE DE PECANAS EN LA CIUDAD DE TRUJILLO. 23. Trujillo, Peru: Universidad Privada del Norte.
- DOIG HOYLE, M. S. (2011). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PARA LA ELABORACIÓN DE PIQUEOS A BASE DE PECANAS EN LA CIUDAD DE TRUJILLO. 23. Trujillo, Peru: Universidad Privada del Norte.
- Duque Navarro, J. (25 de Enero de 2018). *ABC FINANZAS.COM*. Obtenido de <https://www.abcfianzas.com/administracion-financiera/que-es-un-analisis-de-sensibilidad>

- Ecuador, B. C. (11 de 06 de 2018). Producto Interno Bruto - PIB. *Producto Interno Bruto - PIB*, pág. 12.
- Ecured. (2017). *VARIABLES*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/VARIABLES>
- ECUARED. (2017). *VARIABLES*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/VARIABLES>
- Ecured. (01 de 02 de 2018). *Cantón Balzar (Ecuador)*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_Balzar_\(Ecuador\)#Desarrollo_econ.C3.B3mico](https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_Balzar_(Ecuador)#Desarrollo_econ.C3.B3mico)
- ECURED. (01 de 02 de 2018). *Cantón Balzar (Ecuador)*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_Balzar_\(Ecuador\)#Desarrollo_econ.C3.B3mico](https://www.ecured.cu/Cant%C3%B3n_Balzar_(Ecuador)#Desarrollo_econ.C3.B3mico)
- Fabra, T. P. (2015). “Costos en la Construcción”. *APRENDIZ SENA*, 10.
- FABRA, T. P. (2015). “Costos en la Construcción” . *APRENDIZ SENA*, 10.
- Falcón, J. F. (2016). Costos y presupuestos . *Expectativa academica*, 9.
- FAO. (2005). Aspectos clave a tomar en cuenta en la preparación de un perfil de Proyecto. En FAO, *Un enfoque participativo para la identificación y preparación de inversiones rurales a pequeña escala*. (pág. 200). Roma, Italia. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a0322s/a0322s00.htm#Contents>
- Ferretero. (207). La sana competencia de los mercados. *FERRETERO*, 6.
- FERRETERO. (207). La sana competencia de los mercados . *FERRETERO*, 6.
- Figueroa, G. A. (2010). LA METODOLOGIA DE ELABORACION DE PROYECTOS COMO UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO CULTURAL. (U. T. Metropolitana, Ed.) *Bibliotecologia y Gestion de la Informacion*, 36.
- Gamboa, R. (2009). *Curso básico de Administración de Empresas*. Santa Fe de Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- García, L. H. (2014). Mercadotecnia social: una herramienta necesaria para la promoción de salud. (S. d. Universidad de Ciencias Médicas, Ed.) *Scielo*, 690.
- García-Aguilar, J. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia UNEMI*, 36.
- Garcidueñas, P. (4 de agosto de 2015). *Espok*. Obtenido de <https://www.expoknews.com/cuales-son-los-beneficiados-directos-e-indirectos-en-un-programa-social/>
- Giménez, C. (2015). *Para qué sirve la inscripción en el Registro de la Propiedad de la compraventa de una vivienda*. Madrid, España.
- Gòmez, C. (2005).
- Gòmez, C. (2005).

- Gordillo, R. (noviembre de 2016). *Universidad Nacional de Córdoba*. Obtenido de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/4961/PI%20GORDILLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Iglesias, A. O. (2017). *EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE MANUFACTURA DE PINTURA*. (U. N. MÉXICO, Ed.) MEXICO, MEXICO: UNAM.
- IMESUN. (2016). *MEJORE SU NEGOCIO - COMERCIALIZACIÓN*. Brasilia: OMT.
- INEC, I. N. (2010). Censo economico 2010. *INEC*, pág. 15.
- INEC, I. N. (2012). *La Industria de la Construcción es el mayor empleador del mundo*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Quito: INEC.
- Jimenez Boulanger, F. (2010). *Ingeniería Económica* (1era ed.). Costa Rica: Tecnologica de Costa Rica.
- Joehnk, L. J.-M. (2010). *FUNDAMENTOS de INVERSIONES*. (U. N. México, Ed.) Mexico, Mexico: PEARSON.
- JOEHNK, L. J.-M. (2010). *FUNDAMENTOS de INVERSIONES*. (U. N. México, Ed.) Mexico, Mexico: PEARSON.
- Juan, P. (2013). *Estudio de Mercado*.
- Landaure, J. C. (2013).
- Landaure, J. C. (26 de 06 de 2016). Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto. *ESAN*, 23.
- Landaure, J. C. (2016). Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto. (C. ESAN, Ed.) *Conexión ESAN*, 25.
- Lara, M. L. (01 de 01 de 2017). ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE PROYECTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS. (E. Universidad Nacional de Chimborazo, Ed.) *Caribeña de Ciencias Sociales*, 23.
- Leidy, L. V. (Septiembre de 2018). *Repositorio UG*. Obtenido de UG.
- LEMA, J. P. (2010). LA GUÍA ESTRATÉGICA EL CORAZÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO. *Revista EIA*, 13.
- Levy, L. H. (2014). *Planeacion Financiera en la Empresa Modera*. (L. UNIVERSITARIA, Ed.) Mexico: ISEF.
- Lopez, S. (2017). La Estrategia de Precios en un mercado cada vez más competitivo. *Escuela de Negocios y Dirección*, 21.
- Lòpez, S. (2017). La Estrategia de Precios en un mercado cada vez más competitivo. *Escuela de Negocios y Dirección*, 21.

- Luis, I. H. (2012). PROYECTOS. *GESSTION DE PROYECTO*, 30. Obtenido de http://cidecame.uaeh.edu.mx/lcc/mapa/PROYECTO/libro22/11_definicion_de_proyecto.html
- Machicado, F. C. (2016). *Estudio de Localización de un Proyecto*. La Paz, Bolivia.
- Martínez, A. I. (2017). ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA CONSTRUCCION DE APARTAMENTOS EN AGUA DE DIOS PARA LA EMPRESA INGEFROST SAS. “*UNIEMPRESARIAL*”, 9. BOGOTÁ, Colombia.
- Martínez, A. I. (2017). ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA CONSTRUCCION DE APARTAMENTOS EN AGUA DE DIOS PARA LA EMPRESA INGEFROST SAS. “*UNIEMPRESARIAL*”, 9. BOGOTÁ, Colombia.
- Maya, E. M. (2017). Indicadores de Rentabilidad. (CEPEP, Ed.) *CEPEP - Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos*, 2.
- MEDINA, K. C. (2017). *GUIA PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA PYMES EN ECUADOR*. (UCSG, Ed.) Guayaquil, Ecuador: FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.
- Medinaw, J. (2016). La distribución. Mercado y clientes. *Marketing en el Siglo XXI*, 24.
- Mendieta. (2015).
- Mendieta. (2015).
- Mendieta, J. (2015). Factibilidad técnica, económica y financiera. *ClubPlaneta*, 6.
- Merari, N. (2016). Obtenido de Factibilidad del Proyecto Empresarial. *Fomento Cooperativo*, 29. Caracas, Venezuela: Venezolana.
- Montero, J. (2016). Demanda, peticiones de un consumidor. *planeta saber*, 5.
- Moreno, M. D. (Abril de 2008). ESTUDIO ADMINISTRATIVO . *LIDERES*, pág. 23.
- Muñoz, M. L. (2017). ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE PROYECTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS. (U. N. Chimborazo, Ed.) *Caribeña de Ciencias Sociales*, 16.
- Muñoz, M. T. (01 de 01 de 2017). ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE PROYECTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS. (E. Universidad Nacional de Chimborazo, Ed.) *Caribeña de Ciencias Sociales*, 23.
- Newton, C. (2016). Ejemplos de estrategias operativas. *Lavoz*, 10.
- Ochoa, G. (28 de enero de 2009). *Finanzas*. Obtenido de <http://articulosfinanzas.blogspot.com/2009/01/finanzas.html>
- OIT. (15 de 07 de 2019). *Organización Internacional del Trabajo*. Obtenido de <https://www.ilo.org/global/industries-and-sectors/construction/lang--es/index.htm>
- Oñate, o. V. (2015). *30 Preguntas Para Saber Si Tu Empresa Es Viable*. Mexico: Scribd.
- Ortiz, M. (2018). Estudio de viabilidad económica de un proyecto empresarial. *Jusuites*, 3.

- Pablo. (2013).
- Pablo, j. (2013). *Estudio de Mercado*.
- Palacio, E. (2018). Aspectos a tener en cuenta para hacer el estudio organizacional del plan de negocios. *Empresa ya*, 12.
- Palacios, F. (2018). *ESTUDIO ORGANIZACIONAL*.
- Peña, R. M. (2012). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE. Lurigancho: UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE PROGRAMA DE TITULACIÓN 2012.
- PEÑA, R. M. (2012). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE. Lurigancho: UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN ENRIQUE GUZMÁN Y VALLE PROGRAMA DE TITULACIÓN 2012.
- Perez J. (2013).
- Perez, E. (2012). Estudio de Prefactibilidad. *Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt*, 12.
- Pincay, C. C. (2014). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE QUESOS SABORIZADOS COMO IMPULSO AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LA PARROQUIA ANGEL PEDRO GILER, EN EL CANTÓN TOSAGUA. *UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO*, 158. PORTOVIEJO, MANABÍ, ECUADOR: UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO.
- PINCAY, C. C. (2014). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE QUESOS SABORIZADOS COMO IMPULSO AL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LA PARROQUIA ANGEL PEDRO GILER, EN EL CANTÓN TOSAGUA. *UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO*, 158. PORTOVIEJO, MANABÍ, ECUADOR: UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO.
- Raffino, M. (5 de mayo de 2019). *Concepto.de*. Obtenido de <https://concepto.de/estados-financieros/>
- Reenteria, M. (2011). ORGANIGRAMAS. *Concepto, definiciones, tipos diseño*, 10.
- Resendiz, J. L. (2014). *Portafolios de Inversión*. Maxico, Meico: Meicana.
- Reyes, O. B. (Octubre de 2017). Como realizar tu sueño de Empresa. *Lideres Ecuador*, pág. 14.
- Rioja, E. (2010). *Como realizar un estudio de mercado*. Galicia, España: BIG.
- Rodríguez., N. F. (2004). *MANUAL DE PROYECTOS*. Madrid: Agencia Andaluza del Voluntariado.

- Romero, O. V. (2009). INIAP - Estación Experimental Pichilingue. En E. E. "Pichilingue", *ANÁLISIS AGROSOCIOECONÓMICO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MAÍZ DURO EN LA ZONA DE BALZAR PROVINCIA DEL GUAYAS* (pág. 2). Guayaquil: INIAP.
- Rosende, I. C. (2010). *GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE PROYECTOS*. (I. V. PROFESIONAL, Ed.) Vitoria, Vasco: TRESDETRES, s.l.
- Roxana, S. M. (2010). ENFOQUE CONCEPTUAL DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA. *PERSPECTIVAS*, 157.
- Sanchèz. (2007).
- Sánchez, C. N. (2017). PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO – FINANCIERO PARA LA MICROEMPRESA FERRETERÍA ESPINOZA, UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016. *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA*. Quito, Pichincha, Ecuador: UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- SÁNCHEZ, C. N. (2017). PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO – FINANCIERO PARA LA MICROEMPRESA FERRETERÍA ESPINOZA, UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2016. *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA*. Quito, Pichincha, Ecuador: UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- Sapag , N. (2010). *Proyectos de inversión : formulación y evaluación*. Mexico: Pearson Education.
- SEFIN. (2012). *Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Programas y Proyectos de Inversión Pública*. (D. G. Públicas, Ed.) Tegucigalpa, Honduras: Secretaria de finanzas.
- Senplades. ((2012)).
- Senplades. ((2012)).
- Senplades. (2012). *GENERACIÓN DE GEOINFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DEL TERRITORIO A NIVEL NACIONAL ESCALA 1: 25 000*. QUITO: SENPLADES.
- SENPLADES. (2012). *GENERACIÓN DE GEOINFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DEL TERRITORIO A NIVEL NACIONAL ESCALA 1: 25 000*. QUITO: SENPLADES.
- Solís, E. E. (2015). MODELO DE GESTIÓN DE LA FERRETERÍA “SAN MIGUEL”, UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO DEL DEPÓSITO DE MADERA EN LA PARROQUIA SAN CRISTÓBAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO. *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS*, 15. (F. D. EMPRESAS, Ed.) QUEVEDO, ECUADOR: UNIANDES.

- SOLÍS, E. E. (2015). MODELO DE GESTIÓN DE LA FERRETERÍA “SAN MIGUEL”, UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO DEL DEPÓSITO DE MADERA EN LA PARROQUIA SAN CRISTÓBAL DE LA CIUDAD DE QUEVEDO. *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS*, 15. (F. D. EMPRESAS, Ed.) QUEVEDO, ECUADOR: UNIANDÉS.
- Taladrid, B. (2017). *A que nos referimos con “Matriz Productiva”?* Obtenido de blastaladrid: <http://blastaladrid.com.ar/a-que-nos-referimos-con-matriz-productiva/>
- Tigre, D. E. (2016). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE QUESILLO Y REQUESÓN COMO INSUMOS EN LA INDUSTRIA PANIFICADORA DE LA CIUDAD DE CUENCA. CASO: FABRICA SAN JOSÉ DE ZHIDMAD. Cuenca, Ecuador: UNIVERSIDAD DE CUENCA.
- Tigre, D. E. (2016). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL INCREMENTO DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE QUESILLO Y REQUESÓN COMO INSUMOS EN LA INDUSTRIA PANIFICADORA DE LA CIUDAD DE CUENCA. CASO: FABRICA SAN JOSÉ DE ZHIDMAD. 49. Cuenca, Ecuador: UNIVERSIDAD DE CUENCA.
- Torres, A. (11 de junio de 2016). *CICAG*. Obtenido de file:///C:/Users/Mariuxi/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf
- Trujillo, K. (2017). TIPOS DE COMPAÑÍAS QUE EXISTEN EN ECUADOR. 23. Guayaquil, Ecuador: Sotomayor.
- Ubago, I. P. (2006). 3. *El Producto. Concepto y Desarrollo*. MBA- Edición.
- Ulate, H. (2007). *Ferreterías internacionales con nuevas formas de hacer negocios*. Recuperado el 21 de 03 de 2019, de <https://www.tytenlinea.com/ferreterias-internacionales-con-nuevas-formas-de-hacer-negocios/>
- Universidad Interamericana par el Desarrollo. (2017). *Universidad Interamericana par el Desarrollo*. Obtenido de https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/pos/AN/PI/S03/PI03_Lectura.pdf
- Urbina, B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico, Mexico: McGraw Hill.
- URBINA, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos*. Mexico, Mexico: Mc Graw-Hill Educacion.
- Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima edición ed.). Mexico, Mexico: McGRAWHILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Valencia, J. R. (2010). La importancia del emprendimiento. *EMPRENDE*, 2.
- Valencia, W. A. (2011). *La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública*. (U. N. Marcos, Ed.) Lima, Peru: Industrial Data.

- VÁSQUEZ, C. P. (2014). ESTUDIO DE MERCADO PARA EL PRODUCTO “GRANADITAS: PAPAS RELLENAS GOURMET”. MEDELLÍN, Colombia: UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN.
- Veiga, J. P.-C. (2018). *Diagnóstico económico-financiero de la empresa*. Andalucía, ESPAÑA: Esic. Obtenido de <http://www.iztacala.unam.mx/rrivas/diagnostico.html>
- Vera , W. (2007). Medición del Circulante en Dolarización: Ecuador 2000-2007. *CUESTIONES ECONÓMICAS*, 139.
- VERA, W. (2007). Medición del Circulante en Dolarización: Ecuador 2000-2007. *CUESTIONES ECONÓMICAS*, 139.
- Vera, W. (2012). *INCIDENCIA DEL ENTORNO MACROECONÓMICO DE LA BANCA. CASO ECUADOR 1990 - 2006*. (F. L. SOCIALES, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: FLACSO.
- Zuzunaga, D. (2017). ¿Qué es un proveedor? (REVISOR, Ed.) *REVISOR*, 7.

Apéndices

Apéndices A. Diseño de la Investigación dirigida a empleados del depósito de materiales de construcción

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS

“CREACIÓN DE UN DEPÓSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN”

Ciudad:

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio:

Hora

finalizada:

Cargo:

Nombre del entrevistador:

Objetivo: Analizar las opiniones de los participantes dentro del depósito de materiales de construcción, para la distribución del cantón Balzar

Formulario

1. Según su criterio ¿Se logra cumplir en tiempo oportuno de los productos del depósito de materiales de construcción?

Justifique su respuesta: _____

—

2. ¿Conoce los objetivos que persigue el depósito de materiales de construcción y considera que la actividad que realiza puede ayudar a cumplirlos?

Justifique su respuesta:

3. ¿Considera usted que las actividades que realiza están acordes a su contratado en el depósito de materiales de construcción?

Nos puede nombrar uno de ellos:

3. ¿La empresa cuenta con una distribución de los productos del depósito de materiales de construcción?

Por qué no,

4. ¿Considera Ud., que la ubicación de la empresa adecuada para la comercialización de los productos?

Justifique su Respuesta:

5. ¿Cuál será el costo aproximado para la creación del depósito de materiales de construcción?

6. ¿El depósito cuenta con todos los permisos para seguir con la actividad?

7. ¿Cuál es la rentabilidad financiera a 3 a 5 años del depósito?

**Apéndices B. Diseño de Investigación dirigida a los habitantes del Cantón
Balzar.**

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES CERCANOS AL LOCAL

**“CREACIÓN DE UN DEPÓSITO DE MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN”**

Ciudad: **Fecha:**
Lugar:
Hora de inicio: **Hora**
finalizada:
Cargo:
Nombre del entrevistador:

Objetivo: Conocer información relevante de los clientes que beneficie la creación de un depósito de materiales de construcción en el cantón Balza.

Instrucciones

- ✓ Lea detenidamente todas las preguntas
- ✓ Cualquier duda preguntar al encuestador
- ✓ Utilice lapicero de color azul
- ✓ Tienen 15 minutos para responder las preguntas
- ✓ Seleccione una sola de las alternativas por pregunta
- ✓ Marque con una “X” en el casillero correspondiente a la pregunta que usted considere la más apropiada.

Formulario

¡INICIEMOS!

- Sexo
 - Femenino
 - Masculino
- ¿A qué rango de edad pertenece?
 - 18 A 24 AÑOS
 - 25 A 34 AÑOS
 - 35 A 44 AÑOS
 - 45 A 54 AÑOS
 - 55 A 64 AÑOS
 - 65 MAS

CUESTIONARIO

1. ¿CÚAL DE LAS SIGUIENTES OCUPACIONES DESCRIBE SU SITUACIÓN ACTUAL?

COMERCIANTE

SERVICIOS PROFESIONALES

CONSTRUCCIÓN

SERVICIOS PERSONALES

TRANSPORTE

2. ¿AL MOMENTO DE REALIZAR SU COMPRA QUÉ ES LO QUE VALORA MAS?

CALIDAD

PRECIO

SERVICIO

ENVIO

3. ¿QUÉ PRODUCTOS ADICIONALES LE GUSTARÍA ENCONTRAR EN NUESTRAS INSTALACIONES?

MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN

OTROS

VARIEDAD DE PINTURAS

PRODUCTOS DE ELECTRICIDAD

HERRAMIENTAS

4. ¿CÚAL DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS ES EL QUE ADQUIERE CON MAYOR FRECUENCIA?

PINTURAS

OTROS

PLOMERÍA

ELECTRICIDAD

5. ¿COMO CONSIDERA EL TIEMPO DE ENTREGA DEL PRODUCTO DE LOS OTROS LOCALES COMERCIALES?

MUY ÁGIL

ÁGIL

NORMAL

DEMORADO

DEFICIENTE

6. ¿QUÉ ASPECTO USTED TOMA EN CUENTA AL MOMENTO DE IR A UN ALMACEN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN?

ATENCIÓN AL CLIENTE

VARIEDAD DE PRODUCTOS

INFRAESTRUCTURA

7. ¿CÓMO CALIFICARÍA EL NIVEL DE IMPORTANCIA QUE TIENE PARA USTED EL ASESORAMIENTO QUE RECIBE DEL PERSONAL PARA COMPRAR LOS PRODUCTOS?

MUY IMPORTANTE

IMPORTANTE

POCO IMPORTANTE

1. ¿CONSIDERA USTED NECESARIA LA APERTURA DE UN DEPOSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN LA LOCALIDAD?

SI

NO

TAL VES

Apéndice C. Diseño del Instrumento dirigido a un especialista.

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A UN ESPECIALISTA

“CREACIÓN DE UN DEPÓSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN”

Ciudad: Balzar

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio:

Hora

finalizada:

Cargo:

Nombre del entrevistador:

Entrevistadora: Marilyn Valdez Bernia Yulexi Goya Espinoza

Objetivo: Conocer de primera fuente la calidad y cantidad de conocimientos que tiene el gerente para administrar el depósito de materiales de construcción.

Entrevistadoras: Marilyn Valdez Bernia y Yulexi Goya Espinoza

FORMULARIO

1. ¿Cuál es el giro comercial del negocio?
2. ¿Cuál van hacer las fuentes de financiamiento que se necesita para iniciar el proyecto?
3. ¿Cuál es la cantidad de personal a necesitar el depósito de materiales de construcción?
4. ¿Considera que cuenta con el personal adecuado para emprender este tipo de negocios teniendo en cuenta la competencia con otros?
5. ¿Considera que tienen los conocimientos adecuados para cumplir con las expectativas esperadas en la parte administrativa y financiera del negocio?
6. ¿Conoce usted las características, beneficios y propiedades de los productos que se ofertan en el depósito de materiales de construcción?
7. ¿Qué considera como desventaja de los productos que se están ofreciendo a los clientes?
8. ¿Cuáles van a ser la fuente de financiamiento que se necesita para iniciar el proyecto?
9. ¿Cuál es la cantidad de personal a necesitar en el depósito de materiales de construcción?
10. ¿Cómo visualiza usted al negocio dentro de cinco años?

**Apéndices D. Requisitos fundamentales para el funcionamiento de un
Depósito de materiales de construcción.**



Figura 31. Proceso de selección de Personal.



Figura 32. Ingreso a Servicio en Línea de la Super Cía.



Figura 33. Formulario de Permiso Sanitario.

Solicitud para Obtención de la Tasa de Habilitación de un Nuevo Establecimiento

Todo establecimiento que realiza actividades de carácter económico dentro del cantón de Guayaquil está obligado a obtener la Tasa de Habilitación y Control. Este trámite se lo realiza una sola vez, para la actividad y dirección del establecimiento; posterior a su aprobación deberá efectuar el pago correspondiente de la tasa y cumplir con su renovación anual.

Si Usted no ha efectuado aún este trámite, deberá llenar la solicitud que se encuentra a continuación previo cumplimiento de todos los requisitos y condicionamientos determinados para la actividad económica que realiza.

Si desea mayor información sobre cómo realizar el ingreso de éste formulario, de click [aquí](#)

Evite **DUPLICAR SUS PAGOS** de Tasa de Habilitación: Previo a la utilización de éste formulario revise si ya ha pagado la Tasa de Habilitación a través de la opción de [Consulta de Trámites](#).

Figura 34. Solicitud para la obtención de la Tasa de Habilitación.

SRI 30 años de ser el mejor FORMULARIO SRI-GP		DECLARACIÓN DE GASTOS PERSONALES A SER UTILIZADOS POR EL EMPLEADOR EN EL CASO DE INGRESOS EN RELACION DE DEPENDENCIA			
EJERCICIO FISCAL		CIUDAD Y FECHA DE ENTREGA/RECEPCI		CIDR00	AÑO MES DÍAS
Información e identificación del empleado contribuyente (o ras llamado por el empleado)					
001	CEDULA/FIDUCIARIE	002	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS		
INGRESOS GRATIFICADOS PROTECTABLES (solo Análisis de Ingresos y Determinación de Retención)					
1) TOTAL INGRESOS GRATIFICADOS POR ESTE EMPLEADOR (solo el empleado que sea ingreso laboral)		003	USD\$		
2) TOTAL INGRESOS CON OTROS EMPLEADORES (no caso de laborar)		004	USD\$		
3) TOTAL INGRESOS PROTECTABLES		005	USD\$		
GASTOS PROTECTABLES					
1) GASTOS DE VIVIENDA		006	USD\$		
2) GASTOS DE EDUCACION		007	USD\$		
3) GASTOS DE SALUD		008	USD\$		
4) GASTOS DE VESTIMENTA		009	USD\$		
5) GASTOS DE ALIMENTACION		010	USD\$		
6) TOTAL GASTOS PROTECTABLES (solo No. 2)		011	USD\$		
<small>Nota: 1) Se aplica un descuento adicional del 20% (0.20) adicional, ajustado al monto original, solo a los gastos de vivienda y salud cuando se relaciona con el pago de impuestos y deducción respectivamente al 40% del total de ingresos. Los gastos de vivienda, solo a aquellos que se paguen a la parte arrendataria, así como el pago de alquiler. Los gastos de educación, alimentación y salud solo se computan si están en el país. Adicionalmente: 2) La deducción de los gastos de vivienda se computa al 10% del total de los ingresos gravados (salvo 20%), y el programa está sujeto a un límite de 10 veces el monto de la tarifa de vivienda regulada. Desde el año 2013, la deducción de los gastos de salud, se aplica únicamente a la familia del contribuyente y se limita a 10 veces el monto de la tarifa de vivienda regulada. Desde el año 2013, el monto de 10 veces el monto de la tarifa de vivienda regulada, se aplica a los gastos de salud.</small>					
Identificación del Agente de Retención (o ras llamado por el empleador)					
002	RUC	003	RAZÓN SOCIAL, DENOMINACIÓN O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS		
Firmas					
EMPLEADOR / AGENTE DE RETENCION			EMPLEADO CONTRIBUYENTE		

Figura 35. Declaración de Gastos Personales, en relación de dependencia.

Registro Nuevo Empleador IESS

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

Agencia pública en Género

Julio 18 de 2013 08:25

Usuario público

EMPLEADORES

Registro Nuevo Empleador

Empresas en línea

Informes IESS

Inicio

Ayuda

Figura 36. Registro Patronal IESS.

Impuesto a la Renta Sociedades

UTILIDAD GRAVABLE	819	=	
PÉRDIDA	829	=	
UTILIDAD A REINVERTIR Y CAPITALIZAR	831		
SALDO UTILIDAD GRAVABLE	819 - 831		
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	(831 x 15%) + (832 x 25%)		839

UTILIDAD GRAVABLE	819	=	
PÉRDIDA	829	=	
UTILIDAD A REINVERTIR Y CAPITALIZAR	831		
SALDO UTILIDAD GRAVABLE	819 - 831		
TOTAL IMPUESTO CAUSADO	(831 x tarifa reinversión de utilidades) + (832 x tarifa general sociedades)		839

Formulario 101

Figura 37. Formulario 101 Impuesto a la Renta Sociedades.

CERTIFICADO AMBIENTAL

GOBIERNO PROVINCIAL DEL QUAYAS

Desde un CERTIFICADO, el 02 de agosto del 2019

CERTIFICADO AMBIENTAL No 4751-OPQ-2019-CA-SUA

La: el GOBIERNO PROVINCIAL DEL QUAYAS, en cumplimiento a las disposiciones contenidas en la Constitución de la República del Ecuador, la normativa ambiental aplicable y vigente; así como los requerimientos previos para esta actividad:

CONFIERE EL PRESENTE CERTIFICADO AMBIENTAL a favor de:

TERCERA-CUJALE Ubicado en:

Provincia:	Cantón:	Parroquia:
EL QUAYAS	SALDAÑA	SALDAÑA

A nombre de TARRA DELGADO ARGENTINA LOURDES, considerando que ha cumplido en forma adecuada con el proceso de registro de su proyecto, obra o actividad; debiendo su representante aplicar durante todas las fases de su actividad la Guía de Buenas Prácticas Ambientales emitida por la Autoridad Ambiental Nacional, la misma que debe ser incorporada de la propia sede del OJA de forma obligatoria.

DETALLES DEL PROYECTO, OBRA O ACTIVIDAD:

Datos Técnicos:

Actividad: TERCERA-CUJALE

Ubicación Geográfica: Dirección: INCUBUS RESIDON Y JUAN PALQUEZ

Provincia:	Cantón:	Parroquia:
EL QUAYAS	SALDAÑA	SALDAÑA

Datos Administrativos

Nombre del representante legal:	TARRA DELGADO ARGENTINA LOURDES
Correo:	argentina.lourdes@gmail.com
Teléfono:	0627620118
Código de registro del proyecto:	046-06-2019-021407
Dirección:	incubus residon y juan palquez

El presente Certificado Ambiental no es de carácter obligatorio, siendo importante la aplicación de las Buenas Prácticas Ambientales en el desarrollo de su actividad.

Atestamos:

HERRERA VILLO BETTY CECILIA
 GOBIERNO PROVINCIAL DEL QUAYAS

Yo, TARRA DELGADO ARGENTINA LOURDES con Cédula/RUC N° 011902018 declara bajo juramento que la información que consta en el presente certificado es de mi absoluta responsabilidad. En caso de faltar, falsear, modificar, alterar o introducir cualquier información al presente documento, asumo tácitamente las responsabilidades y sanciones determinadas por la ley.

Atestamos:

Sr. TARRA DELGADO ARGENTINA LOURDES (Firma)

Figura 38. Certificado Ambiental (2019)



Figura 42. Factura electrónica del Depósito de materiales de construcción.



Figura 43. Ingreso Modulo de Facturación.

Apéndices F. Publicidad



Figura 44. Folletos de publicidad.



Figura 45. Cadena de anuncios publicitarios.

Resumen de la Tabla de Amortización

Préstamo: \$51.666,56 Períodos: 36 Tasa 1.38%

N	CAPITAL	INTERES	TOTAL DIVIDENDO	AMORTIZACION CAPITAL
				\$ 51.666,56
1	\$ 1.116,89	\$ 715,15	\$ 1.832,04	\$ 50.549,67
2	\$ 1.132,35	\$ 699,69	\$ 1.832,04	\$ 49.417,32
3	\$ 1.148,02	\$ 684,02	\$ 1.832,04	\$ 48.269,30
4	\$ 1.163,91	\$ 668,13	\$ 1.832,04	\$ 47.105,39
5	\$ 1.180,02	\$ 652,02	\$ 1.832,04	\$ 45.925,36
6	\$ 1.196,36	\$ 635,68	\$ 1.832,04	\$ 44.729,01
7	\$ 1.212,92	\$ 619,12	\$ 1.832,04	\$ 43.516,09
8	\$ 1.229,71	\$ 602,34	\$ 1.832,04	\$ 42.286,38
9	\$ 1.246,73	\$ 585,31	\$ 1.832,04	\$ 41.039,66
10	\$ 1.263,98	\$ 568,06	\$ 1.832,04	\$ 39.775,67
11	\$ 1.281,48	\$ 550,56	\$ 1.832,04	\$ 38.494,19
12	\$ 1.299,22	\$ 532,82	\$ 1.832,04	\$ 37.194,97
13	\$ 1.317,20	\$ 514,84	\$ 1.832,04	\$ 35.877,77
14	\$ 1.335,43	\$ 496,61	\$ 1.832,04	\$ 34.542,34
15	\$ 1.353,92	\$ 478,12	\$ 1.832,04	\$ 33.188,42
16	\$ 1.372,66	\$ 459,38	\$ 1.832,04	\$ 31.815,76
17	\$ 1.391,66	\$ 440,38	\$ 1.832,04	\$ 30.424,11
18	\$ 1.410,92	\$ 421,12	\$ 1.832,04	\$ 29.013,19
19	\$ 1.430,45	\$ 401,59	\$ 1.832,04	
20	\$ 1.450,25	\$ 381,79	\$ 1.832,04	\$ 26.132,49

21	\$ 1.470,32	\$ 361,72	\$ 1.832,04	\$ 24.662,16
22	\$ 1.490,68	\$ 341,37	\$ 1.832,04	\$ 23.171,49
23	\$ 1.511,31	\$ 320,73	\$ 1.832,04	\$ 21.660,18
24	\$ 1.532,23	\$ 299,81	\$ 1.832,04	\$ 20.127,95
25	\$ 1.553,44	\$ 278,60	\$ 1.832,04	\$ 18.574,51
26	\$ 1.574,94	\$ 257,10	\$ 1.832,04	\$ 16.999,57
27	\$ 1.596,74	\$ 235,30	\$ 1.832,04	\$ 15.402,83
28	\$ 1.618,84	\$ 213,20	\$ 1.832,04	\$ 13.783,99
29	\$ 1.641,25	\$ 190,79	\$ 1.832,04	\$ 12.142,74
30	\$ 1.663,97	\$ 168,08	\$ 1.832,04	\$ 10.478,78
31	\$ 1.687,00	\$ 145,04	\$ 1.832,04	\$ 8.791,78
32	\$ 1.710,35	\$ 121,69	\$ 1.832,04	\$ 7.081,43
33	\$ 1.734,02	\$ 98,02	\$ 1.832,04	\$ 5.347,41
34	\$ 1.758,02	\$ 74,02	\$ 1.832,04	\$ 3.589,39
35	\$ 1.782,36	\$ 49,68	\$ 1.832,04	\$ 1.807,03
36	\$ 1.807,03	\$ 25,01	\$ 1.832,04	\$ 0,00
	\$ 51.666,56			
