



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR- LOJA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE PISOS DE
VINYL DESDE LA EMPRESA “KARNDEAN” DE ESTADOS
UNIDOS HACIA LA EMPRESA “ALISON STONE” EN LA
CIUDAD DE LOJA”**

ARMIJOS GONZÁLEZ PAÚL ALEXANDER

**DIRECTORA:
MGS. SILVIA A. JARAMILLO L.**

**ENERO 2016
LOJA - ECUADOR**

Yo, **Paúl Alexander Armijos González**, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.

Paúl Alexander Armijos González
C.C.:1103781207

Yo, **Mgs Silvia A. Jaramillo L.**, certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo él responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

Mgs. Silvia A. Jaramillo L.
Directora de Tesis

A la Universidad Internacional del Ecuador- Loja, que me abrieron las puertas para formarme profesionalmente, a mis profesores que de una y otra manera apoyaron en todos mis estudios, a la Ing. Silvia Jaramillo Luzuriaga docente y directora de mi trabajo para culminar otra meta más en mi vida que supo guiarme, asesorarme y tenerme paciencia en la realización de la tesis.

Paúl Alexander Armijos González

Dedico el trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mis padres que con el apoyo de ellos he llegado a culminar con una meta más. A mis compañeros de aulas universitarias que juntos hemos realizado trabajos, amanecidas, alegrías y tristezas.

Paúl Alexander Armijos González

Resumen

El presente estudio se encuentra enmarcado en determinar si es factible la Importación de Pisos de Vinyl desde la Empresa “KARNDEAN” de Estados Unidos hacia la empresa “ALISON STONE” en la ciudad de Loja, que permita brindar el producto de buena calidad, con precios competitivos, crear fuentes de trabajo, y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la prestigiosa Universidad en beneficio de la sociedad.

Para realizar el Estudio de Mercado, se aplicó dos encuestas la una dirigida a los clientes en un total de 11, y la segunda a la competencia, se utilizó el método deductivo e inductivo. Con la información de las encuestas se llevó a efecto el estudio de mercado estableciendo una demanda insatisfecha para el primer año de **18.291m²**. La capacidad utilizada será de 5000m², la empresa estará ubicada en la Avda. Pio Jaramillo Alvarado y Cuba. Se requiere de una inversión de \$32.576,24 dólares. El precio de venta al público del m² de pisos de vinyl es de \$20,68. El VAN es positivo de \$24.615,73; TIR, tasa interna de retorno es de 37,03%, mayor al costo de oportunidad; la relación beneficio costo es de \$1,19 esto quiere decir que la inversión se recuperará en 3 años, 6 meses; con el análisis de sensibilidad se permitió medir la variaciones o fluctuaciones existentes en el mercado, dándonos como resultado que el proyecto soporta un incremento del 5,33% en los costos, y un 4,48% de disminución en los ingresos.

Palabras Claves

Plan de negocios, pisos de vinyl, métodos, estudio de mercado, demanda insatisfecha, capacidad utilizada, localización, VAN, TIR, PRC, RBC, AS.

Abstract

This study is framed in determining whether the Import Flooring Vinyl is feasible since the Company "Karndean" the United States to the company "Alison Stone" in the city of Loja, which allows providing the product of good quality, with prices competitive, create jobs and implement the knowledge acquired at the prestigious University for the benefit of society.

To make the Market Study, two surveys one addressed to customers in a total of 11, and the second competition, deductive and inductive method was used was applied. With the information was put into effect encuestas market research establishing an unmet demand for the first year of 18.291m². Capacity utilization will 5000m², the company will be located in the Avda. Pio Jaramillo Alvarado and Cuba. It requires an investment of \$ 32.576,24 US dollars. The retail price of m² of vinyl flooring is \$ 20.68. The NPV is positive of \$ 24.615,73; IRR, internal rate of return is 37,03%, higher than the opportunity cost; the benefit cost is \$ 1.19 this means that the investment is recovered in three years, 6 months; with the sensitivity analysis allowed existing measure variations or fluctuations in the market, giving us the result that the project supports a 5,33% increase in costs, and 4,48% decrease in revenue.

Keywords

Business plan, pises vinyl , methods, market research, unsatisfied demand, capacity utilization , location, NPV, IRR , PRC , RBC , AS.

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE PISOS DE VINYL
DESDE LA EMPRESA “KARNDEAN” DE ESTADOS UNIDOS HACIA LA
EMPRESA “ALISON STONE” EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Resumen	v
Abstract	vi
Índice de Cuadros	xi
Índice de Gráficos	xv
Índice de Anexos	xvii
Introducción	1
Fundamentación Teórica	4
Marco Referencial	4
Marco Teórico	7
Marco Teórico	17
Metodología Utilizada.....	30
Capítulo 1	33
1.Análisis e Interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa ALISON STONE (11) y a la competencia (11) ..	33
1.1.Encuesta Aplicada a los Clientes de la Empresa Alison Stone (Demandantes)	34
1.1.2.Encuesta Aplicada a la Competencia de la Empresa Alison Stone (Ofertantes).....	47
Capítulo 2	60
2.Estudio de Mercado	60
2.1.Análisis de la Demanda.....	60
2.1.1.Demanda Potencial.....	61

2.1.2.Demanda Actual o Real	62
2.1.3.Demanda Efectiva	62
2.1.4.Promedio de Uso (Per – Cápita).....	63
2.2.Análisis de la Oferta	65
2.2.1.Tasa de crecimiento anual de venta en m ² de pisos.....	66
2.2.2.Ventas anuales por m ² de pisos de Vinyl.....	67
2.2.3.Oferta Proyectada	67
2.3.Balance entre la Demanda y la Oferta.....	68
2.4.Plan de Comercialización	69
2.4.1.Producto.....	69
2.4.2.Plaza	70
2.4.3.Precio.....	71
2.4.4.Promoción.....	71
2.4.5.Publicidad	71
Capítulo 3	73
3.Estudio Técnico	73
3.1.Tamaño de la Empresa	73
3.1.1.Capacidad instalada.....	73
3.1.2.Capacidad Utilizada	74
3.2.Localización del Proyecto.....	76
3.2.1.Factores que incluyen en la localización.	76
3.2.2.Macro localización.....	77
3.2.3.Micro localización	78
3.3.Ingeniería del Proyecto	79
3.4.Análisis de Impacto Ambiental	103

3.4.1.Impacto ambiental	103
Capítulo 4	107
4.Estudio Administrativo- Organizacional.....	107
4.1.Organización legal	107
4.1.1.Razón social	107
4.1.2.Representante legal:	107
4.1.3.Ruc:	107
4.1.4.Actividad económica.	108
4.1.5.Dirección:	108
4.1.6.Teléfono:	108
4.1.7.Aspectos legales:	108
4.2.Constitución de la empresa AISON STONE Responsabilidad Limitada	109
4.3.Organización Administrativa.....	123
4.3.1.Niveles Administrativos	123
4.3.2.Manual de Funciones	126
Capítulo 5	132
5.Estudio Financiero	132
5.1.Inversiones y Financiamiento	132
5.1.1.Inversiones:.....	132
5.1.1.1.Activos Fijos:	133
Resumen de Depreciaciones de los Activos Fijos	140
5.1.1.2.Activos Diferidos:	140
5.1.1.3.Capital de Trabajo:	141
5.1.2.Financiamiento:	149
5.1.3.Presupuesto Proformado:	150

5.1.4. Clasificación de los Costos.....	152
5.1.5. Punto de Equilibrio	154
5.1.6. Presupuesto de Ingresos:	158
5.1.7. Estado de Pérdidas y Ganancias:	159
5.1.8. Flujo de Caja:	159
Capítulo 6	161
6. Evaluación Financiera	161
6.1. Valor Actual Neto:	161
6.2. Tasa Interna de Retorno:	162
6.3. Relación Beneficio Costo:	163
6.4. Período de Recuperación del Capital:	164
Conclusiones	171
Recomendaciones	173
Bibliografía	175
Anexos	178

Índice de Cuadros

Cuadro No. 1. Encuesta a Clientes	31
Cuadro No. 2. Encuesta Competencia Indirecta.....	32
Cuadro No. 3. Clientes.....	33
Cuadro No. 4 Adquisición de Pisos	34
Cuadro No. 5 Tipos de pisos	35
Cuadro No. 6 Precio del Piso de Vinyl.....	36
Cuadro No. 7 Alternativas pisos de Vinyl	38
Cuadro No. 8 Cantidad de pisos de Vinyl	39
Cuadro No. 9 Importación de pisos de Vinyl	41
Cuadro No. 10 Característica de pisos de Vinyl	42
Cuadro No. 11 Precio a cancelar por los pisos de Vinyl	44
Cuadro No. 12 Promociones	45
Cuadro No. 13 Medios de Comunicación	46
Cuadro No. 14 Comercialización de Pisos de Vinyl.....	48
Cuadro No. 15 Proveniencia de los pisos de vinyl.....	49
Cuadro No. 16 Forma de pago.....	50
Cuadro No. 17 Cantidad que comercializa	51
Cuadro No. 18 Precio que pagaría.....	53
Cuadro No. 19 Loja considerada para introducir pisos de vinyl	54
Cuadro No. 20 Características de pisos de Vinyl Importados	55
Cuadro No. 21 Consideraciones de piso de vinyl	57
Cuadro No. 22 Porcentaje incremento en ventas	58

Cuadro No. 23 Demanda Potencial.....	61
Cuadro No. 24 Demanda Real o Actual	62
Cuadro No. 25 Demanda Efectiva.....	63
Cuadro No. 26 Uso Per-Cápita	64
Cuadro No. 27 Proyección de la Demanda Total de Pisos de Vinyl Importados desde Estados Unidos para la ciudad de Loja.	65
Cuadro No. 28 Encuesta Competencia Indirecta.....	66
Cuadro No. 29 Promedio de Ventas.....	66
Cuadro No. 30 Venta anual de pisos de Vinyl	67
Cuadro No. 31 Oferta Proyectada	68
Cuadro No. 32 Demanda Insatisfecha.....	69
Cuadro No. 33 Capacidad Instalada	74
Cuadro No. 34 Precio de importación de 5000 mts de Vinyl maderado desde la empresa Karndean de Estados Unidos hacia la empresa Alison Stone	75
Cuadro No. 35 Capacidad Utilizada	75
Cuadro No. 36 Matriz de Medio Ambiente.....	104
Cuadro No. 37 Componentes de los Impactos	105
Cuadro No. 38 Factores Ambientales	105
Cuadro No. 39 Identificación y Valoración de Impacto	106
Cuadro No. 40 Terreno	133
Cuadro No. 41 Construcción	133
Cuadro No. 42 Depreciación de Construcción.....	134
Cuadro No. 43 Herramientas	135
Cuadro No. 44 Depreciación de Herramientas	135
Cuadro No. 45 Muebles y Enseres De Producción	136

Cuadro No. 46 Depreciación Muebles y Enseres	136
Cuadro No. 47 Equipos de Oficina	137
Cuadro No. 48 Depreciación de Equipos de Oficina	137
Cuadro No. 49 Equipo de Cómputo	138
Cuadro No. 50 Depreciación de Equipos de Cómputo	138
Cuadro No. 51 Reinversión Equipo de Cómputo	138
Cuadro No. 52 Depreciación de la Reinversión de Equipos de Cómputo	139
Cuadro No. 53 Vehículos	139
Cuadro No. 54 Depreciación del Vehículo.....	139
Cuadro No. 55 Resumen de Depreciaciones de Activos Fijos.....	140
Cuadro No. 56 Resumen de Activos Fijos.....	140
Cuadro No. 57 Activos Diferidos	141
Cuadro No. 58 Amortización del Activos Diferidos	141
Cuadro No. 59 Materia Prima Directa	142
Cuadro No. 60 Materia Prima Directa	142
Cuadro No. 61 Material de Trabajo	143
Cuadro No. 62 Energía Eléctrica para la Producción	143
Cuadro No. 63 Agua Potable para la Producción	143
Cuadro No. 64 Remuneración Personal Administrativo.....	144
Cuadro No. 65 Agua Potable Área Administrativa	145
Cuadro No. 66 Energía Eléctrica Área Administrativa	145
Cuadro No. 67 Servicio Telefónico e Internet Área Administrativa	145
Cuadro No. 68 Materiales o Útiles de Oficina.....	146
Cuadro No. 69 Materiales o útiles de Aseo	146
Cuadro No. 70 Remuneración Personal de Ventas.....	147

Cuadro No. 71 Publicidad	147
Cuadro No. 72 Resumen de Capital de Trabajo (1 MES).....	148
Cuadro No. 73 Resumen de Inversiones.....	149
Cuadro No. 74 Financiamiento.....	150
Cuadro No. 75 Tabla de Amortización.....	150
Cuadro No. 76 Presupuesto Proyectado	151
Cuadro No. 77 Costos Fijos y Costos Variables.....	153
Cuadro No. 78 Presupuesto de Ingresos	158
Cuadro No. 79 Estado de Pérdidas y Ganancias	159
Cuadro No. 80 Flujo de Caja.....	160
Cuadro No. 81 Valor Actual Neto	161
Cuadro No. 82 Tasa Interna de Retorno	162
Cuadro No. 83 Relación Beneficio Costo	163
Cuadro No. 84 Periodo De Recuperación Del Capital	164
Cuadro No. 85 Análisis de Sensibilidad de Incremento en los Costos.....	166
Cuadro No. 86. Análisis de Sensibilidad en la Disminución de los Ingresos..	168

Índice de Gráficos

Gráfico No. 1. Logotipo Empresa	4
Gráfico No. 2 Logotipo Empresa	5
Gráfico No. 3 Adquisición de Pisos	34
Gráfico No. 4 Tipos de Pisos	35
Gráfico No. 5 Precio del Piso de Vinyl.....	37
Gráfico No. 6 Alternativas piso de Vinyl	38
Gráfico No. 7 Cantidad de pisos de Vinyl.....	40
Gráfico No. 8 Importación de Pisos de Vinyl	41
Gráfico No. 9 Característica de pisos de Vinyl	43
Gráfico No. 10 Precio a cancelar por los pisos de Vinyl	44
Gráfico No. 11 Promociones	45
Gráfico No. 12 Medios de Comunicación	47
Gráfico No. 13 Comercialización de Pisos de Vinyl.....	48
Gráfico No. 14 Proveniencia de los pisos de vinyl.....	49
Gráfico No. 15 Forma de Pago	50
Gráfico No. 16 Cantidad que comercializa	52
Gráfico No. 17 Precio que pagaría.....	53
Gráfico No. 18 Loja considerada para introducir pisos de vinyl	54
Gráfico No. 19 Características de pisos de Vinyl Importados	56
Gráfico No. 20 Consideraciones de piso de vinyl	58
Gráfico No. 21 Porcentaje de incremento en ventas	59
Gráfico No. 22 Modelo de Pisos.....	70
Gráfico No. 23 Modelo Cuña Radial.....	72
Gráfico No. 24 Mapa de la Provincia de Loja	78

Gráfico No. 25	Croquis de la Empresa.....	79
Gráfico No. 26	Solicitud de Firma Electrónica	82
Gráfico No. 27	Adjuntar documentación en PDF.....	83
Gráfico No. 28	Solicitud Security Data	84
Gráfico No. 29	Identificar el Producto	85
Gráfico No. 30	Tipo de Restricción	86
Gráfico No. 31	Inscripción como operador en Agro Calidad.....	87
Gráfico No. 32	Instrucciones para Instalar el portal ECUAPASS.....	88
Gráfico No. 33	Portal de ECUAPASS	89
Gráfico No. 34	Ingreso a la Solicitud de Uso.....	89
Gráfico No. 35	Solicitud de Registro	90
Gráfico No. 36	Requerimiento.....	91
Gráfico No. 37	Transporte.....	94
Gráfico No. 38	Seguro	96
Gráfico No. 39	Flujograma de Procesos	101
Gráfico No. 40	Distribución de la Empresa	103
Gráfico No. 41	Organigrama Estructural	124
Gráfico No. 42	Organigrama Funcional.....	125
Gráfico No. 43	Organigrama Posicional	125
Gráfico No. 44	Punto de Equilibrio Primer Año	156
Gráfico No. 45	Punto de Equilibrio Tercer Año.....	157
Gráfico No. 46	Punto de Equilibrio Quinto Año	158

Índice de Anexos

Anexo A. Objetivos del proyecto	178
Anexo B. Encuesta a los clientes	180
Anexo C. Encuesta a la Competencia	183

Introducción

La investigación tiene como Título: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE PISOS DE VINYL DESDE LA EMPRESA “KARNDEAN” DE ESTADOS UNIDOS HACIA LA EMPRESA “ALISON STONE” EN LA CIUDAD DE LOJA”.

El trabajo se orientó en la formulación en los Objetivos Específicos: Establecer la proyección de la demanda, la proyección de la oferta, la demanda insatisfecha, como el plan de comercialización; realizar el estudio técnico, que comprenda la localización, el tamaño, la ingeniería de la empresa y el impacto ambiental ; determinar la estructura organizativa y legal de la empresa ALISON STONE que se dedicara a la comercialización de pisos de vinyl; realizar el estudio financiero para establecer las inversiones, financiamiento, análisis de costos, punto de equilibrio, valor actual neto, y flujo de caja; analizar la evaluación financiera mediante los indicadores (VAN, TIR, RBC, PRC, AS) y de esa manera determinar la factibilidad del proyecto. Los cuales se alcanzaron gracias a la utilización de los Métodos Inductivo y Deductivo, así como la técnica de la encuesta a los demandantes y oferentes.

De la misma manera se elaboró la Fundamentación Teórica, lo que ayudó a saber algunos puntos como es sobre las importaciones, sobre los diferentes estudios que forman el presente trabajo.

El Estudio de Mercado, en él se realizó el análisis de la demanda potencial, real y efectiva datos que fueron obtenidos en las encuestas aplicada a los

posibles demandantes, posteriormente se realizó el análisis de la oferta datos que fueron obtenidos de las encuestas aplicadas a los oferentes, también se realizó un plan de comercialización tomando en cuenta las variables de marketing: producto, precio, plaza y promoción. La demanda insatisfecha asciende a 15.863m² de pisos de vinyl, mientras que para el primer año es de 18.291m², para el segundo año es de 17.553 m², para el tercer año es de 19.925m², para el cuarto año es de 19.130m², y para el quinto año es de 21.443m².

El Estudio Técnico del proyecto, este se lo diseño con una capacidad instalada y la capacidad utilizada que tendrá la empresa al momento de importar los pisos de vinyl desde Estados Unidos es de 5000 m², en lo que respecta a la Localización de las instalaciones estas estarán ubicadas en la provincia de Loja, ciudad Loja, en las calles Avda. Pio Jaramillo Alvarado y Cuba esquina, el motivo de estar ubicados en este sitio es por encontrarse en una de las principales avenidas de la ciudad de Loja, además de su fácil acceso y principalmente por su facilidad de parqueo, esta zona cuenta con una gran vistosidad desde la avenida Pio Jaramillo Alvarado de Norte a sur y de Sur a norte.

La ubicación la hemos tomado además por ser uno de los principales puntos de adquisición de acabados de construcción en la ciudad de Loja.

El Estudio Organizacional se encuentra la estructura legal en la minuta de constitución y el estudio administrativo en el cual se da a conocer el tipo de

estructura administrativa que tendrá la organización plasmada en los organigramas y manuales de funciones.

El Estudio financiero, determino que la inversión inicial para poner en funcionamiento la importación de pisos de vinyl desde Estados Unidos a la empresa es de \$32.576,24 dólares capital que será financiado, el 69,29% con aporte de los socios y el 30,71% restante con un crédito otorgado por el Banco de Loja a una tasa del 11,20% de interés a un plazo de cinco años, con pagos semestrales. El costo unitario de cada m² de piso de vinyl es de \$17,00 para el primer año, para el segundo año de \$18,00, para el tercer año de \$19,00, para el cuarto año de \$20,00 y quinto año de \$20,00. El margen de utilidad para todos los años es del 19%, y el precio de venta al público por m² es para el primer año de \$20,68, para el segundo año de \$21,50, para el tercer año de \$22,36, para el cuarto año de \$23,26 y para el quinto año de \$24,21.

Con toda esa información se debe determinar si el proyecto es rentable o no y se realizó la evaluación financiera la misma que permite determinar el VAN, que es el valor actual neto el mismo que dio \$24.615,73; TIR, tasa interna de retorno es de 37,03%, mayor al costo de oportunidad; la relación beneficio costo es de \$1,19 esto quiere decir que la inversión se recuperará en 3 años, 6 meses; con el análisis de sensibilidad se permitió medir la variaciones o fluctuaciones existentes en el mercado, dándonos como resultado que el proyecto soporta un incremento del 5,33% en los costos, y un 4,48% de disminución en los ingresos.

Fundamentación Teórica

Marco Referencial

Gráfico No. 1. Logotipo Empresa



Fuente: Empresa Karndean Designflooring.

Karndean Designflooring es una empresa global de pisos vinílicos de lujo para interiores de hogares y empresas. Hacen de lo funcional algo moderno y se inspiran en la naturaleza para lograrlo. El objetivo es inspirarse y apoyarse de una manera práctica al reconocer las necesidades de los clientes como para ayudar a elegir el mejor estilo.

En 1973, Karndean comenzó como un pequeño negocio familiar. Ahora son una de las empresas de pisos de lujo más reconocidas y respetadas en el mundo. Hasta el día de hoy siguen siendo una empresa familiar, lo que ha permitido mantenerlos fieles a las raíces y totalmente enfocados en los clientes.

Karndean ha recorrido un largo camino y, aunque han crecido mucho, siempre han mantenido fieles a los principios. La pasión de la empresa es desarrollar productos imaginativos e innovadores, pisos vinílicos versátiles y de lujo con el estilo de pisos naturales y hermosos.

Proveedores de pisos de diseño que son impresionantes a la vista y fáciles de cuidar a hogares y empresas. Cada uno incluye una variedad de características personalizables para que puedan crear algo realmente especial y personal para los clientes. Con tantos estilos, acabados y formatos para elegir, todos pueden encontrar algo que se adapte a su personalidad.

Gráfico No. 2. Logotipo Empresa



Fuente: Empresa Alison Stone.

Es una empresa lojana con 4 años en el Mercado de la construcción dirigida exclusivamente a la venta de material para acabados de construcción.

La empresa ofrece a todo tipo de acabados de construcción como:

- Pisos de Porcelanato
- Pisos de cerámica
- Mesones en granito
- Granillo lavado
- Piso flotante, bambú, tablón flotante
- Muebles de madera, etc.

La empresa cuenta con servicio de instalación de todos los materiales que ofrecen, además de servicio puerta a puerta y asesoría continua.

Marco Teórico

Importación.- Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarada.”(www.aduanas.gob.ec).

Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que tengan firma electrónica y hayan sido registrados en ECUAPASS como IMPORTADOR ANTE LA ADUANA DEL ECUADOR.

Procedimiento para la Importación

Requisitos previos (Registro de Importador)

- Registro único contribuyente RUC

Que es quien asigna la actividad económica al contribuyente de acuerdo a la función que va a desempeñar el código numérico del ruc es el número de cedula más 001 para personas naturales.

- **Firma Electrónica**

La firma electrónica emitida por una entidad certificadora acreditada en el país mediante TOKEN.

Con el crecimiento, avance de la industria y los negocios internacionales, se inicia una nueva era fundamentada por la innovación en el campo de la tecnología, dando lugar a nuevas herramientas informáticas que aseguran y facilitan las actividades tanto de personas como de las organizaciones.

La firma electrónica puede aplicarse en muchas actividades comerciales ya sea en el ámbito privado o público, donde existe la necesidad de soportar transacciones para adquirir un producto o servicio por vía electrónica, existiendo una relación estrecha entre la empresa, el consumidor/usuario y el gobierno.

En este sentido, el Grupo TCE con el apoyo de la empresa privada SECURITY DATA S.A., pone a disposición de los clientes y del público en general el servicio de Certificación Electrónica o Firma Electrónica.

La firma electrónica es la manera más fácil y segura de hacer negocios, interactúa con la ADUANA, SRI, INCOP, INEN, OAE y otras instituciones públicas o privadas.

- **Registro en Aduana del Ecuador**

Registrar los datos del importador ingresando en el portal de la aduana y definiendo la solicitud de uso de acuerdo al tipo de operador.

Registro en el Sistema Ecuapass

Ingresar al Portal Web ECUAPASS seguir las instrucciones de instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS.

Una vez recibida la solicitud de uso en ECUAPASS, se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

Cumplidos estos pasos se podrá realizar la importación de mercancías revisando previamente las RESTRICCIONES que tuvieren. Ejemplo: INEN, MIPRO, CONSEP, otros.

- Restricciones

Para conocer si un producto está habilitado para ser importado, visite la página del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador COMEX Resoluciones (182, 183, 184, 364....) en las cuales se disponen las restricciones y requisitos para la importación de cada producto.

Una vez cumplidos los requisitos y restricciones del producto importado podrá realizar el trámite de desaduanización de la mercancía.

- **Desaduanización de la mercancía**

Documentos previos

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por el SENA E.

La declaración aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En los casos de que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico.

Cuando no se cumpliera con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

Documentos de Acompañamiento.- Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI).

Documentos de soporte.- Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI).

Factura Comercial.- Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, Nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

Póliza de seguro.- Es el instrumento mediante el cual se perfecciona el contrato de seguro, el mismo que, en tratándose de transportes debe contener los siguientes datos: 1) En el caso del transporte terrestre: a.- Nombre y domicilio del asegurador; b.- Nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario; c.- Calidad en la que actúa el solicitante del seguro; d.- La identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro; e.- La vigencia del contrato, con indicación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento, o el modo de determinarlas; f.- Monto asegurado o modo de precisarlo; g.- Prima o modo de calcularla; h.- Naturaleza de los riesgos tomados a su cargo por el asegurador; i.- Fecha en la que se celebra el contrato y firmas de los contratantes.

- **Manifiesto de carga**

Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

- **Certificado de origen (cuando proceda)**

Cualquier tipo de producto requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las Normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Comercialización, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior consideren necesarios.

Transmitida la Declaración Aduanera, el Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el CANAL DE AFORO que corresponda.

- **Aforo**

Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de

la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

Los aforos se realizarán por parte de la administración aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuará o en destino, conforme a las disposiciones que dicten para el efecto la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador en los términos previstos en los contratos de concesión que estuvieren vigentes.

El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

- a) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
- b) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;
- c) Cuando el Gerente Distrital conociere o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;
- d) En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;
- e) Cuando lo solicite el declarante; y,

f) En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Procede el aforo documental cuando la importación venga con certificado de inspección en origen y no se active el mecanismo selectivo aleatorio.

Toda importación, cuyo valor sea superior a \$ 4.000 USD, deberá contar con el correspondiente certificado de verificación en origen, excepto las importaciones destinadas al sector diplomático y consular.

El aforo físico se realizará en forma inmediata, será público y con la presencia del declarante o su Agente de Aduana. Si como resultado del aforo físico se determinan faltantes o averías, el Gerente Distrital dispondrá la cancelación de los tributos en consideración.

El Distrito autorizará el pago de los tributos aduaneros:

- a) Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria; y,
- b) Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formulara la declaración.

- **Entrega de la mercancía**

- a) Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior;
- b) Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior; y,

c) Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.

Ordenada la entrega de la mercancía ninguna autoridad podrá retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.

- **Tributos a pagar:**

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Para conocer el porcentaje de aranceles e impuestos aplicables, se podrá verificar en la página web de aduanas solicitar la asesoría correspondiente, para lo cual se requiere la descripción comercial del producto.

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

AD-VALOREM (Arancel cobrado a las Mercancías): Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia): Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales): Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. Ejemplo: Autos, aviones, licores, etc. (Se puede consultar en la página www.sri.gob.ec, opción Impuestos).

IVA (Impuesto al Valor Agregado): Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Marco Teórico

➤ **Proyectos de Inversión**

Es una propuesta de acción técnico económico para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros; tiene como objetivo aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo.

Las partes constitutivas de un proyecto de inversión son las siguientes:

- ✓ Estudio de Mercado
- ✓ Estudio Técnico
- ✓ Estudio Económico – Financiero
- ✓ Evaluación Financiera

➤ **Estudio de Mercado**

“Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica” (Laos Sudea, J. A. 2009).

El estudio de mercado es sustituido por el relevamiento de necesidades que afecta a una población objetivo y por el planteo de soluciones a dichas necesidades. El Estudio de Mercado consta de los siguientes elementos:

- **Producto Principal:** “Es la descripción pormenorizada del producto que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestra las siguientes características”. (Banco Galicia. 2015).
- **Producto Secundario:** Aquí se describe los productos que se obtiene con los residuos de materia prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita; un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.
- **Productos Sustitutos:** “En esta parte debe de hacerse una descripción clara de los productos que pueden remplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad” (Banco Galicia. 2015).
- **Demandantes:** Se indica quienes serán los consumidores del producto principal. Se realiza una proyección para el periodo de vida útil del proyecto que está entre los 5 o 10 años.
- **Mercado:** Consiste en la segmentación geográfica a fin de determinar la posibilidades de expansión o reducción de mercado.
- **Estudio de la Oferta:** “Constituye el punto crítico de la investigación e mercado toda vez que las fuentes por lo general se niegan a proporcionar información o carecen de ella en una serie de tiempo de al menos de 3 a 5 años” (Laos Sudea, J. A. 2009). El investigador deberá

diseñar estrategias que le permitan acceder información por lo menos actual.

- **Estudio de la Demanda:** Consiste en medir la cantidad de producto principal que requiere el mercado para satisfacer una necesidad. Se la clasifica en tres demandas:
 - ✓ **Demanda Potencial:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado” (Banco Galicia 2015).
 - ✓ **Demanda Real:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de producto en el mercado.
 - ✓ **Demanda Efectiva:** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones del producto por la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisiera hacerlo.
- **Balance de Oferta y Demanda:** “Una vez que se dispone de información de oferta y demanda se procede a comparar las cantidades; cuando la demanda supera a la oferta se dice que hay demanda insatisfecha porque existe oferta deficitaria, cuando la oferta supera la demanda se dice que hay superávit en la oferta” (Banco Galicia 2015).

- **Plan Comercial:** “Establecida las condiciones del mercado y que son favorables a la nueva unidad productiva se diseñan las estrategias con las cuales se ingresara con el producto al mercado) (Enciclopedia de economía 2009).

➤ **Estudio Técnico**

“Tiene como objetivo constatar la viabilidad de las diferentes alternativas que existen para definirlos principales aspectos técnicos del proyecto, tales como: la localización, el tamaño, el proceso, la tecnología, los requerimientos físicos, los recursos humanos, la organización ejecutora y la programación de la ejecución del proyecto” (Laos Sudea, J. A. 2009).

Este estudio se enfoca básicamente en los siguientes elementos:

- ❖ Tamaño y Localización
- ❖ Ingeniería del proyecto
- ❖ Diseño organizacional

Tamaño del Proyecto:

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento, considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

- ❖ **Capacidad Instalada:** “Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa” (Banco Galicia 2015).

- ❖ **Capacidad Utilizada:** “Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado” (Enciclopedia de economía 2009).

Localización:

“Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la empresa, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación” (Laos Sudea, J. A. 2009).

- ❖ **Macro localización:** Representará gráficamente la ubicación de la empresa, se ubica claramente desde los ámbitos nacional, regional, provincial y cantonal; para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

- ❖ **Micro localización:** “Representará gráficamente a través de planos urbanísticos el lugar exacto en donde se ubicará la empresa dentro de un mercado local.” (Banco Galicia 2015).

Ingeniería Del Proyecto:

“El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipos necesarios” (Laos Sudea, J. A. 2009).

Estructura Organizativa Empresarial:

a. Base Legal

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

- ❖ **Acta Constitutiva:** Es el documento certificador de la conformación Legal de la empresa, en el cual se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- ❖ **La Razón Social:** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conforme lo establece la ley.
- ❖ **Domicilio:** “Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otras personas naturales o jurídicas” (Banco Galicia 2015).

- ❖ **Capital Social:** Debe indicarse cuál es el monto de capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

- ❖ **Tiempo de duración de la sociedad:** “Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cuál se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para que tiempo o plazo operará” (Laos Sudea, J. A. 2009).

- ❖ **Administradores:** Se delegará a un determinado número de personas la responsabilidad del funcionamiento y operatividad de la empresa.

- b. **Estructura Empresarial:** “Esta se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad”

Niveles Jerárquicos

- ❖ **Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de la dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los propietarios de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido.

- ❖ **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa.
- ❖ **Nivel Asesor:** Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen el tratamiento especial.
- ❖ **Nivel de Apoyo:** Este nivel lo conforman todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Organigramas: “El organigrama se define como la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas y debe reflejar en forma esquemática la descripción de las unidades que la integran, su respectiva relación, niveles jerárquicos y canales formales de comunicación. Dentro de los organigramas encontramos: organigrama estructural, organigrama funcional y organigrama posicional”.

Manuales de Funciones: “Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas y normas en las cuales gira la empresa” (Banco Galicia 2015).

➤ **Estudio Financiero**

“El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión” (Laos Sudea, J. A. 2009).

El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Inversión: “La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo” (Banco Galicia 2015).

Inversiones temporales: “Generalmente las inversiones temporales consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables), valores negociables de deuda (bonos del gobierno y de compañías) y valores negociables de capital (acciones preferentes y comunes), adquiridos con efectivo que no se necesita de inmediato para las operaciones” (Enciclopedia de economía 2009).

Inversiones a largo plazo: “Son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad, decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general” (Banco Galicia 2015).

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Presupuesto de costos: Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente o en el futuro.

Presupuesto de producción: El costo de mano de obra, el costo de energía eléctrica, de agua, combustible, mantenimiento y otros.

Costos de administración: Son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa, a estos costos pertenece sueldos del personal administrativo, gastos de oficina.

Costos de venta: Son los que se originan en las funciones de vender el producto al consumidor final o al cliente, como sueldos del personal, publicidad, capacitación.

Costos financieros: Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos.

Punto de equilibrio: Es el punto en que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por lo tanto no existe ni utilidad ni pérdida.

En función de las ventas: Se basa en el volumen de ventas y los ingresos que genera.

En función de la capacidad instalada: Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda cubrir los costos.

Estados financieros: “son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado” (Laos Sudea, J. A. 2009).

Ingresos: “Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, valores por ventas de activos fijos, ventas de acciones” (Banco Galicia 2015).

Egresos: “Se denomina egresos a la salida de dinero de las arcas de una empresa u organización, incluyen los gastos y las inversiones” (Banco Galicia 2015).

➤ **Evaluación Financiera**

“Los métodos de evaluación de proyectos, corresponde a toda etapa final de todo proyecto de inversión, ya sea que se trate de una ampliación de la empresa en plena actividad o para la realización de una nueva” (Laos Sudea, J. A. 2009).

Flujo de Caja: “Consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año” (Banco Galicia 2015). Estos se obtienen de los estudios técnicos de mercado, administrativo, Por lo tanto el flujo de caja puede considerarse como una síntesis de todos los estudios

realizados como parte de la etapa de pre-inversión o como parte de la etapa de ejecución.

Valor Actual Neto (VAN): “Es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable” (Banco Galicia 2015).

- Si el VAN es positivo (+), se acepta la inversión.
- Si el VAN es negativo (-), la inversión se rechaza.
- Si el VAN es igual a cero (0), queda a criterio del inversionista asignar o no recursos al proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR): “Representa el retorno generado por determinada inversión o sea representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final” (Banco Galicia 2015).

- Si la TIR es superior al costo de oportunidad o costo de capital se inserta la inversión.
- Si la TIR es inferior al costo de oportunidad o de capital la inversión se rechaza.
- Si la TIR es igual al costo de oportunidad o de capital es criterio del inversionista asignar o no recursos al proyecto.

Relación Beneficio Costo (RBC): Es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que se pueden hacer en un negocio en marcha tales como el desarrollo de nuevo producto o la adquisición de nueva maquinaria.

- Si la relación beneficio costo es mayor que 1 el proyecto se acepta.
- Si la relación es igual a 1 es criterio del inversionista.
- Si la relación es menor que 1 el proyecto se rechaza.

Análisis de Sensibilidad: “Se denomina análisis de sensibilidad porque muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos” (Laos Sudea, J. A. 2009). El análisis de sensibilidad se calcula bajo dos escenarios:

1. Incrementos de costos e Ingresos constantes.
2. Disminución de ingresos y costos constantes.

Metodología Utilizada

Para realizar la investigación se utilizaron métodos y técnicas que permitieron conocer y obtener información para llegar a buen término con el presente trabajo.

Métodos

- ✓ **Método Inductivo:** A través de la aplicación de las encuestas, se analizan las características, necesidades, gustos y preferencias de los clientes en forma particular para luego generalizarlos a toda población, lo cual permitió tomar una línea base para elaborar el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, el estudio financiero y la evaluación financiera.
- ✓ **Método Deductivo:** Permitted recopilar la información de forma general para luego llegar a conocer las necesidades específicas de cada cliente, información necesaria para poner a la disposición el producto (pisos de vinyl) que ofertará la empresa.

Técnicas

- ✓ **La Observación:** Permitted conocer el nivel de adecuación del espacio físico del local, los clientes que requieren el producto (pisos de vinyl), la situación económica, su capacidad de pago, entre otras.
- ✓ **La Encuesta:** Se aplicó dos encuestas la primera a los clientes de la empresa ALISON STONE en un total de 11 ya que el universo

existente en la ciudad de Loja que consumen o que adquieren vinyl es dicha cantidad, por ser un producto nuevo, innovador y de muy poco conocimiento en la ciudad y provincia de Loja, además que los 11 encuestados se sabe que solamente han adquirido vinyl para obras puntuales tales como centros comerciales, centros de salud y laboratorios ; y, la segunda encuesta a 11 establecimientos de venta de acabados de construcción que vendría hacer la competencia indirecta, puesto que la empresa será la distribuidora de pisos de Vinyl importados desde la empresa KARNDEAN de Estados Unidos y solamente ellos venden o han vendido vinyl de otras características. Además se toma como tasa de crecimiento el 5% datos obtenidos en la Cámara de la Construcción esto es entre empresas, ferreterías, en donde venden material de construcción.

Cuadro No. 1. Encuesta a Clientes

No.	Nombre de la Empresa
1	Constructora Gc
2	Construcciones Casias
3	Constructora Abf
4	Constructora Ortega
5	Construcciones González
6	Constructora Luden
7	Constructora Regalado
8	Utpl
9	Constructora Andrade
10	En Sitio Arquitectos
11	Constructora Metros Cuadrados

Fuente: Empresa Alison Stone.

Elaborado: El Autor.

Cuadro No. 2. Encuesta Competencia Indirecta

No.	Nombre de la Empresa
1	Direl
2	Distablasa
3	Palo Alto
4	Thalia Espinoza
5	Placacentro
6	Cacel piso Flotante
7	Ceramic center
8	Castor acabados de construcción
9	Velceramica
10	Acabados de construcción Isaias
11	Deco-Maderas Home Vega

Fuente: Cámara de la Construcción de Loja.

Elaborado: El Autor.

Capítulo 1

1. Análisis e Interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa ALISON STONE (11) y a la competencia (11)

El capítulo uno del presente trabajo investigativo hace referencia sobre las encuestas aplicadas a 11 empresas que son clientes de “ALISON STONE” datos obtenidos en mayo del 2015, además se encuentra la encuesta a 11 empresas que la empresa antes menciona considera como competencia, a través de la información se obtiene datos sobre los gustos, preferencias, precios, calidad, entre otros, sirve para la realización del segundo capítulo que corresponde al Estudio de Mercado.

Cuadro No. 3. Clientes

No.	Nombre de las Empresas
1	Constructora Gc
2	Construcciones Casias
3	Constructora Abf
4	Constructora Ortega
5	Construcciones González
6	Constructora Luden
7	Constructora Regalado
8	Utpl
9	Constructora Andrade
10	En Sitio Arquitectos
11	Constructora Metros Cuadrados

Fuente: Empresa Alison Stone.

Elaborado: El Autor.

1.1. Encuesta Aplicada a los Clientes de la Empresa Alison Stone (Demandantes)

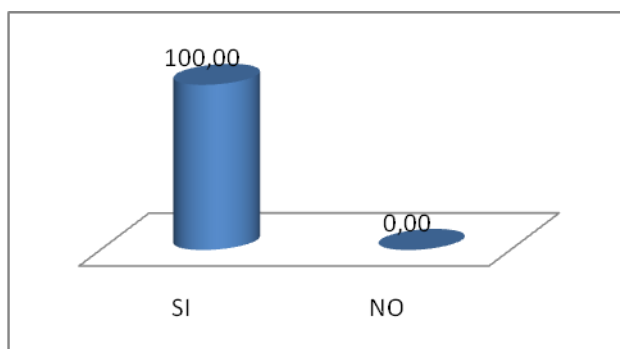
1. ¿Adquieren para la construcción o acabados de edificaciones pisos?

Cuadro No. 4. Adquisición de Pisos

Variable	Frecuencia	Cliente
Si	11	TODOS
No	0	-
Total	11	100,00%

Fuente: Encuesta demandantes.
Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 3. Adquisición de Pisos



Fuente: Cuadro No. 4.
Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a los clientes de la empresa Alison Stone de la ciudad de Loja, en relación a la pregunta si Adquiere para la construcción o acabados de edificaciones pisos, las 11 empresas que corresponden al 100% manifestaron que adquieren pisos para la construcción o acabados de edificaciones. Con este porcentaje se obtiene la demanda Potencial.

2. ¿Qué tipo de pisos adquieren en su empresa?

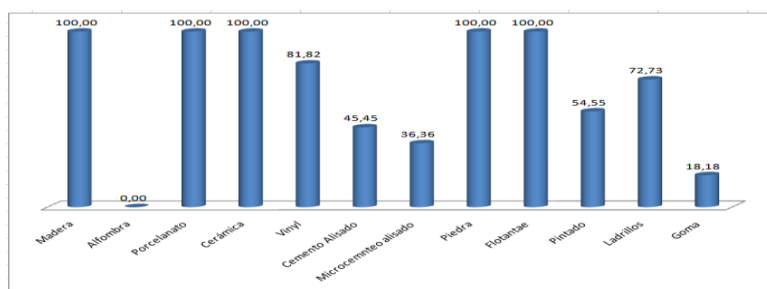
Cuadro No. 5. Tipos de pisos

Materiales Utilizados	Made ra	Alfomb ra	Porcelana to	Cerami ca	Vin yl	Cemen to Pulido	Micro Cemen to Alisado	Piedr a	Piso Flotan te	Pinta do	Ladri lo	Gom a
Nombre de la constructora												
Constructora Gc	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0
Construcciones Casias	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1
Constructora Abf	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0
Constructora Ortega	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
Construcciones Gonzalez	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Constructora Luden	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0
Constructora Regalado	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
Utpl	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Constructora Andrade	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0
En Sitio Arquitectos	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1
Constructora Metros Cuadrados	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0
Total	11	0	11	11	9	5	4	11	11	6	8	2

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 4. Tipos de Pisos



Fuente: Cuadro No. 5.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, manifestaron que los tipos de pisos que adquieren son de Madera, Porcelanato, Cerámica, Piedra, Piso Flotante que representan el 100%; mientras que el piso cemento pulido corresponde al 45,45%, el micro cemento aislado el 36,36%, el pintado el 54,55%, el ladrillo el 72,73%, el piso de goma 18,18%, y el piso VINYL que representa a 9 empresas representa el 81,82% con este último porcentaje se obtiene la demanda real.

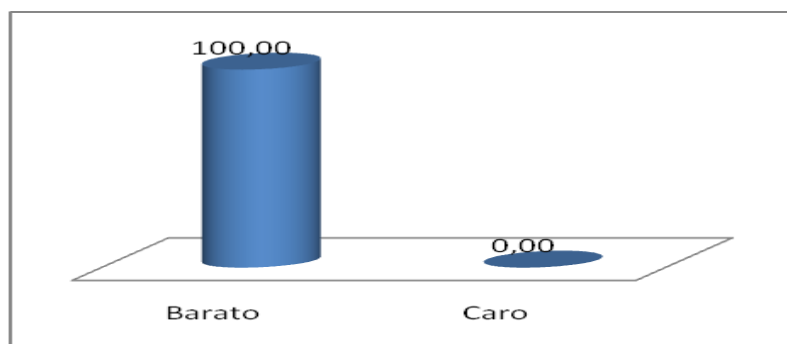
3. ¿Cómo consideran el precio del piso vinyl, para las construcciones o edificaciones?

Cuadro No. 6. Precio del Piso de Vinyl

Precio	Barato	Caro
Nombre de la Constructora	Si	No
Constructora Gc	Si	No
Construcciones Casias	Si	No
Constructora Abf	Si	No
Constructora Ortega	Si	No
Construcciones González	Si	No
Constructora Regalado	Si	No
Utpl	Si	No
Constructora Andrade	Si	No
En Sitio Arquitectos	Si	No
Total	9	0

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 5. Precio del Piso de Vinyl

Fuente: Cuadro No. 6.
Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, manifestaron en relación al precio del piso de vinyl para las construcciones o edificaciones, que el precio es barato que corresponde a las 9 empresas que representa el 100%, inclusive en la pregunta 3 son quienes adquieren el piso de vinyl y ayudan a determinar la demanda real.

4. ¿Consideran que los pisos de vinyl son buena alternativa para la construcción o edificaciones?

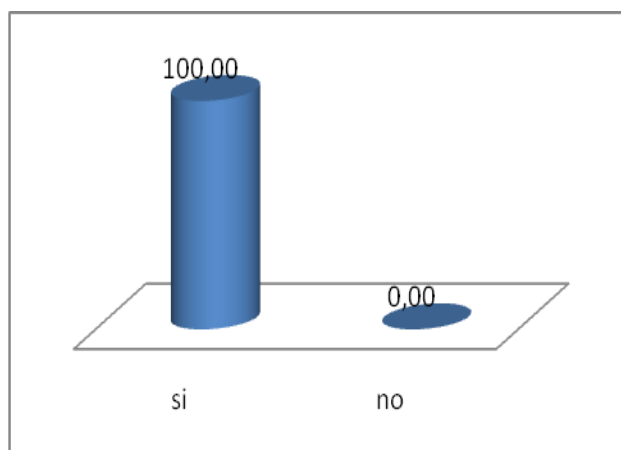
Cuadro No. 7. Alternativas pisos de Vinyl

Alternativa Nombre de la constructora	Buena Si	Mala No
Constructora Gc	Si	No
Construcciones Casias	Si	No
Constructora Abf	Si	No
Constructora Ortega	Si	No
Construcciones González	Si	No
Constructora Regalado	Si	No
Utpl	Si	No
Constructora Andrade	Si	No
En Sitio Arquitectos	Si	No
Total	9	0

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 6. Alternativas piso de Vinyl



Fuente: Cuadro No. 7.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, manifestaron las 9 que si consideran que los pisos de Vinyl son buena alternativa para la construcción o edificaciones, representando el 100%. Respuesta que ayudara para la importación de los pisos de Vinyl desde Estados Unidos.

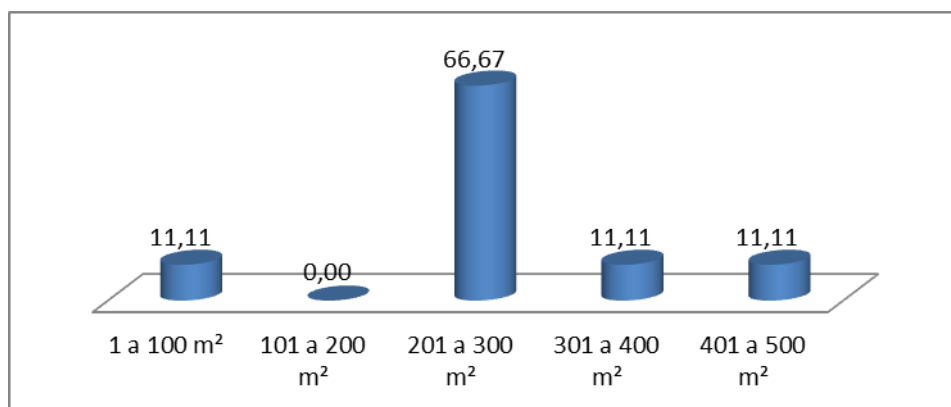
5. ¿Qué cantidad en m² de pisos de vinyl mensualmente adquiere para las construcciones o edificaciones?

Cuadro No. 8. Cantidad de pisos de Vinyl

Cantidad Utilizada	1 a 100m	101 a 200	201 a 300	301 a 400	401 a 500	Total
Nombre de la constructora						
Constructora Gc			1			
Construcciones Casias			1			
Constructora Abf	1					
Constructora Ortega					1	
Construcciones González			1			
Constructora Regalado			1			
Utpl				1		
Constructora Andrade			1			
En Sitio Arquitectos			1			
Total	1	0	6	1	1	9

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 7. Cantidad de pisos de Vinyl

Fuente: Cuadro No. 8.
Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, en relación a esta interrogante sobre la cantidad en m² de pisos de vinyl que adquieren mensualmente para la construcciones o edificaciones, indicaron que adquieren de 1 a 100 m², de 301 a 400m², y de 401 a 500m² corresponde a tres empresa que representa el 11,11%, mientras que de 201 a 300 m² que son 6 y corresponde al 66,67%.

6. ¿Les gustaría que la empresa ALISON STONE importara desde Estados Unidos pisos de vinyl para ser comercializados en la ciudad de Loja?

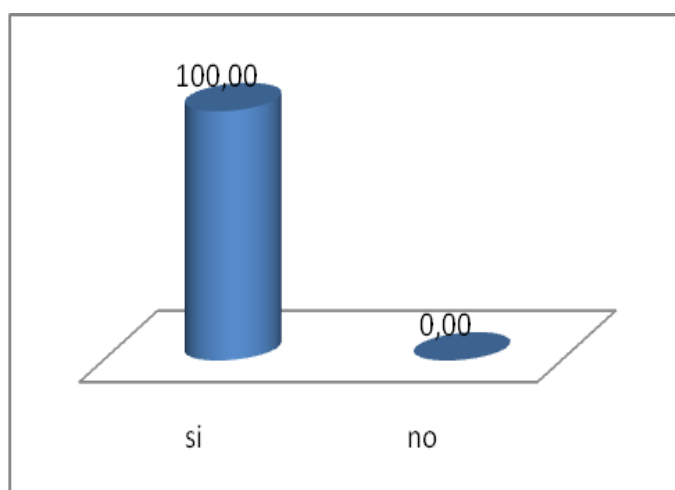
Cuadro No. 9. Importación de pisos de Vinyl

Aprobación Nombre de la Constructora	Buena Si	Mala No
Constructora Gc	Si	No
Construcciones Casias	Si	No
Constructora Abf	Si	No
Constructora Ortega	Si	No
Construcciones González	Si	No
Constructora Regalado	Si	No
Utpl	Si	No
Constructora Andrade	Si	No
En Sitio Arquitectos	Si	No
Total	9	0

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 8. Importación de Pisos de Vinyl



Fuente: Cuadro No. 9.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, en relación a que si les gustaría que la empresa importara desde Estados Unidos pisos de Vinyl para ser comercializados en la ciudad de Loja, al respecto las 11 empresa que representan el 100% manifestaron que si que sería una oportunidad para que crezca la empresa y por ende Loja en cuanto a construcciones y edificaciones. Con este porcentaje se obtiene la demanda efectiva.

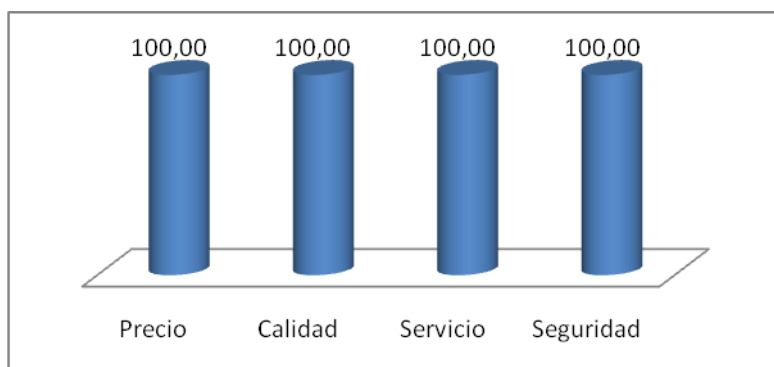
7. ¿Qué características tomaría en cuenta al momento de adquirir los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos por la empresa ALISON STONE?

Cuadro No. 10. Característica de pisos de Vinyl

Materiales Utilizados	Precio	Calidad	Servicio	Seguridad
Nombre de la constructora				
Constructora Gc		1	1	1
Construcciones Casias		1	1	1
Constructora Abf		1	1	1
Constructora Ortega		1	1	1
Construcciones González		1	1	1
Constructora Luden		1	1	1
Constructora Regalado		1	1	1
Utpl		1	1	1
Constructora Andrade		1	1	1
En Sitio Arquitectos		1	1	1
Constructora Metros Cuadrados		1	1	1
Total	11	11	11	11

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 9. Característica de pisos de Vinyl

Fuente: Cuadro No. 10.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, en lo que respecta a las características que tomarían en cuenta al momento de adquirir los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos, manifestaron las 11 empresas que corresponden al 100% que considerarían el precio, la calidad, el servicio, la seguridad.

8. ¿Indique que precio estaría usted dispuesto a cancelar por el m² de pisos de vinyl, como representante de la empresa?

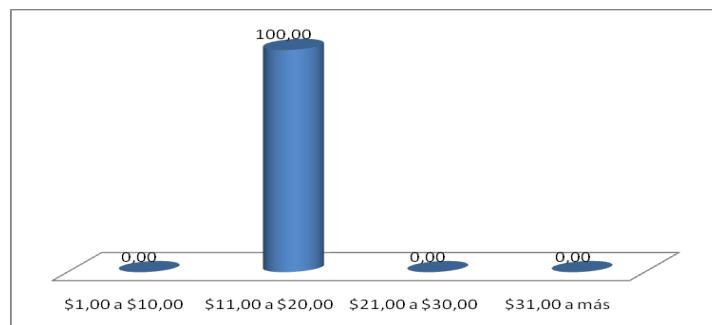
Cuadro No. 11. Precio a cancelar por los pisos de Vinyl

Precio	1 a 10\$	10 a 20\$	20 a 30\$	31 o más \$
Nombre de la constructora				
Constructora Gc		1		
Construcciones Casias		1		
Constructora Abf		1		
Constructora Ortega		1		
Construcciones González		1		
Constructora Luden		1		
Constructora Regalado		1		
Utpl		1		
Constructora Andrade		1		
En Sitio Arquitectos		1		
Constructora Metros Cuadrados		1		
Total	0	11	0	0

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 10. Precio a cancelar por los pisos de Vinyl



Fuente: Cuadro No. 11.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, y en relación al precio que estarían dispuestos a cancelar por el m² de pisos de vinyl como representantes de la empresa, pudieron manifestar que pagarían de

\$11,00 a \$20,00 por m², que corresponde al 100%, precios que se tomarían en cuenta en la fijación de precio de venta tomando en cuenta la competencia, y además serviría como información en la realización del Plan de Comercialización en lo que tiene que ver con el precio.

9. ¿Qué promociones les gustaría recibir por la adquisición de los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos a la empresa ALISON STONE?

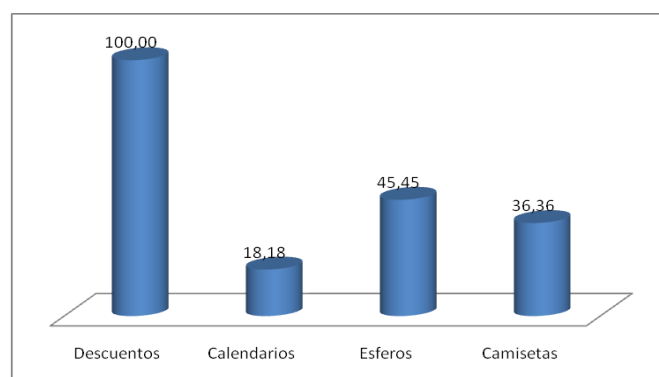
Cuadro No. 12. Promociones

Promociones	Descuentos	Calendarios	Esferos	Camisetas
Nombre de la constructora				
Constructora Gc	1	1	1	
Construcciones Casias	1			
Constructora Abf	1			1
Constructora Ortega	1		1	
Construcciones González	1			1
Constructora Luden	1			
Constructora Regalado	1	1	1	
Utpl	1			1
Constructora Andrade	1		1	
En Sitio Arquitectos	1			1
Constructora Metros Cuadrados	1		1	
Total	11	2	5	4

Fuente: Encuesta demandantes.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 11. Promociones



Fuente: Cuadro No. 12.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, en lo que tiene que ver sobre las promociones que les gustaría recibir por parte de la empresa y la adquisición de los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos, indicaron 11 empresas que corresponde al 100% que les gustaría los descuentos, 2 empresas que representa el 18,18% indicaron que calendarios,, 5 empresas que son el 45,45% Esferos y el 36,36% les gustaría recibir camisetas. Información que serviría para realizar presupuestos y plan de comercialización.

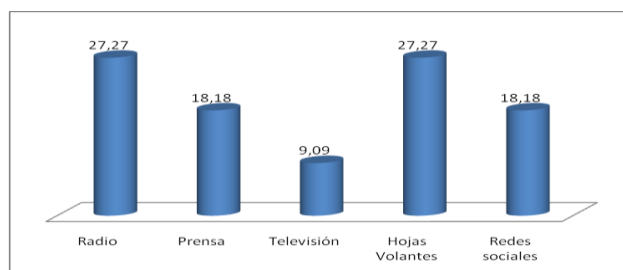
10. ¿En qué medios publicitarios les gustaría enterarse sobre la comercialización de pisos de vinyl importados desde Estados Unidos en la empresa ALISON STONE de la ciudad de Loja?

Cuadro No. 13. Medios de Comunicación

Publicidad	Radio	Prensa	Televisión	Hojas Volantes	Redes Sociales
Nombre de la constructora					
Constructora Gc			1		
Construcciones Casias	1				
Constructora Abf					1
Constructora Ortega			1		
Construcciones González					1
Constructora Luden					1
Constructora Regalado			1		
Utpl				1	
Constructora Andrade					1
En Sitio Arquitectos	1				
Constructora Metros Cuadrados	1				
Total	3	2	1	3	2

Fuente: Encuesta demandantes.
Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 12. Medios de Comunicación



Fuente: Cuadro No. 13.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta aplicada a las empresas que son clientes de Alison Stone, en lo que tiene que ver sobre los medios publicitarios en que les gustaría enterarse sobre la comercialización de pisos de vinyl importados desde Estados Unidos hacia la empresa de Loja, manifestaron en la Televisión que corresponde al 9,09%, prensa y redes sociales que representa el 18,18% cada uno; radio y hojas volantes que es el 27,27%. Esta información ayuda para tomar en cuenta en el Plan de Comercialización y en presupuestos que la publicidad se realizará en la Radio.

1.1.2. Encuesta Aplicada a la Competencia de la Empresa Alison Stone (Ofertantes)

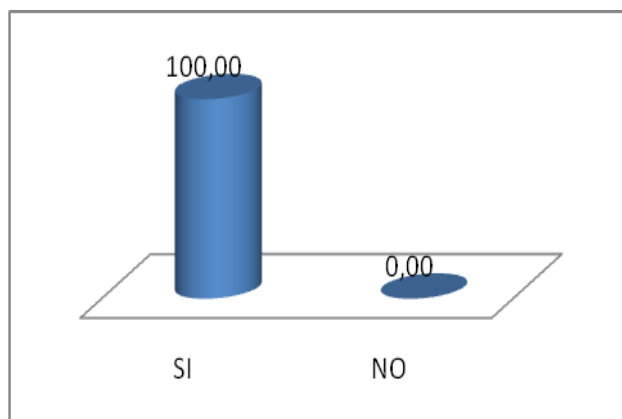
1. ¿Comercializan pisos de vinyl en sus establecimientos?

Cuadro No. 14. Comercialización de Pisos de Vinyl

Comercialización	Si	No
Nombre de la Constructora		
Direl	1	
Distablasa	1	
Palo Alto	1	
Thalia Espinoza	1	
Placacentro	1	
Cacel piso Flotante	1	
Ceramic center	1	
Castor acabados de construcción	1	
Velceramica	1	
Acabados de construcción Isaias	1	
Deco-Maderas Home Vega	1	
Total	12	0

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 13. Comercialización de Pisos de Vinyl

Fuente: Cuadro No. 14.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante si comercializan pisos de vinyl en los establecimientos, manifestaron el 100% que son 11 empresas consideradas como competencia que si comercializan pisos de vinyl en el establecimiento que representan.

2. ¿De dónde provienen los pisos de vinyl que comercializan en sus negocios?

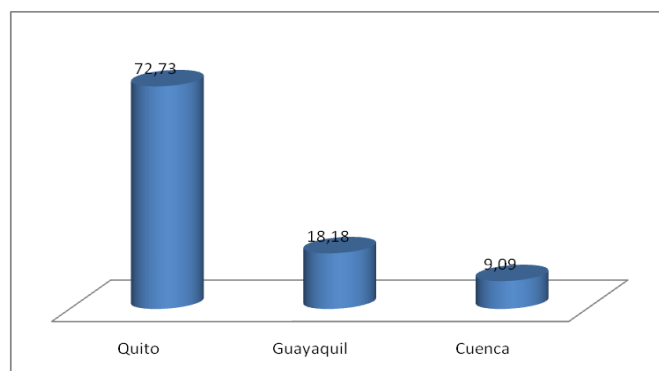
Cuadro No. 15. Proveniencia de los pisos de vinyl

Comercialización	Quito	Guayaquil	Cuenca
Nombre de la Constructora			
Direl	1		
Distablasa			1
Palo Alto	1		
Thalia Espinoza	1		
Placacetro		1	
Cacel piso Flotante	1		
Ceramic center	1		
Castor acabados de construcción		1	
Velceramica	1		
Acabados de construcción Isaias	1		
Deco-Maderas Home Vega	1		
Total	8	2	1

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 14. Proveniencia de los pisos de vinyl



Fuente: Cuadro No. 15.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante de donde provienen los pisos de vinyl que

comercializan en sus negocios, manifestaron 8 de ellas que desde Quito que representa el 72,73%, mientras que 2 en Guayaquil que corresponde al 18,18%; y, en desde Cuenca el 9,09%.

3. ¿Cómo es la forma de pago de la adquisición de pisos de vinyl para ser comercializados en su establecimiento?

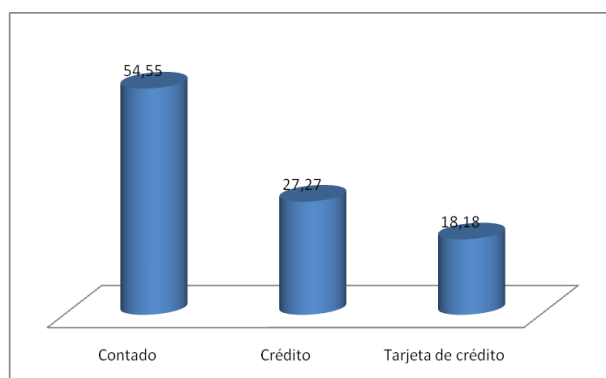
Cuadro No. 16. Forma de pago

Comercialización Nombre de la Constructora	Contado	Crédito	Tarjeta de Crédito	Total
Direl	1			
Distablasa			1	
Palo Alto		1		
Thalia Espinoza	1			
Placacentro		1		
Cacel piso Flotante	1			
Ceramic center			1	
Castor acabados de construcción		1		
Velceramica	1			
Acabados de construcción Isaias	1			
Deco-Maderas Home Vega	1			
TOTAL	6	3	2	11

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 15. Forma de Pago



Fuente: Cuadro No. 16.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante como es la forma de pago de la adquisición de pisos de vinyl para ser comercializados en su establecimiento, indicaron 6 empresas que corresponde al 54,55% que es al contado, mientras que 3 que representa el 27,27% es a crédito, y el 18,18% es mediante Tarjeta de crédito.

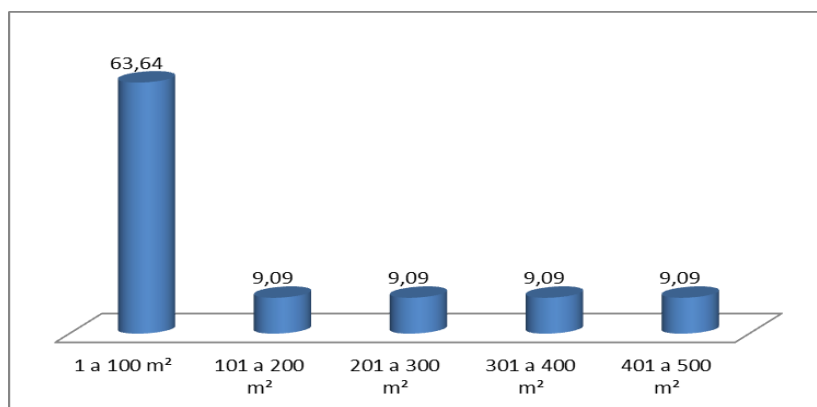
4. ¿Señale que cantidad de m² de pisos de vinyl comercializan en su establecimiento mensualmente?

Cuadro No. 17. Cantidad que comercializa

Cantidad Comercializada	1 a 100m	101 a 200	201 a 300m	301 a 400m	401 a 500m	Total
Nombre de la constructora						
Direl	1					
Distablasa			1			
Palo Alto					1	
Thalia Espinoza	1					
Placacentro		1				
Cacel piso Flotante	1					
Ceramic center				1		
Castor acabados de construcción	1					
Velceramica	1					
Acabados de construcción Isaias	1					
Deco-Maderas Home Vega	1					
Total	7	1	1	1	1	11

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 16. Cantidad que comercializa

Fuente: Cuadro No. 17.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante la cantidad de m² de pisos de vinyl que comercializa en su establecimiento mensualmente, manifestaron que de 1 a 100m² corresponde al 63,64%, mientras que de 101 a 200m², de 201 a 300m², de 301 a 400m², y de 401 a 500m² que corresponde al 9,09% de la competencia.

5. ¿Cuál es el precio que pagan por el m² de pisos de vinyl para ser comercializados en su establecimiento?

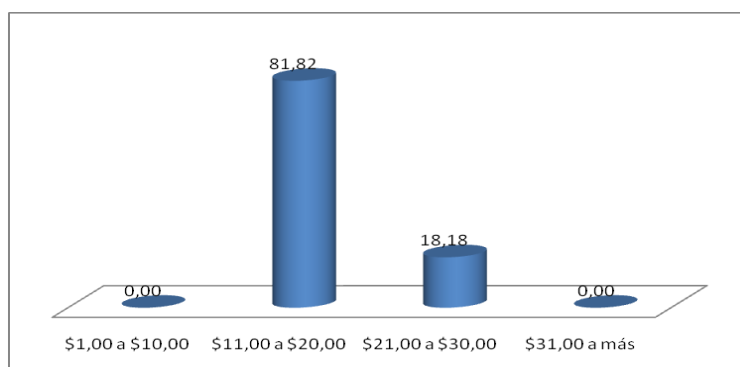
Cuadro No. 18. Precio que pagaría

Precio	1 a 10\$	11 a 20\$	21 a 30	31 o más\$	TOTAL
Nombre de la constructora					
Direl		1			
Distablasa		1	1		
Palo Alto		1			
Thalia Espinoza					
Placacetro		1			
Cacel piso Flotante				1	
Ceramic center		1			
Castor acabados de construcción		1			
Velceramica		1			
Acabados de construcción Isaias		1			
Deco-Maderas Home Vega		1			
Total	0	9	2	0	11

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 17. Precio que pagaría



Fuente: Cuadro No. 18.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante en lo que respecta al precio que pagan por el m² del

piso de vinyl, las empresas competidoras indicaron que cancelan de \$11,00 a \$20,00 que corresponde al 81,82%, mientras que de \$21,00 a \$30,00 que representa el 18,18%.

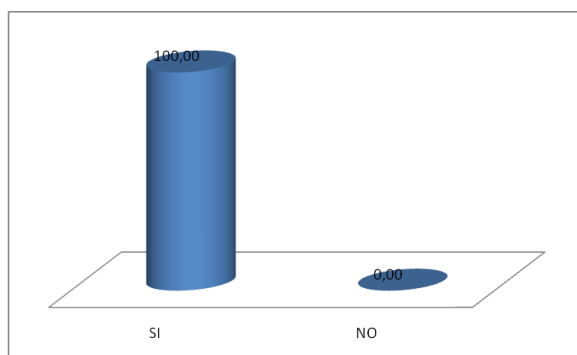
6. ¿Consideran que Loja es mercado para introducir desde Estados Unidos pisos de vinyl?

Cuadro No. 19. Loja considerada para introducir pisos de vinyl

Consideración	Si	No
Nombre de la constructora		
Direl		1
Distablasa		1
Palo Alto		1
Thalia Espinoza		1
Placacentro		1
Cacel piso Flotante		1
Ceramic center		1
Castor acabados de construcción		1
Velceramica		1
Acabados de construcción Isaias		1
Deco-Maderas Home Vega		1
Total	0	11

Fuente: Encuesta competencia.
Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 18. Loja considerada para introducir pisos de vinyl



Fuente: Cuadro No. 19
Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante en relación a que si Loja es considerado mercado para introducir desde Estados Unidos pisos de vinyl, el 100% que corresponde a las 11 empresas indicaron que sí.

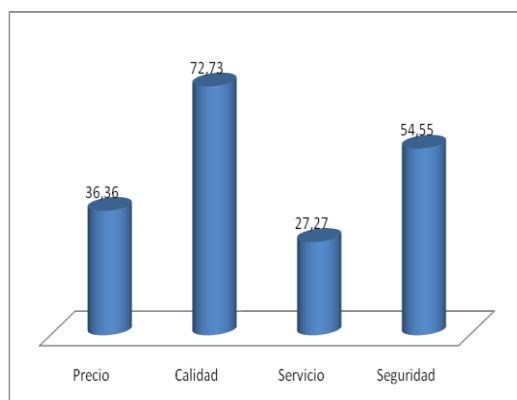
7. ¿Qué tomaría en cuenta al momento de adquirir pisos de Vinyl importados desde Estados Unidos para la empresa ALISON STONE de la ciudad de Loja?

Cuadro No. 20. Características de pisos de Vinyl Importados

Características Nombre de la constructora	Precio	Calidad	Servicio	Seguridad
Direl	1	1	1	
Distablasa		1	1	1
Palo Alto	1			
Thalia Espinoza		1		1
Placacentro		1		
Cacel piso Flotante	1		1	1
Ceramic center		1		
Castor acabados de construcción	1			1
Velceramica		1		
Acabados de construcción Isaias		1		1
Deco-Maderas Home Vega		1		1
Total	4	8	3	6

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 19. Características de pisos de Vinyl Importados

Fuente: Cuadro No. 20.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante sobre que tomaría en cuenta al momento de adquirir pisos de Vinyl importados desde Estados Unidos para la empresa Alison Stone de la ciudad de Loja, manifestaron el precio con un 36,36%, la calidad con el 72,73%, el servicio con el 27,27%; y, la seguridad con el 54,55%.

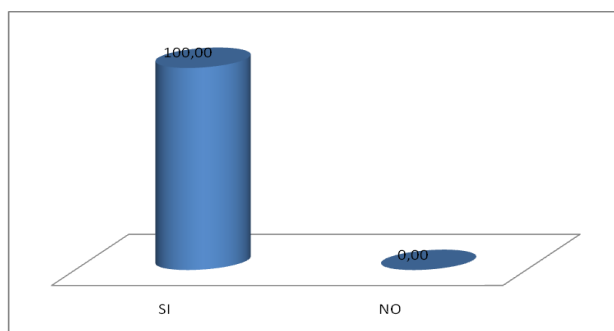
8. ¿Considera que los pisos de vinyl son alternativas para la construcción y acabados?

Cuadro No. 21. Consideraciones de piso de vinyl

Consideración	Si	No
Nombre de la constructora		
Direl		1
Distablasa		1
Palo Alto		1
Thalia Espinoza		1
Placacentro		1
Cacel piso Flotante		1
Ceramic center		1
Castor acabados de construcción		1
Velceramica		1
Acabados de construcción Isaias		1
Deco-Maderas Home Vega		1
Total	11	0

Fuente: Encuesta competencia.

Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 20 Consideraciones de piso de vinyl

Fuente: Cuadro No. 21.
Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

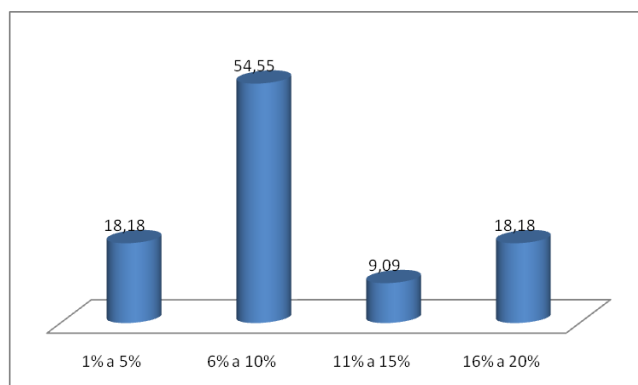
De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante que si los pisos de vinyl son alternativas para la construcción y acabados indicaron las 11 empresas que se las considera como competencia que sí, lo que representa el 100%.

9. ¿Cuál es el porcentaje de incremento de ventas de pisos de vinyl del año 2013 al 2014?

Cuadro No. 22. Porcentaje incremento en ventas

Consideración	1% al 5%	6% al 10%	11% al 15%	16% al 20%	TOTAL
Nombre de la constructora					
Direl	1				
Distablasa			1		
Palo Alto			1		
Thalia Espinoza			1		
Placacetro				1	
Cacel piso Flotante	1				
Ceramic center					1
Castor acabados de construcción			1		
Velceramica			1		
Acabados de construcción			1		
Isaias			1		
Deco-Maderas Home Vega					1
Total	2	6	1	2	11

Fuente: Encuesta competencia.
Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 21. Porcentaje de incremento en ventas

Fuente: Cuadro no. 22.

Elaboración: El Autor.

Análisis e Interpretación:

De la encuesta realizada a la competencia de la empresa Alison Stone, en relación a la interrogante, sobre el porcentaje de incremento de ventas de pisos de vinyl del año 2013 al 2014, indicaron 2 de ellas que corresponde al 18,18% que el porcentaje de ventas es del 1 al 5% y del 16 al 20%; mientras que del 11 al 15% que es una empresa y representa el 9,09%; y 6 empresas manifestaron que es del 6 al 10% que representa el 54,55%.

Capítulo 2

2. Estudio de Mercado

La elaboración del presente estudio servirá para conocer el mercado al cual va enfocado el proyecto. Se determinará la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha, para conocer la factibilidad del mercado, también se elaborará un plan de comercialización, que logre posicionar el producto es decir los pisos de vinyl importados desde “**KARNDEAN**” de Estados Unidos hacia la empresa la empresa “**ALISON STONE**” de la ciudad de Loja. Con dicho estudio se tiene la base para el desarrollo del Estudio Técnico.

2.1. Análisis de la Demanda

Las demandas son las cantidades de un producto que los usuarios están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado.

Para conocer la demanda que tiene el producto de los pisos de vinyl en el mercado lojano, se aplicó una encuesta a los clientes de la empresa “Alison Stone” en un total de 11 empresas, cuyos resultados permiten obtener y conocer las demandas necesarias para el proyecto de inversión como son las siguientes:

2.1.1. Demanda Potencial.

Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que podrían usar el producto en el mercado, se considera la totalidad de la población proyectada al año.

Para conocer la cantidad que representa la demanda potencial de los pisos de vinyl de la empresa “Alison Stone” en la ciudad de Loja, se utiliza la población total, dato obtenido del cuadro N° 4, pregunta 1 de la encuesta aplicada a los 11 clientes, a esta cantidad se la multiplica por el porcentaje de los clientes que adquieren pisos para la construcción o acabados para edificaciones es decir el 100% al resultado obtenido de esta operación lo dividimos para 100 dando como total de la demanda potencial para el primer año base es de 11 empresas, para el primer y segundo año de 12 empresas, para el tercer y cuarto año de 14 empresas y para el último año de 15 empresas, como se demuestra a continuación.

Cuadro No. 23. Demanda Potencial

Años	Clientes 5%	Demanda Potencial 100%	Demanda Potencial
0	11	100%	11
1	12	100%	12
2	12	100%	12
3	13	100%	13
4	13	100%	13
5	14	100%	14

Fuente: Información cuadro 3 y 4; la tasa de crecimiento 5%.

Elaboración: El Autor.

2.1.2. Demanda Actual o Real

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se utiliza el producto que existe en el mercado.

Para establecer la demanda actual o real se realiza el siguiente procedimiento: Multiplicamos la cantidad de la demanda potencial, registrada en el cuadro N° 23 es decir 11, por el porcentaje de los clientes que usan los pisos de vinyl que consta en el cuadro N° 5 de la encuesta aplicada a los demandantes que es el 81,82% luego este resultado lo dividimos para 100 obteniendo como demanda actual o real y da como resultado para el año 0 y 1 de 9 empresas, para el segundo y tercer año de 10 empresas y para el último año de 11 empresas, datos expuestos en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 24. Demanda Real o Actual

Años	Demanda Potencial	% Demanda Real	Total Demanda Real
0	11	81,82%	9
1	12	81,82%	9
2	12	81,82%	10
3	13	81,82%	10
4	13	81,82%	11
5	14	81,82%	11

Fuente: Información cuadro 5, y 24.

Elaboración: El Autor.

2.1.3. Demanda Efectiva

Se encuentra constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones necesarias para usar un determinado producto.

Para estimar la demanda efectiva a cubrir multiplicamos 11 clientes que es la población total de la empresa “**Alison Stone**” de la ciudad de Loja dato registrado en el cuadro N° 3 por el 100% porcentaje representativo de los clientes que están dispuestos a adquirir el producto que se importará desde Estados Unidos, valor que consta en el cuadro N° 9 de la encuesta a demandantes que simboliza a 11 clientes, la cifra obtenida se la divide para 100%; obteniendo como total de la demanda efectiva para el año cero de 11 empresas, para el primer y segundo año de 12 empresas, para el tercer y cuarto año de 13 empresas y para el quinto año de 14 empresas, estos resultados constan en el en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 25. Demanda Efectiva

Años	Clientes 5%	Demanda Efectiva 100%	Demanda Efectiva
0	11	100%	11
1	12	100%	12
2	12	100%	12
3	13	100%	13
4	13	100%	13
5	14	100%	14

Fuente: Información cuadro 3 y 9; la tasa de crecimiento 5%.
Elaboración: El Autor.

2.1.4. Promedio de Uso (Per – Cápita).

Para conocer el promedio de Uso Per – Cápita de los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos se realiza el siguiente procedimiento.

Se recurre a los datos que constan en el cuadro N° 8 de la encuesta aplicada a los clientes-demandantes, los cuales permiten estimar el uso total

de los pisos que es de 28.254 m² de pisos de vinyl, valores necesarios para determinar el uso anual, los mismos que se detallan a continuación:

Cuadro No. 26. Uso Per-Cápita

Variable	Pm	Frecuencia	Periodo	Total
1 a 100 m ²	50,5	1	12	606,00
101 a 200 m ²	150,5	0	12	0,00
201 a 300 m ²	250,5	6	12	18.036,00
301 a 400 m ²	350,5	1	12	4.206,00
401 a 500 m ²	450,5	1	12	5.406,00
TOTAL	60	9		28.254,00

Fuente: cuadro No. 8 encuesta a clientes.

Elaboración: El Autor.

Una vez encontrado el valor del uso anual de los pisos, se hace necesario conocer el uso promedio anual de los pisos procediendo a dividir la cantidad 28.254m² de pisos anual para el numero de encuestas en las que se afirma positivamente el uso que es de 9 clientes, obteniendo como uso promedio anual 4371 m² de pisos de vinyl, estos datos los presentamos a continuación.

$$\begin{aligned}
 \text{Uso Promedio Anual} &= \frac{\text{Uso Anual}}{\# \text{ de encuestas.}} \\
 &= \frac{28.254\text{m}^2}{9} \\
 &= 5.273 \text{ m}^2 \text{ de pisos de vinyl anualmente}
 \end{aligned}$$

Cuadro No. 27. Proyección de la Demanda Total de Pisos de Vinyl Importados desde Estados Unidos para la ciudad de Loja.

Años	Demanda Potencial 100%	Demanda Real 81,82%	Demanda Efectiva 100%	Uso Percapita	Demanda Efectiva M² De Pisos De Vinyl
0	11	9	11	3.139,00	34.529,00
1	12	9	12	3.139,00	37.668,00
2	12	10	12	3.139,00	37.668,00
3	13	10	13	3.139,00	40.807,00
4	13	11	13	3.139,00	40.807,00
5	14	11	14	3.139,00	43.946,00

Fuente: cuadros del 23 al 26.

Elaboración: El Autor.

2.2. Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado y a un precio determinado.

Para conocer ciertas características del producto en la ciudad de Loja, se toma en cuenta las empresas oferentes de pisos que constan en el cuadro N° 28, a quienes se les realizó una encuesta y son detalladas a continuación:

Cuadro No. 28. Encuesta Competencia Indirecta

No.	Nombre de la Empresa
1	Direl
2	Distablasa
3	Palo Alto
4	Thalia Espinoza
5	Placacentro
6	Cacel piso Flotante
7	Ceramic center
8	Castor acabados de construcción
9	Velceramica
10	Acabados de construcción Isaias
11	Deco-Maderas Home Vega

Fuente: Cámara de la Construcción de Loja.
Elaborado: El Autor.

2.2.1. Tasa de crecimiento anual de venta en m² de pisos

Una vez obtenidos los datos en ventas de los oferentes de pisos se procede a estimar la tasa de crecimiento anual, de acuerdo al cuadro que se detalla a continuación y que es obtenido de la pregunta 9 de la encuesta a la competencia, en donde se procede a sumar los porcentajes y obtener el promedio como se detalla a continuación:

Cuadro No. 29. Promedio de Ventas

Variable	Pm	Frecuencia
1% a 5%	3	2
6% a 10%	8	6
11% a 15%	13	1
16% a 20%	18	2
TOTAL	42	11

Fuente: cuadro No. 8 encuesta a clientes.
Elaboración: El Autor.

Sumatoria De Porcentajes = $42/11 = 3,81\%$

2.2.2. Ventas anuales por m² de pisos de Vinyl

Para estimar las ventas anuales de m² de la oferta de pisos de vinyl, se realiza lo siguiente: se toma en cuenta las cantidades de ventas totales que constan en el cuadro N° 30 encontrando anualmente que es de 18.666 m² de pisos de vinyl que realiza la oferta y que constan en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 30. Venta anual de pisos de Vinyl

Variable	Frecuencia	Pm	Periodo	Total
1 a 100 m ²	7	50,50	12	4242
101 a 200 m ²	1	150,50	12	1806
201 a 300 m ²	1	250,50	12	3006
301 a 400 m ²	1	350,50	12	4206
401 a 500 m ²	1	450,50	12	5406
Total	11			18666

Fuente: cuadro No. 17 y 29.

Elaboración: El Autor.

2.2.3. Oferta Proyectada

Para conocer la oferta proyectada para cada uno de los 5 años de vida de la empresa se realiza el siguiente procedimiento:

De la información reflejada en el cuadro 30 se utiliza el total de ventas anuales en m² que es 18.666, al mismo se le incrementa el 3,81% que es la tasa de crecimiento anual porcentaje registrado en el cuadro 29, valores que se demuestran en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 31. Oferta Proyectada

Años	Promedio de Venta
0	18666
1	19377
2	20115
3	20882
4	21677
5	22503

Fuente: cuadros 29 y 30.
Elaboración: El Autor.

2.3. Balance entre la Demanda y la Oferta.

Para establecer el balance de la Demanda y la Oferta o la Demanda Insatisfecha se toma en cuenta los datos que se encuentran en los cuadros No. 27 y 31, que es la diferencia entre los dos, es así que para el primer año se tiene que para el año base existe una demanda insatisfecha de 15.863m², para el primer año de 18.291 m², para el segundo año de 17.553 m², para el tercer año de 19.925 m², para el cuarto año de 19.130 m², y para el último año de 21.443 m².

Cuadro No. 32. Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
0	34.529	18.666	15.863
1	37.668	19.377	18.291
2	37.668	20.115	17.553
3	40.807	20.882	19.925
4	40.807	21.677	19.130
5	43.946	22.503	21.443

Fuente: cuadros 27 y 31.

Elaboración: El Autor.

2.4. Plan de Comercialización

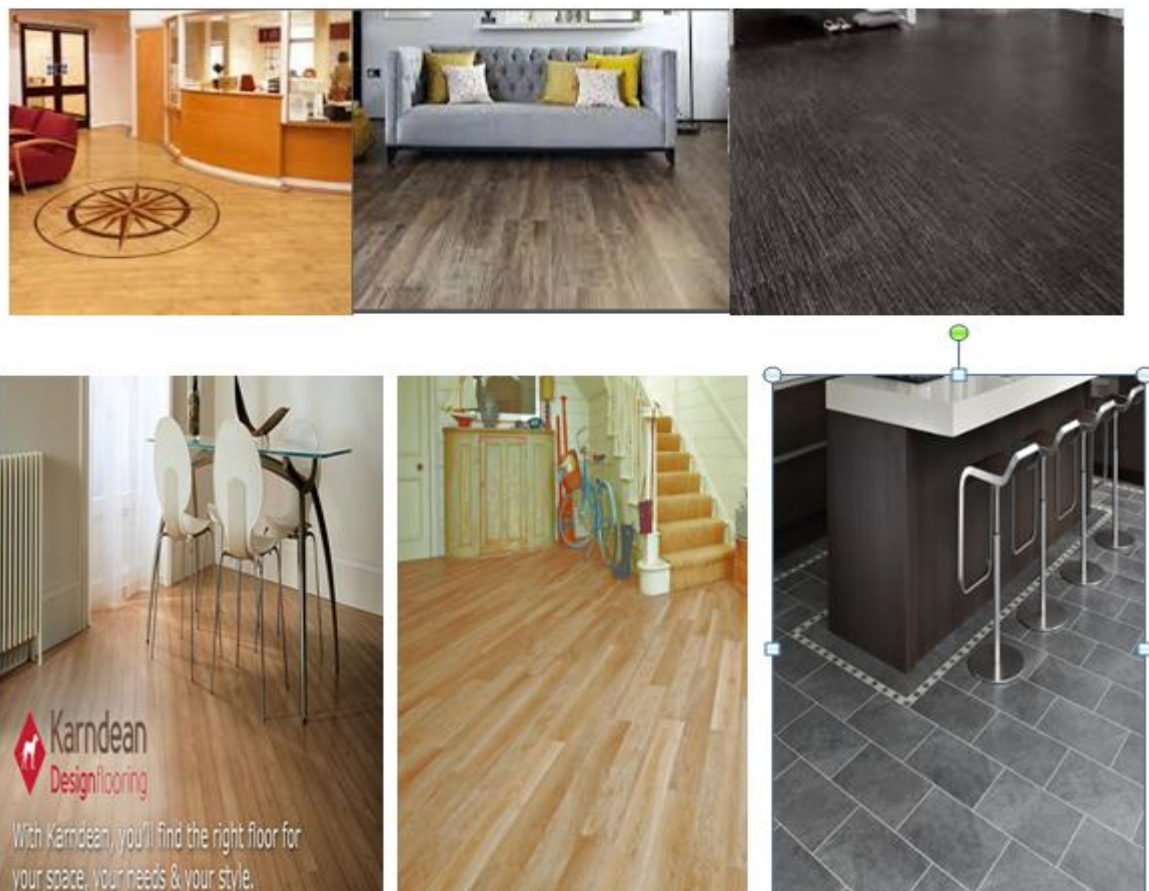
Para la comercialización del producto es decir los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos hacia la ciudad de Loja, se toma en cuenta los elementos de la mezcla de mercado que son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

2.4.1. Producto

El producto a comercializarse son los pisos de vinyl. Este producto es importado desde la empresa KARNDEAN de Estados Unidos hasta la empresa ALISON STONE de la ciudad de Loja se ofrecerá un producto de excelente calidad, con materiales de primera lo que lo hace durable y accesible a los usuarios con diseños modernos de acuerdo a la tendencia actual.

La empresa ALISON STONE ofrecerá pisos de vinyl de lujo, rápido y fácil de instalar. Está disponible con una capa de desgaste de 20 mil y garantías comerciales de 15 años. Ofrece mejores propiedades acústicas y está altamente comprometido con el medio ambiente.

Gráfico No. 22. Modelo de Pisos

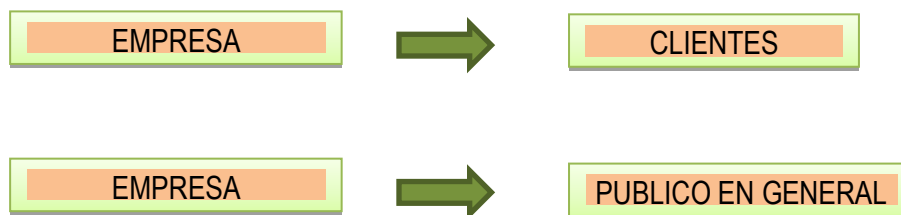


Fuente: Empresa Karndean.

2.4.2. Plaza

Para determinar la plaza se ha tomado en cuenta el cuadro No. 1 que hace referencia a los clientes actuales que tiene la empresa Alison, y público en general la cual brinda un panorama claro de los diferentes puntos de venta que utilizará la empresa comúnmente para llegar con el producto importado.

Directo.- como su nombre lo indica, este tipo de canal cuenta con la particularidad de que se comercializará de forma directa al usuario final, sin la necesidad de intermediarios; se lo realizará con el propósito de cubrir los pedidos de los demandantes que se acerquen a la empresa.



2.4.3. Precio

Para poder llegar a establecer un precio adecuado del producto se tomó como basado en el cuadro No. 11 que hace referencia a la encuesta aplicada a los clientes de la empresa, e incluso se establece el precio considerando el proceso de importación, y es así que para

2.4.4. Promoción

Para establecer una promoción adecuada con el fin de estimular a los usuarios para que adquieran el producto, y permita cubrir una amplia variedad de incentivos a corto plazo; se ha considerado el cuadro No 12 de la encuesta aplicada a los clientes en el que mencionan que les gustaría los descuentos,. Tomando en consideración no incurrir en elevados gastos que lleguen a repercutir en los estados financieros. Se considera lo siguiente:

2.4.5. Publicidad

Para establecer el tipo de publicidad por el cual ofertar el producto se ha considerado el cuadro No, 13 de la encuesta aplicada a los clientes de la empresa es por ello que se dará a conocer por la radio Luz y Vida 88.1FM siendo esta la emisora de mayor sintonía para los oyentes, el costo es de

\$20.00 dólares mensuales por transmitir 4 veces al mes (1 vez por semana) la cuña publicitaria.

Gráfico No. 23. Modelo Cuña Radial



Ofrece a los clientes y ciudadanía en general pisos de vinyl importados desde Estados Unidos, a precios accesibles... ven y disfruta de los mejores descuentos y promociones, Nos encontramos ubicados en la Avda. Pio Jaramillo Alvarado y Cuba visítanos y te convencerás o llámanos para mayor información al 0987926441

También puedes visitarnos en nuestra página www.alisonstone.com

Elaboración: El Autor.

Capítulo 3

3. Estudio Técnico

En este capítulo que se refiere al Estudio Técnico se analiza el tamaño de la planta en donde se encuentra la capacidad instalada y la capacidad utilizada que va a generar la misma en sus años de vida útil; incluye la localización de la planta desde una perspectiva macro y micro tomando en cuenta factores, como también es importante conocer y describir la tecnología con la que va a contar la empresa y detallar cada uno de los procesos que se requiere. Esta información sirve para realizar el estudio y evaluación financiera.

3.1. Tamaño de la Empresa

El tamaño de la empresa “hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto” (Miranda, 2012).

En otras palabras hace referencia a la capacidad de importación que va a tener la planta en un determinado tiempo tomando en cuenta la demanda insatisfecha que se encuentra en el estudio de mercado.

3.1.1. Capacidad instalada

La empresa ALISON STONE no le impide el libre ingreso de los pisos de vinyk ni por cupo limitado ni medida alguna, puesto que no se encuentra en la lista de los productos que no se pueden ser importados para el Ecuador, se ha

tomado en cuenta la demanda insatisfecha que arroja el estudio de mercado, como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 33. Capacidad Instalada

Equipo	Capacidad Instalada Total	% De Preferencia	Capacidad Instalada
1	18.295	100%	18295
2	17.557	100%	17557
3	19.929	100%	19929
4	19.134	100%	19134
5	21.447	100%	21447

Fuente: Información cuadro 5.
Elaboración: El Autor.

3.1.2. Capacidad Utilizada

Para establecer la capacidad utilizada anual de los pisos de vinyl para la empresa ALISON STONE, se ha considerado porcentajes de la capacidad instalada, cuyo fin es de cubrir la demanda requerida por los clientes que tiene la empresa y de los clientes frecuentes de la empresa.

Se ha considerado para la demanda utilizada el precio comercial del m² de pisos de vinyl de la empresa KARNDEAN de Estados Unidos que es de \$6,12, a esto se le suma los aranceles como el Impuesto a la Salida de Dividas que es el 5%; FOD INFA que corresponde al 0,05%; el ICE el 35%; el IVA el 12%, el Impuesto AD VALOREM el 30%; además se incluye lo que corresponde al PRECIO FOB, PRECIO MARITIMO, BODEGA, Y TRANSPORTE GYE-LOJA, dando un total para la venta del m² de pisos de vinyl de \$18,00, se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 34. Precio de importación de 5000 mts de Vinyl maderado desde la empresa Karndean de Estados Unidos hacia la empresa Alison Stone

Detalle	Cantidad	Porcentaje	Precio U	Valor
Precio Comercial Vinyl Maderado	5000 Mts		6,12	30600
Impuesto A La Salida De Divisas	1	5%	1530	1530
Precio Fob				32130
Flete Maritimo	1			2500
Precio Cif				34630
Impuesto Ad Valorem		30%		9180
Fod Infa		0,05%		1530
Ice		35%		10710
Iva		12%		3672
Bodegaje	3		200	600
Transporte Gye-Loja	1		800	800
			Total	61122

Fuente: El Autor.

El precio por metro cuadrado de vinyl importado desde Estados Unidos es de 12,24 \$/m².

$\text{Precio vinyl salido de puerto} = 61122/5000 = 12,24\$$

Cuadro No. 35. Capacidad Utilizada

Año	Demanda Insatisfecha	%	Capacidad Instalada
1	18.295	27,33	5000
2	17.557	28,48	5000
3	19.929	25,09	5000
4	19.134	26,13	5000
5	21.447	23,31	5000

Fuente: Información cuadro 73 y 78.

Elaboración: El Autor.

3.2. Localización del Proyecto

La localización de la bodega se refiere a la ubicación geográfica en donde se va a implementar la misma, “el estudio de la localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará la empresa, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos” según (Miranda, 2012,). Para la localización se toman en cuenta factores relevantes para r ayuda a ubicar la empresa en un lugar estratégico que beneficie a los socios.

3.2.1. Factores que incluyen en la localización.

Mano de Obra.- La empresa contará con personal calificado de la ciudad de Loja, los mismos que serán capacitados para que puedan desempeñarse de la mejor manera, en cuanto a los procesos que se requieren para el empaclado, la distribución, la seguridad.

Materia Prima.- Corresponde a los m² de pisos de vinyl que serán importados desde la empresa Karndean de Estados Unidos hacia la empresa Alison Stone de la ciudad de Loja.

Transporte.- El personal y los clientes de la empresa Alison Stone gracias a la ubicación cuentan con un fácil acceso a la misma ya que existe el ingreso fácil mediante los diferentes medios de transporte como son buses, taxis, los vehículos de los empleados como de la empresa mismo.

Servicios básicos.- La empresa Alison Stone cuenta con todos los servicios básicos como agua, luz, teléfono, internet, entre otros, indispensables para el funcionamiento y las diferentes operaciones que se realizan en ella.

Recursos Financieros.- La empresa cuenta con los recursos financieros de fuentes internas que corresponde al 75,23% que son aportaciones de los socios y externas que se obtendrá un préstamo en el Banco de Loja que corresponde al 24,77% que serán pagados a 5 años en forma semestral a una tasa de interés del 11,20%.

3.2.2. Macro localización

Una vez establecido los factores importantes para la localización de la empresa se puede definir que la misma estará ubicada en la República del Ecuador, la misma que cuenta con 24 provincias entre estas en donde será ubicada la empresa que es Loja, Cantón Loja, la que limita al norte con la provincia del Azuay, al sur con la república del Perú al oeste con la provincia del Oro y la república del Perú al este con la Provincia de Zamora Chinchipe, que permitirá satisfacer el mercado y además posee las condiciones adecuadas para que la empresa Alison Stone se encuentre en este sector.

Nos hemos Ubicado en la ciudad de Loja por el simple hecho de querer impulsar el desarrollo de esta parte del País, ofreciendo empleo y bienestar para las familias de las personas que decidan colaborarnos con sus servicios, además de ser un mercado altamente prometedor , en vista del alto crecimiento que tiene la ciudad de Loja con relación a la construcción de viviendas.

Gráfico No. 24. Mapa de la Provincia de Loja



Fuente: www.google.com.ec.

3.2.3. Micro localización

La empresa Alison Stone se ubicará en el sector La Tebaida de la ciudad de Loja, provincia y cantón del mismo nombre, parroquia Sucre en las calles Avda. Pio Jaramillo Alvarado y Cuba, como se detalla en el siguiente gráfico.

Nuestra empresa se encuentra ubicada en uno de los puntos de mayor afluencia de profesionales y personas en general que buscan adquirir materiales para acabados de construcción, además hemos considerado este sector por su amplia visibilidad y afluente tránsito lo que permite una publicidad visible y llamativa.

En cuanto a los beneficios de la ubicación es que cuenta con facilidad de parqueo y es zona de libre carga de transporte pesado.

Factor Ubicación	Parqueo	Visibilidad	Afluencia
Parque Industrial	X		
Tebaida	X	X	X
San Sebastian		X	X

Según el cuadro de probable lugares para instalar nuestra empresa hemos tomado en cuenta la visibilidad, la facilidad de Parqueo y la afluencia de gente, por lo tanto hemos creído conveniente que es el lugar más idóneo para establecernos.

Gráfico No. 25. Croquis de la Empresa



Fuente: www.google.com.ec.

3.3. Ingeniería del Proyecto

En la Ingeniería del Proyecto se fija el proceso a seguir para la importación de los 5000 m² de pisos de Vinyl desde Estados Unidos hacia la empresa Alison

Stone de la ciudad de Loja, cabe mencionar que se cumple con todas las normas, reglas que son establecidas por la Ley de Aduanas del Ecuador. La importación pueden realizarlas las personas naturales o jurídicas ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, los mismos que deben poseer la firma electrónica, además estar registrados en el sistema de ECUAPASS y aprobado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Procedimiento de Importación: Los pasos a seguir para la importación de los pisos de vinyl desde Estados Unidos hacia la ciudad de Loja se encuentran detallados a continuación:

Registro único contribuyente Ruc

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras. Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el

clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único). Para establecer el ruc se aumenta el 001 al número de cédula.

Es así que para la empresa Alison Stone de la ciudad de Loja, representada legalmente por su Gerente con el número de cédula 1754608568 y su Ruc es 1754608568001 con actividad comercial de venta al por mayor y menor de artículos de construcción.

Firma electrónica

La firma electrónica o TOKEN conocido como un dispositivo electrónico de autenticación criptográfica permite autorizar al usuario un servicio computarizado para facilitar el proceso de autenticación, se usan para almacenar claves criptográficas como firmas digitales o como las huellas digitales, es formulada por una entidad certificadora acreditada en el país, funciona mediante sistema de ECUAPASS, ya que actualmente todos los documentos realizados deberán incorporar la Firma Electrónica, esta garantiza la autenticidad de la información del documento y su integridad como también su confidencialidad.

Para el registro en la Ventanilla Única Ecuatoriana es indispensable que el Importador en este caso obtenga su certificado de firma electrónica (TOKEN), tanto en el Banco Central del Ecuador (BCE) como en la empresa Security Data, luego de lo cual deben realizar el registro en SENAE. Una vez que el importador ha realizado su Registro en la Ventanilla Única Ecuatoriana, le corresponde a SENAE notificar este registro al Ministerio de Industrias y

Productividad, quedando así habilitado para tramitar los respectivos Certificados.

Obtener la Firma electrónica o Token

a). Ingresar a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, en el misma se selecciona el menú “Certificación Electrónica”, luego dar clic en la opción “ Solicitud de Certificado” .

Gráfico No. 26 Solicitud de Firma Electrónica

CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Inicio Quiénes Somos Marco Normativo **Firma Electrónica** Servicios Relacionados Centro de Descargas Contáctenos

Solicitud Formulario

Datos Personales

*Cédula / Pasaporte 1104451347 *Nombres

*Primer Apellido *Segundo Apellido Marque esta opción, en caso de no tener Segundo Apellido.

RUP (Compras Públicas)

RUC Para Facturación Electrónica o ECUAPASS Actividad Económica

*País Domicilio

*Provincia domicilio *Ciudad de domicilio

*Dirección de domicilio *Sector domicilio

*Teléfono Domicilio Celular

Ej: 032572522 Ej: 0992825950

*Correo Electrónico Principal

*Correo Electrónico alternativo

Pais Oficina

Provincia Oficina Ciudad Oficina

Dirección de Oficina

Teléfono Oficina Extensión

Fax

*Uso Certificado

- FIRMA DE DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES
- CORREO ELECTRÓNICO
- AUTENTICACION
- CIFRADO
- SISTEMA NACIONAL DE PAGOS (SPI/SPL/SCP)
- DEPOSITO CENTRALIZADO DE VALORES
- FACTURACION ELECTRONICA
- PROCESOS AUTOMATIZADOS DE FIRMA
- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
- QUIPLUX SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- OTRO...

Uso de certificado solo para fines estadísticos.

Fuente: Banco Central del Ecuador .

b). Seguidamente se debe verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberán adjuntar, en este caso como es una persona natural el representante de la empresa deberá adjuntar, Copias de cedula color, papeleta de votación actualizada y ultima factura de un servicio básico como puede ser de luz, agua o teléfono. O se puede llenar la solicitud de la empresa Security Data.

Gráfico No. 27. Adjuntar documentación en PDF

Requisitos

Si cumple una de las siguientes excepciones, la papeleta de votación no es requisito.
(Marque la opción).

Personas mayores a sesenta y cinco años. Extranjeros o ecuatorianos que habitan en el exterior.
 Integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional. Personas con discapacidad.

	Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb)		
*Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> No se eligió archivo	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia a color cédula o pasaporte	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> No se eligió archivo	<input type="button" value="Limpiar"/>	
*Copia clara de la papeleta de votación.	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> No se eligió archivo	<input type="button" value="Limpiar"/>	

Certifico que toda la información contenida en este formulario es real y exactamente corresponde al solicitante; y, autorizo a la ECIBCE la verificación de la misma.

Gráfico No. 28. Solicitud Security Data

V20

SecurityDATA **FORMULARIO DE SOLICITUD** * campos obligatorios

1. Datos del Suscriptor del Certificado Fecha: _____
 Nombres y Apellidos*: _____
 No. Cédula / No. Pasaporte*: _____ Nacionalidad*: _____
 Email*: _____
 ¿Ya tiene un certificado a su nombre con nosotros? sí no
 ¿Cómo se enteró de nosotros?*: _____

2. Tipo de Certificado* (favor llenar solo 2.1. o 2.2.)

2.1. PERSONA NATURAL
 Ingresar los datos de la planilla o del RUC:
 Dirección*: _____ Código postal: _____
 Provincia*: _____ Ciudad*: _____
 Teléfono*: _____ Celular: _____
 RUC: _____ ¿Tiene RUP?*: sí no

2.2. REPRESENTANTE LEGAL, MIEMBRO DE EMPRESA o FUNCIONARIO PÚBLICO
 Ingresar los datos de la Empresa/Institución:
 Representante Legal Miembro de Empresa Funcionario público
 Razón Social (tal como consta en el ruc)*: _____
 Dirección*: _____ Código postal: _____
 Provincia*: _____ Ciudad*: _____
 Nombre del Representante Legal*: _____
 Teléfono*: _____ Cargo que Desempeña el Suscriptor*: _____
 RUC*: _____ ¿Tiene RUP?*: sí no

3. Tiempo de validez del certificado*
 Personas naturales pueden elegir de 1 a 6 años. Para miembros de empresa o representantes dependerá de la validez del nombramiento.
 a. 1 año c. 3 años e. 5 años
 b. 2 años d. 4 años f. 6 años

4. Uso del Certificado*
 a. ECUAPASS - VUE d. Superintendencia de compañías g. OAE
 b. Facturación electrónica e. Petroamazonas h. otro (especificar)
 c. Quipux f. SERCOP

5. ¿Es renovación?* SÍ (siga con el punto 5.1) NO (siga con el punto 6.1)

5.1. Renovaciones
 a. Archivo Facturación c. Archivo certificados de origen
 b. Archivo Quipux d. Token Propio - nr de serie: _____

6. ¿Tiene ya un dispositivo?* SÍ (siga con el punto 6.1) NO (siga con el punto 6.2)



6.1. Token propio
 modelo _____ nr de serie del token: _____

6.2. Dispositivos o archivos nuevos

Token	Archivo	Volumen (solo para facturación electrónica)
<input type="radio"/> a. Token Epass3003	<input type="radio"/> f. Archivo Facturación	<input type="radio"/> Bajo
<input type="radio"/> b. Token Epass1000	<input type="radio"/> g. Archivo Quipux	<input type="radio"/> Mediano
<input type="radio"/> c. Token Biopass	<input type="radio"/> h. Archivo certificados de origen	<input type="radio"/> Alto
<input type="radio"/> d. Token Safenet iKey2032		

El solicitante declara que voluntaria y libremente acepta todos los términos y condiciones expresados en este documento, en la DPC y en la Política de Certificación del certificado solicitado, los cuales ha revisado detalladamente y no alberga duda alguna. En prueba de conformidad firma el documento; además corrobora que la información entregada y declarada a Security Data es real; en caso de descubrirse falsedad en las declaraciones o documentaciones aquí presentadas Security Data realizará las respectivas denuncias ante la autoridad competente.

FIRMA DEL SUSCRIPTOR

Powered by   **Entrust**

Matriz Quito: Rio Palora OE2-37 Av. Amazonas, Edf JR Electric Supply 2do Piso
 Sucursal Guayaquil: Av. Carlos Julio Arosemena Km 2,7, Centro Comercial Albán Borja. Ingreso # 7 ó Puerta #2, Primer Piso, Of 124
www.securitydata.net.ec info@securitydata.net.ec Tel: 1800-FIRMAS (347627)

Fuente: Security Data.

c). Luego se recibe la aprobación de la solicitud de certificado en un correo electrónico, de esta forma se tendrá que acercarse a las oficinas del Banco Central para ejecutar el pago de \$65 + IVA.

Registro en Agro calidad como Importador

Para el registro en Agro calidad como importadores se procede a ingresar en la página web de Agro Calidad, <http://www.agrocalidad.gob.ec/>, como el producto que es materia prima y que se va a importar desde Estados Unidos, se tiene que identificar en esta entidad la calidad del producto y conocer si hay alguna restricción para la importación.

Gráfico No. 29. Identificar el Producto



The image shows a screenshot of a web application interface for product identification. At the top, there are two logos: on the left, a stylized logo with a yellow crown-like shape and a blue and red square; on the right, a circular logo with green leaves and a blue and red arc. Below the logos is a section titled "PRODUCTO" in a rounded rectangle. Underneath, there are three dropdown menus: "Área" with "Sanidad Vegetal" selected, "Tipo" with "PISOS" selected, and "Producto" with "VINYL" selected. At the bottom of the form, it says "Sistema Gestor Unificado de Información Agrocalidad 2013 Gestión Tecnológica".

Fuente: Agro Calidad.

Para la importación de pisos de vinyl no existe ninguna restricción para poder importar desde Estados Unidos, solo especifica que existirá una inspección fitosanitaria en el punto de ingreso cuando la mercadería entre a las Adunas del Ecuador, como se demuestra a continuación:

Gráfico No. 30. Tipo de Restricción



ESTADOS UNIDOS

Mostrar país en la versión impresa

Requisitos para importación

R1


SOLO PARA IMPRESO

-Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso.

Fuente: Agro Calidad .

Luego de realizar el proceso en Agro Calidad, se procede a inscribirse como operador, para poder manipular este tipo de mercadería que se va a importar, para esto se tiene que registrar en el sistema de Agro calidad, llenando la solicitud de ingreso a sistema de guía donde ingresa información sobre la empresa y la actividad.

Gráfico No. 31. Inscripción como operador en Agro Calidad



Inscripción de Operador

Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la calidad del Agro - Agrocalidad

La información ingresada en este formulario servirá para registrarse en sistema informático y acceder a los servicios de AGROCALIDAD. La información es de carácter confidencial y de uso exclusivo para la institución y el usuario dueño de los datos.

Tipo de identificación

RUC - Persona natural
 RUC - Persona jurídica
 Cédula

Número de identificación

Datos generales

Razón social (+)

Nombre de la empresa

Representante legal	Nombres	Apellidos
Representante técnico	Nombres	Apellidos

Datos de oficina

Provincia

Cantón

Parroquia

Dirección

Teléfonos	Principal	Secundario	Ej.: (00) 000-0000
Celular	Principal	Secundario	Ej.: (00) 0000-0000
Fax	Principal		Ej.: (00) 000-0000

Correo electrónico

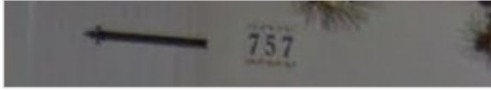
Clave de acceso

Ingrese al menos 8 dígitos que incluyan al menos una letra mayúscula y un carácter especial como ^ ! @ # \$ %.



Ingrese su clave

Confirmar clave

Código de verificación



Introduzca el texto

Fuente: Agro Calidad.






Registro en las Aduanas del Ecuador

Para el registro en las Aduanas del Ecuador se incluyen los datos del importador ingresando a la página web de las Aduanas del Ecuador, <http://www.aduana.gob.ec/> en la cual se define la solicitud de uso de acuerdo al tipo de operador que se desempeñara.

Registro en el sistema de ECUAPASS

Para el registro en el sistema de ECUAPASS se requiere la instalación del token, abriendo el navegador (Internet Explore, Mozilla Firefox o Google Chrome), luego se ingresa al Portal Web ECUAPASS, a través de la página web: <http://portal.aduana.gob.ec>, en donde se debe seguir las instrucciones de instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS.

Gráfico No. 32. Instrucciones para Instalar el portal ECUAPASS

 		Instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS	
Pasos	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración  Internet Explorer  Mozilla Firefox  Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	OK	Cuando indica "No", haga clic en: Demás versiones, incluido sistema operativo Windows 64 Bits [Descargar e instalar] para la configuración La versión recomendada es la JRE versión 7 update 15. Si muestra "NO" : Desinstale y re-instale JAVA. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 3	Programación de Log in del PKI	No	"NO" : Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] "Nuevo" 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.

Fuente: ECUAPASS.

Cuando la columna “Verificar” tenga en todos sus campos la palabra “OK” en el anterior gráfico, se despliega la siguiente ventana:

Gráfico No. 33. Portal de ECUAPASS



Fuente: ECUAPASS.

Dar clic en el link Solicitud del Uso, que está ubicado debajo del botón de Certificado

Gráfico No. 34. Ingreso a la Solicitud de Uso



Fuente: ECUAPASS.

Se debe ingresar la información requerida en la Solicitud después de haber escogido la solicitud requerida dependiendo a la operación que se va a efectuar, y para finalizar el registro se debe seguir las instrucciones que da el portal, para ingresar la contraseña del toquen y así dar por finalizado el registro

Gráfico No. 35. Solicitud de Registro

The screenshot displays the SENAE registration interface. On the left, there is a form titled 'Información de representante' with fields for 'ID.usuario', 'Doc. Identificación' (set to 'CEDULA DE IDENTIDAD'), and 'Nombre Usuario'. Below this is a list of fields for personal and contact information, including 'Preguntas de Clave3', 'Provincia', 'Direccion', 'Telefono1', 'Celular', 'Correo Electronico', and 'Confirmación de correo electronico'. A table for 'Tipo de OCEs' is also visible. In the center, a modal window titled 'Elegir la Certificación' is open, showing options for 'Token', 'Disco Removible', 'Almacenaje Token', 'Disco duro', and 'Bio-Token'. A sub-modal 'Contraseña del Token' prompts the user to 'Inserte la Contraseña del Token!' with 'Aceptar' and 'Cancelar' buttons. Below the modal, there is a section for 'Traer Datos de la certificación' with a warning message and fields for 'Organización', 'Disco duro', and 'Vigencia Válida'. The background shows a browser window with the URL 'portaldev.aduana.gob.ec' and various application tabs.

Fuente: ECUAPASS .

Una vez cumplido estos pasos se podrá realizar la importación del piso vinyl desde Estados Unidos, revisando previamente si no hay restricciones que impidan hacerlo como son el INEN, MIPRO, CONSEP, entre otros.

Restricciones para Importar

Para conocer si un producto está habilitado para ser importado, hay que visitar la página del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador COMEX www.comex.gob.ec, link: Resoluciones (182, 183, 184, 364,) en

las cuales se disponen las restricciones y requisitos para la importación de cada producto.

Según los reglamentos del comercio exterior del Ecuador no tiene ninguna restricción el piso de vinyl para introducirla al Ecuador desde Estados Unidos.

Gráfico No. 36. Requerimiento

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD								
TABLA ANEXA N°01								
TARIFARIO 2015								
Nº	PARTIDA PRESUPUESTARIA	CODIGO TARIFAS	NOMBRE DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	TARIFA	IVA	TOTAL A PAGAR	
	SUBLINEA	01.	SANIDAD VEGETAL, (TARIFA CERO IVA)			IVA 0	TOTAL A PAGAR	
41	31	130111	01.04.014	POR CADA TONELADA ADICIONAL	TONELADA ADICIONAL	6,20	0	6,20
42	32	130111	01.04.015	VERIFICACIÓN FITOSANITARIA DE MADERA Y OTROS PRODUCTOS SIMILARES HASTA 1000 KG.	HASTA 1000 KILOGRAMO	70,00	0	70,00
43	33	130111	01.04.016	POR CADA KILOGRAMO ADICIONAL	KILOGRAMO ADICIONAL	0,012	0	0,01

Fuente: Agro Calidad.

Desaduanización de la mercancía

Para la realización de los trámites de desaduanización de mercancías o mercadería es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por el SENAE. La declaración aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

Documentos de acompañamiento

Son los documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI).

Documentos de soporte

Se refiere a la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI).

- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda, en este caso no , ya que Chile pertenece a los países del MERCOSUR)
- Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Varios de estos documentos serán explicados en el siguiente punto de Factores de la Negociación.

Factores de la Negociación como parte de desaduanización

Como factores de la Negociación como parte de la desaduanización hay que ponerse en contacto con el proveedor del país de donde se va a importar los pisos de vinyl en este caso la empresa Karndean.

Transporte

El transporte de los pisos de vinyl se realizara a través de transporte marítimo por lo que se bajarían los costos, el tiempo de transportación es de 5 a 6 días desde Estados Unidos hasta Guayaquil, que vendrá el producto en la empresa naviera TRANSAVISA SA cuyo contacto es el Sr. Wilfred Meinlschmidt Stoever quien ofrece el servicio para el transporte de los pisos de vinyl.

Gráfico No. 37. Transporte

LOGO EMPRESA TRANSPORTADORA

RESOLUCION HABILITACION 002080 DE Mayo 2001
Ministerio de Transporte

MANIFIESTO DE CARGA

CODIGO REGIONAL	CODIGO DE EMPRESA	CODIGO NUMERICO CONSECUTIVO
-----------------	-------------------	-----------------------------

Resolución MINTTRANSPORTE No. 003337 DE 19 de Abril de 2008
RANGOS AUTORIZADOS del 429 - 0219 - 0006802 al 429 - 0319 - 0007580

CIUDAD	DEPARTAMENTO
ORIGEN DEL VIAJE	

CIUDAD	DEPARTAMENTO
DESTINO FINAL DEL VIAJE	

FECHA EXPEDICION			
------------------	--	--	--

DATOS DEL VEHICULO							
PLACA	MARCA	LINEA	MODELO	MODELO REPONENC A	SERIE No.	COLOR	TIPO CARROTERIA
REGISTRO NACIONAL DE CARGA No.	CONFIC.	PESO VACIO	POLIZA SOAT No.	COMPAÑIA SOAT	VENCIMIENTO SOAT	R - PLACA SEMIREMOLOQUE	
PROPIETARIO	DOC. DE IDENTIFICACION No.		D. REGION		TELEFONO	CIUDAD	
TENEDOR	DOC. DE IDENTIFICACION No.		D. REGION		TELEFONO	CIUDAD	
CONDUCTOR	DOC. DE IDENTIFICACION No.		D. REGION		CAT. LICENCIA CONDUCCION	CIUDAD	

DATOS DE LA MERCANCIA TRANSPORTADA											
NUMERO DE REMESA	UNIDADES MEDIDA	CANTIDAD	PAIS	COD. DE MATERIAL	COD. DE EMPAQUE	COD. DE PRODUCTO	PRODUCTO TRANSPORTADO	ARMITRATA	DEPARTAMENTO	CIUDAD	DESCRIPCION

DATOS DE LOS FLETES				PAGO DE SALDO		SEGURO DE MERCANCIA		OBSERVACIONES
VALOR TOTAL FLETE	\$	LUGAR	FECHA	COMPAÑIA A TIPO	POLIZA	Colseguros		
RETENCION EN LA FUENTE	\$	CANCELE PAGO POR (Conforme a Ley)		POL. AUT. TRANSPORTA No. 34 - 219				
OTROS DESCUENTOS DE LEY	\$	DESCUENTO PASADO POR (Conforme a Ley)		VIGENCIA DE LA POLIZA 01 - JULIO - 2007				
FLETE NETO	\$	CORPORANTE DE INTERES		VALOR TOTAL DEL FLETE EN LETRAS: (Conforme a Ley)				
VALOR ANTICIPO	\$							
VALOR SOBREANTICIPO	\$							
OTROS DESCUENTOS	\$							
VALOR FALTANTE (SI APLICA)	\$							
NETO A PAGAR	\$							

FIRMA Y SELLOS AUTORIZADOS POR LA EMPRESA

FIRMA, CEDULA Y HUELLA PROPIETARIO Y/O CONDUCTOR

Fuente: Empresa.

Factura comercial

Es un documento en el que se fijan las condiciones y especificaciones de venta de los m² de pisos de vinyl. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la importación en el país de destino, además para justificar el contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de

emisión, Nombre y dirección del exportador y del importador, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

Póliza de seguro

Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías. Es el instrumento mediante el cual se perfecciona el contrato de seguro, el mismo que, en tratándose de transportes debe contener los siguientes datos:

- a) Nombre y domicilio del asegurador;
- b) Nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario;
- c) Calidad en la que actúa el solicitante del seguro;
- d) La identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro;
- e) La vigencia el contrato, con indicación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento, o el modo de determinarlas;
- f) Monto asegurado o modo de precisarlo;
- g) Prima o modo de calcularla;
- h) Naturaleza de los riesgos tomados a su cargo por el asegurador;
- i) Fecha en la que se celebra el contrato y firmas de los contratantes.

Gráfico No. 38. Seguro

SEGUROS.....

SECCIÓN TRANSPORTES
 APLICACIONE DE SEGURO DE TRANSPORTES
 COPIA

La siguiente mercancía declara en aplicación la POLIZA FLOTANTE
emitida a favor depara el viaje desde
hastasobredeanunciado para el
 díaconsignada a

LUGAR Y FECHA:

MARCA	N°	TIPO BRUTO EN KG	CANTIDAD MULTIPL	CONTENIDO	VALOR ASEGURA DO	%	FRAN A	OBSERVACI ONES

Embarcado por.....

NOTA: De conformidad con las condiciones de la póliza. Los asegurados o embarcadores llenaran este formulario en duplicado y lo remitiran a la compañía de seguros.....o a sus agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho La compañía o el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado

Fuente: Empresa.

Certificado de origen (cuando preceda)

Cualquier tipo de producto, mercancía o mercadería requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las Normas internacionales de origen y

aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

Aforo

El Aforo es el acto administrativo de determinación tributada, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía en este caso los pisos de vinyl, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

Los aforos se realizarán por parte de la Administración Aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuará en destino, conforme a las disposiciones que dicte para el efecto la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador en los términos previstos en los contratos de concesión que estuvieren vigentes.

El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

- a) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
- b) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;

- c) Cuando el Gerente Distrital conociere o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;
- d) En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;
- e) Cuando lo solicite el declarante; y,
- f) En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Procede el aforo documental cuando la importación venga con certificado de inspección en origen y no se active el mecanismo selectivo aleatorio.

Toda importación, cuyo valor sea superior a 4.000 dólares de los Estados Unidos de América, deberá contar con el correspondiente certificado de verificación en origen, excepto las importaciones destinadas al sector diplomático y consular.

El aforo físico se realizará en forma inmediata, será público y con la presencia del declarante o su Agente de Aduana. Si como resultado del aforo físico se determinan faltantes o averías, el Gerente Distrital dispondrá la cancelación de los tributos en consideración.

El Distrito autorizará el pago de los tributos aduaneros:

- a) Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria; y,

b) Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formulara la declaración.

Entrega de la mercancía

Se entrega la mercadería en este caso los metros de pisos de vinyl cuando:

Se han pagado los tributos al comercio exterior; se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior; y cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.

Ordenada la entrega de la mercancía ninguna autoridad podrá retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.

Tributos a pagar

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

- ✓ **FOD INFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.05% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

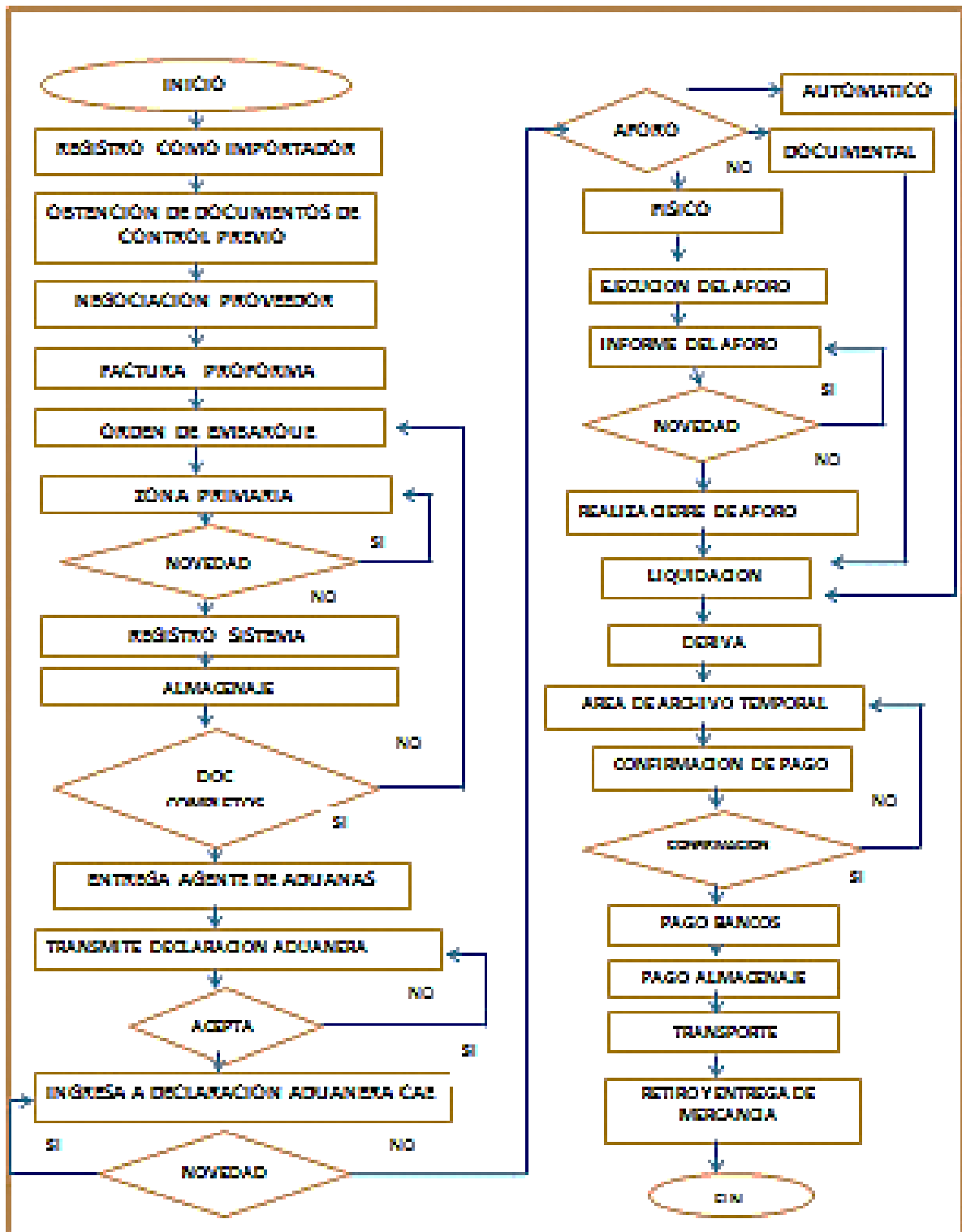
- ✓ **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

(Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos), para los pisos flotantes corresponde al 35% del ICE.

- ✓ **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible sobre el FOD INFA + ICE + AD VALOREM.

- ✓ **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación). En este caso es del 30 %.

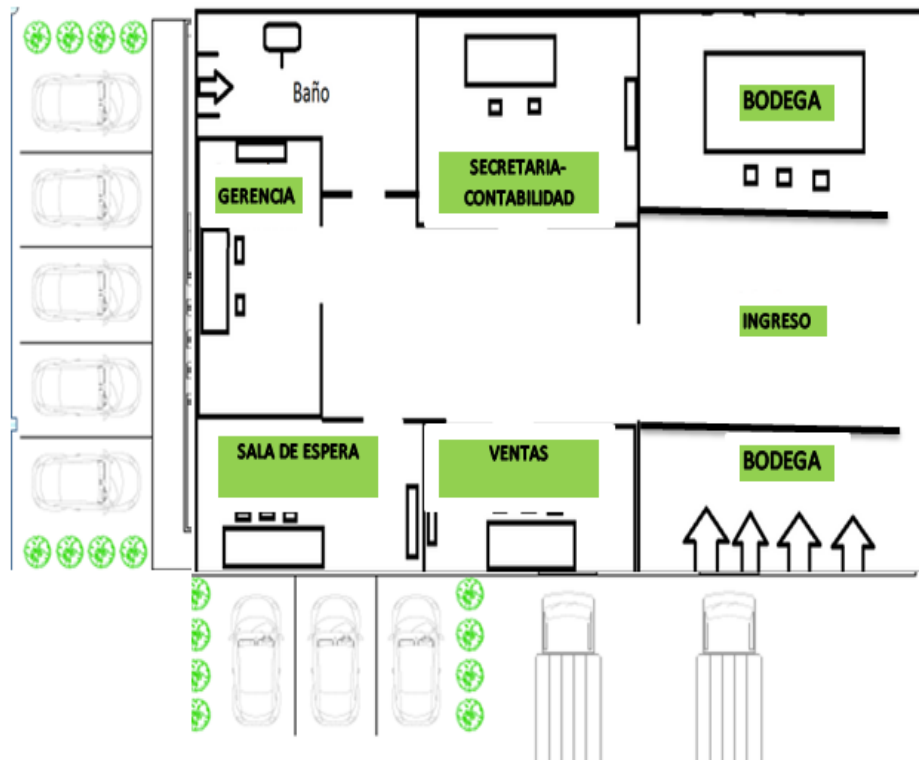
Gráfico No. 39. Flujograma de Procesos



Elaboración: El Autor .

Tiempo.- el tiempo que vamos que se toma estimado de viaje para la llegada de mercadería desde la salida del puerto de Miami hasta la salida de la mercadería del puerto de Guayaquil y llegada a las bodegas de Alison Stone en la ciudad de Loja es de 46 días Aprox.

Proceso	Tiempo Días
Embarque puerto de Miami	
obtencion de documentos	1
registro en el sistema	
revision de documentos	
salida de mercaderia y traslado	40
desembarque y entrega en aduana	
declaracion aduanera	3
aforo	
informe de aforo	
liquidacion	
confirmacion de pago	1
salida de aduanas	
traslado terrestre	1
Total en Dias	46

Gráfico No. 40. Distribución de la Empresa

Elaboración: Arq. Jonathan Barba .

3.4. Análisis de Impacto Ambiental

3.4.1. Impacto ambiental

El impacto ambiental, es un instrumento preventivo de gestión que permite que las políticas ambientales puedan ser aplicadas en el proceso de elaboración, evaluación y de esa manera se evita la contaminación del medio ambiente.

- a) Este estudio permite todos los análisis de impacto ambiental en una acción determinada como la diferente alternativa para la implementación llevado a cabo planes de seguimiento, monitoreo y control.
- b) Desarrollar una matriz de impacto ambiental.

✓ **Matriz de impacto ambiental.**

La matriz de impacto ambiental se establecen elementos que permiten analizar el medio ambiente y el medio social, a su vez se les asigna una valoración de acuerdo a la nomenclatura de identificación y valoración de impactos, así como también se les asigna los atributos de impacto.

En el departamento de operaciones del servicio no se utilizara máquinas que producen ruido fuerte, deberán ser medido para constatar que los decibeles sean los permitidos, igualmente el personal que se encargara del servicio utilizara las implementos necesarios para mitigar impactos ambientales, como se detalla en la siguiente matriz tomando en cuenta lo que manifiesta el autor Gabriel Cruz.

Cuadro No. 36. Matriz de Medio Ambiente

Componentes	Acciones Ambientales	Impactos
Espacio Físico	1. Adecuación de instalaciones	Instalación de maquinaria
Agua	2. Limpieza de instalaciones	Uso del agua potable para fines del servicio
Aire	3. Proceso del servicio	Efectos de la salud, por generación de ruido
Electricidad	4. Desarrollo de procesos Instalaciones	Funcionamiento eléctrico de las Instalaciones

Fuente: Proceso de desarrollo y Cruz Gabriel (2005 pág. 57).

Elaborado: El Autor.

Es importante considerar los componentes de los impactos, esto debido a la rigurosidad que implica salvaguardar el medio ambiente; siendo apegado al buen uso, cuidado y manejo correcto del área física de la empresa, el conservar significa ser respetuoso con el origen biológico de su habitad natural,

es decir al cuidado de la naturaleza a través de su prevención y conservación, caso contrario cuando se incurriría en impactos ambientales que reunirían diferentes componentes, tal cual lo especifica Gabriel Cruz.

Cuadro No. 37. Componentes de los Impactos

R	Reversible
I	Irreversible
D	Efecto Directo
Y	Efecto Indirecto
L	Extensión Local
R	Extensión Regional

Fuente: Cruz Gabriel (2005 pág. 58).

Elaborado: El Autor.

Tomando como relación y antecedente el criterio del autor Cruz y que ha sido base para la ejecución del presente proyecto, se logró determinar parámetros necesarios y obligatorios por su importancia en el desarrollo de campo del proyecto; así, es necesario establecer la inmersión de una matriz de factores ambientales que permite exponerlos a continuación:

Cuadro No. 38. Factores Ambientales

Acciones	Factores Ambientales					
	Recurso Hídrico	Calidad de aire	Nivel de ruidos	Medio biológico	Paisaje	Preservación de Rec. Naturales
1.		2	2		2	
2.	2	2	1			
3.		1	1		1	
4.		2	2			

Fuente: Cuadro N. 44 y Cruz Gabriel (2005 pág. 60).

Elaborado: El Autor.

Cuadro No. 39. Identificación y Valoración de Impacto

Positivos	1	Intensidad Baja	1	Negativos
		2	Intensidad Moderada	
	3	Intensidad Alta	3	

Fuente: Cruz Gabriel (2005 pág. 58).

Elaborado: El Autor.

Conclusión: En base a la matriz del impacto ambiental como lo establece Gabriel Cruz, se puede definir que la empresa Alison Stone tiene un impacto ambiental de intensidad moderada, el espacio físico de la empresa es amplio y cómodo con una calidad de aire y ruido moderado ya que solo comercializa materiales de construcción y no hay impacto ambiental de ruido de ninguna forma en la manipulación de sus productos pero si de paisaje a menor escala por sus grandes instalaciones, como también el agua, aire y electricidad son usadas responsablemente para el desarrollo de las actividades en la empresa. Por ende el proyecto no necesita de medidas de mitigación.

Capítulo 4

4. Estudio Administrativo- Organizacional

En este capítulo se desarrolla la estructura organizacional de la empresa ALISON STONE, las funciones y relaciones laborales a través de los organigramas y manual de funciones que se desencadenan para poder cumplir con los objetivos empresariales propuestos, partiendo de la premisa que esta estructura se convertirá en la base para el buen funcionamiento. Además comprende la parte legal en lo que tiene que ver con la razón social, objeto social, tiempo de duración, acta de constitución, información necesaria para seguir con la parte financiera de la investigación.

4.1. Organización legal

4.1.1. Razón social

La denominación que la empresa utilizará en todas sus operaciones será “ALISON STONE”, constituida como responsabilidad limitada, de nacionalidad ecuatoriana y se registrará por las Leyes ecuatorianas.

4.1.2. Representante legal: Luis Horacio Lea Benitez

4.1.3. Ruc: 1754608568

4.1.4. Actividad económica. Venta al por mayor y menor de m² de pisos de vinyl importados desde Estados Unidos

4.1.5. Dirección: Avda. Pío Jaramillo Alvarado y Cuba

4.1.6. Teléfono: 072565666

4.1.7. Aspectos legales: declarante

4.1.8. Objeto social: El objeto social de la compañía es IMPORTACION, VENTA, DISTRIBUCION DE PISOS DE VINYL Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

4.1.9. Tiempo de duración: El plazo de duración de la compañía es de 5 años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil o del otorgamiento de la escritura fundacional; sin embargo, la junta general de accionistas, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

4.1.10. Domicilio: El domicilio principal de la compañía estará ubicada en la República del Ecuador, Provincia de Loja, cantón de Loja, parroquia Sucre, en Avda. Pío Jaramillo Alvarado y Cuba,. Por resolución de la junta general de accionistas podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

4.2. Constitución de la empresa AISON STONE Responsabilidad Limitada

Modelo De Minuta

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -
Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: PAUL ALEXANDER ARMIJOS GONZÁLEZ Y LUIS HORACIO LEA BENITEZ; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casados, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “ALISON SOTNE CÍA. LTDA” la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE ALISON STONE CÍA. LTDA.

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO,

FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada “ALISON STONE CÍA. LTDA”.

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, la importación y comercialización de pisos de vinyl desde la empresa KARNDEAN de Estados Unidos, y cualquier otra actividad afín con la expresada. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la venta e importación de pisos de vinyl, si ello es conveniente a sus Intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de cinco años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE

LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuarenta mil trescientos sesenta y siete dólares con veinte y cuatro centavos, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se

extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTICULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades liquidadas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y

RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el

capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad y en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o

hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las

adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía ALISON STONE CIA. LTDA ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: el señor Paul Alexander Armijos González cinco mil setecientos trece con 29 centavos de dólar y el señor Luis Horacio Lea Benitez cinco mil setecientos trece con 29 centavos de dólar, TOTAL: once mil cuatrocientos veinte y seis con cincuenta y ocho centavos de dólar; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta Integración de Capital, en el Banco de Loja, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al asesor jurídico de la compañía para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA: La Ley de Compañías no determina un patrón para la estructura administrativa de la compañía; por tanto tendrá valor lo que conste, al respecto, en el estatuto.

DOCUMENTO HABILITANTE: Como documento habilitante, se agregara a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta Integración de Capital de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.

APROBACIÓN DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS: Esta clase de compañía está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías, a través de sus Intendencias; por tanto, para la constitución de una compañía con domicilio en la ciudad de Loja, deberá enviarse la escritura a la Intendencia de Compañías de Cuenca, para su aprobación; la que, al aprobar la constitución dispone lo siguiente: 1. Que se margine una razón en la matriz de la escritura de constitución, con la aprobación que realiza; 2. La publicación de un extracto de la escritura de constitución, por una sola vez, en uno de los diarios de mayor circulación del domicilio de la compañía; y. 3. La inscripción en el Registro Mercantil.

LA MINUTA: Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello, estamos

asegurando, en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura

Atentamente,

(f) El Abogado

4.3. Organización Administrativa

4.3.1. Niveles Administrativos

Lo conforman el conjunto de organismo agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

Nivel Legislativo.- En la empresa ALISON STONE representa el primer nivel jerárquico y lo constituye la Junta General de Socios cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamento, ordenanzas, resoluciones, etc., y decidir aspectos de mayor importancia.

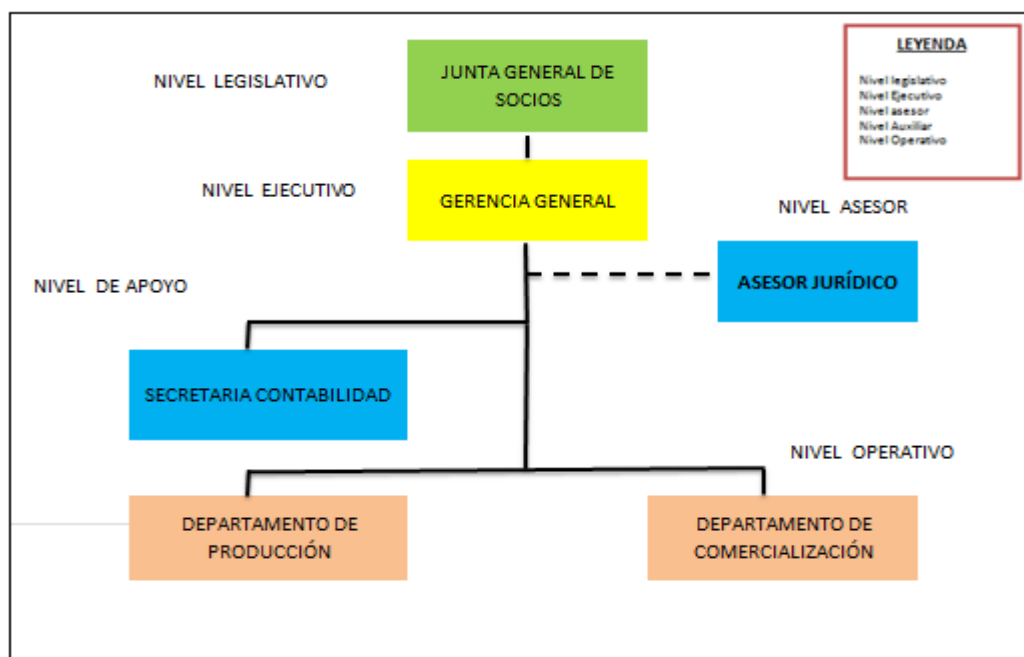
Nivel Ejecutivo.- Lo constituye el Gerente, este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

Nivel Asesor.- Lo conforma el asesor jurídico cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica (ad-hoc).

Nivel Auxiliar.-Lo integra la Secretaria-Contadora, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios oportunos y con eficiencia. Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales. Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, y ejecutar actividades administrativas de rutina.

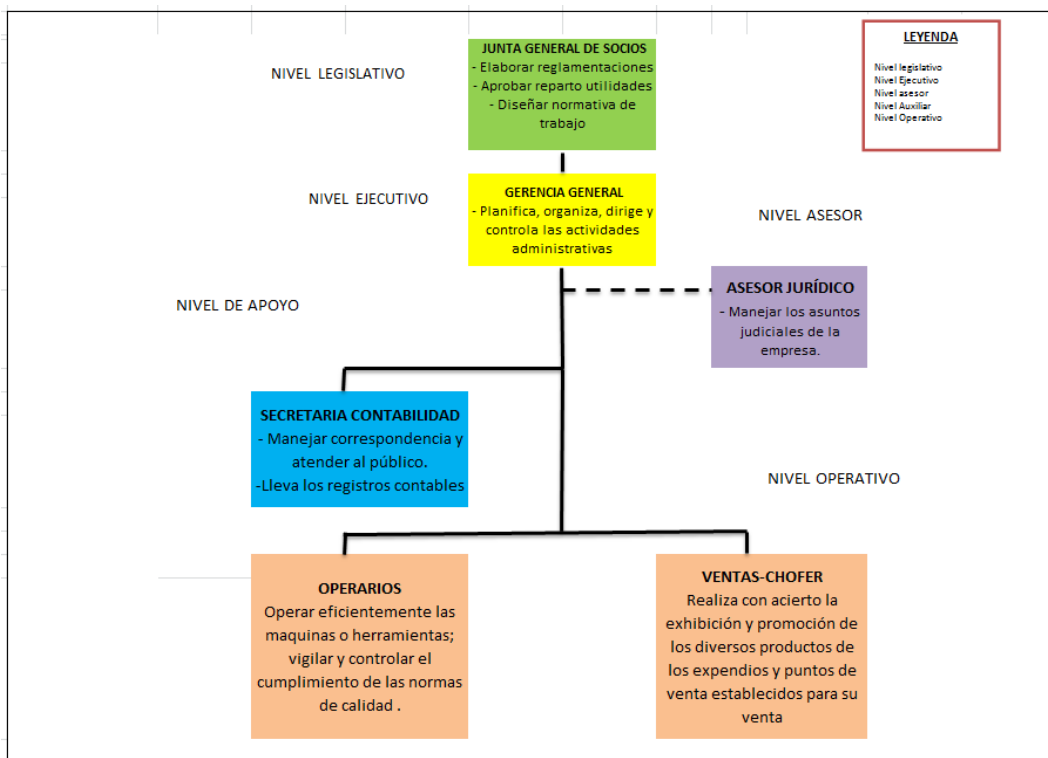
Nivel Operativo.- Está conformado por, los jefes departamentales y sus respectivos dependientes. Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas del órgano directivo.

Gráfico No. 41. Organigrama Estructural



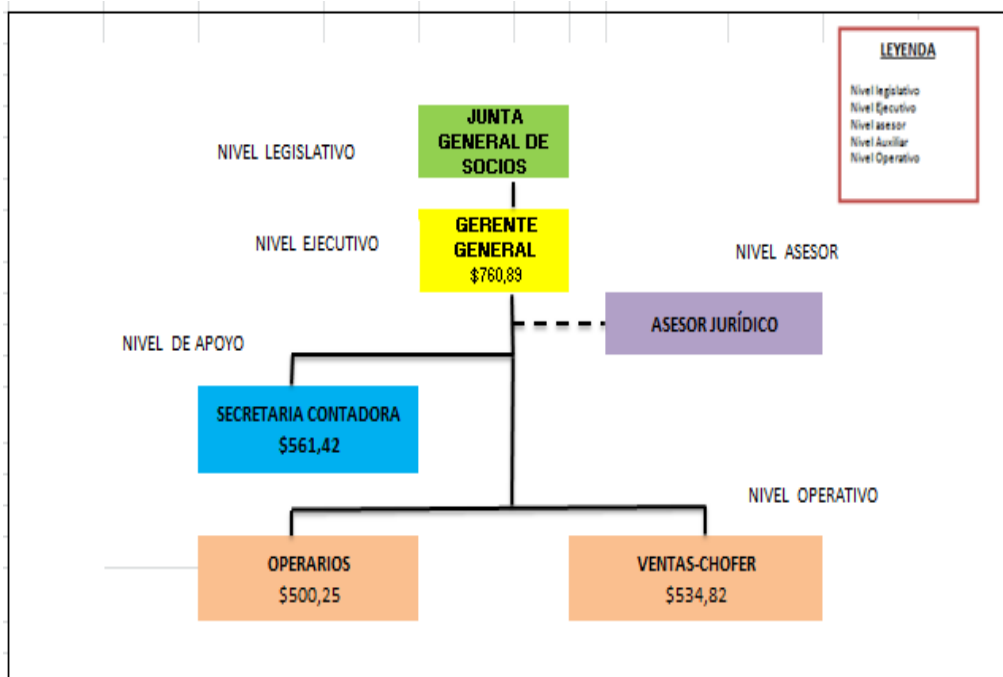
Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 42. Organigrama Funcional



Elaboración: El Autor.

Gráfico No. 43. Organigrama Posicional



Elaboración: El Autor.

4.3.2. Manual de Funciones

MANUAL DE FUNCIONES	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Junta General de Socios
Nivel	Legislativo
II. Propósito o Definición	
Es el órgano supremo de la Compañía y tiene plenos poderes para resolver los asuntos relacionados con los negocios sociales y la marcha de la Compañía.	
III. Funciones y Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nombrar y remover de sus cargos con causa justificada al Gerente General y fijarles sus remuneraciones. ➤ Conocer y aprobar los informes que presenten los órganos de administración y los informes de auditorías, así como los relativos a los balances, reparto de utilidades y formación de reservas. ➤ Resolver el aumento o disminución del capital, prórroga del plazo de duración, la disolución anticipada, cambio de domicilio, objeto social y demás reformas al estatuto, de conformidad con la Ley de Compañías. ➤ Conocer y aprobar los proyectos que presente el Gerente General. ➤ Resolver acerca de la liquidación y disolución de la compañía, designando a los liquidadores y fijándoles la remuneración, considerando las cuentas de liquidación. ➤ Fijar la cuantía y autorizar la celebración de actos y contratos al Gerente General. ➤ Autorizar al Gerente General el otorgamiento de mandatos de conformidad con la Ley. ➤ Interpretar con el carácter obligatorio el estatuto y dictar los reglamentos Internos. ➤ Resolver cualquier asunto que fuere sometido a su consideración y que no fuere atribución de otro órgano de la Compañía. ➤ Aprobar el Presupuesto Anual de la Compañía. 	
IV. Relaciones	
<p>Internas: Área administrativa y operativa participando en reuniones para informar sobre la marcha empresarial, orientando sobre la adecuada toma de decisiones en los planes y políticas administrativas.</p> <p>Externas: Representantes de los organismos de control, a fin de tratar asuntos relacionados con la gestión de la compañía y su relación con disposiciones legales.</p>	
V. Perfil Profesional	
Educación formal	<ul style="list-style-type: none"> • Ser socio de la empresa. • Ser mayor de 18 años.
Cursos de capacitación	
Experiencia	
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Confiabilidad • Iniciativa • Relaciones interpersonales.

MANUAL DE FUNCIONES

I. Identificación del Puesto	
Cargo	Gerente General
Nivel	Ejecutivo
II. Propósito o Definición	
Su labor se centra en la toma de decisiones y en la planeación empresarial, es el representante legal de la empresa, en tal sentido es el responsable de la misma.	
III. Funciones y Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial. • Proveer de los recursos necesarios a cada uno de los departamentos. • Distribuir y dar a conocer las actividades del personal. • Autorizar permisos, vacaciones y licencias de acuerdo a las disposiciones vigentes. • Disponer el establecimiento de sistemas de control a los bienes muebles e inmuebles. • Efectuar supervisión y evaluación de las actividades y rendimiento de los departamentos de la empresa. • Conducir la gestión y la marcha administrativa. • Dirigir la gestión económica financiera de la compañía. • Gestionar, coordinar, planificar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía. • Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios. • Designar a los empleados de la compañía. 	
IV. Relaciones	
<p>Internas: Área administrativa y operativa participando en reuniones para informar sobre la marcha empresarial, orientando sobre la adecuada toma de decisiones en los planes y políticas administrativas.</p> <p>Externas: Representantes de los organismos de control, a fin de tratar asuntos relacionados con la gestión de la compañía y su relación con disposiciones legales.</p>	
V. Perfil Profesional	
Educación formal	Título profesional en Economía, Administración de Empresas, Contabilidad o afines. Especializado en Administración.
Cursos de capacitación	Gerencia, Administración de Recursos Humanos, Finanzas, Planeación Estratégica, Desarrollo Organizacional.
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> - 3 años mínimos en la Administración o Gerencia de empresas públicas o privadas. - Hablar mínimo dos idiomas
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Confiabilidad • Iniciativa • Relaciones interpersonales.

MANUAL DE FUNCIONES

I. Identificación del Puesto	
Cargo	Secretaría-Contabilidad
Nivel	Apoyo-operativo
II. Propósito o Definición	
Designado principalmente en la práctica como un puesto de carácter operativo y de apoyo dentro del área contable ya que su labor se centra en asesorar, supervisar y controlar todas las operaciones contables realizadas en la empresa, además lleva los archivos y agenda del gerente.	
III. Funciones y Responsabilidades	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar asesoramiento administrativo y contable. • Dirigir y evaluar la gestión financiera y contable. • Elaborar, supervisar y evaluar la gestión de los programas de contabilidad, facturación, recaudación y pagos. • Evaluar el costo beneficio de los productos y, las actividades necesarias para elevar su productividad y calidad. • El asesoramiento a la Gerencia de la empresa. en la formulación de la proforma presupuestaria y la consolidación de su información. • Asesorar al área administrativa sobre la aplicación de normas, técnicas y procedimientos contables. • Generar criterios, principios y procedimientos a ser utilizados en el cálculo de costos de los productos de la empresa. • Establecer la metodología para la aplicación de los estándares de costos, la elaboración de los indicadores de costos, y el cálculo de tarifas de los productos. • Comparar los costos de los productos con los de otras empresas de producción similar, determinar las causas de las diferencias y plantear las recomendaciones. 	
IV. Relaciones	
Internas: Junta general de accionistas, Asistente de gerencia	
Externas: SRI, Colegio de Contadores de la ciudad Loja.	
V. Perfil Profesional	
Educación formal	Contador Público Autorizado, especializado en auditoría y gestión de la calidad.
Cursos de capacitación	Tributación, Producción, Finanzas, Secretariado
Experiencia	3 años mínimo.
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis financiero • Toma de decisiones

MANUAL DE FUNCIONES

I. Identificación Del Puesto

Cargo	Asesor Jurídico
Nivel	Asesor

II. Propósito O Definición

Su función principal es la de prestar asistencia jurídica permanente, en cada uno de los departamentos, así como también de la elaboración de todo documento que modifique el estatuto de la empresa, y la revisión de todo documento legal que reciba la misma.

III. Funciones Y Responsabilidades

Prestar asesoramiento jurídico legal que requiera la alta Dirección de la compañía.
 Elaborar proyectos de normas legales que disponga la alta Dirección.
 Analizar y reformular los proyectos de dispositivos legales sometidos a su consideración.
 Emitir opiniones de carácter legal que sean solicitados por los directivos.
 Recopilar, controlar y sistematizar la legislación relacionada con normas y reglamentos de la empresa.
 Calificar y opinar técnicamente sobre temas y documentación relacionada con aspectos legales.
 Preparar especificaciones técnicas para la celebración de contratos de adquisición de maquinaria y equipos, que se entregarán a la gerencia o auxiliar de gerencia para su resolución y cumplimiento.
 Cumplir las demás normas y responsabilidades establecidas en el Reglamento Interno de la institución

IV. Relaciones

Internas: Junta general de accionistas, Gerente, sub.-Gerencia y demás personal de su mismo nivel.

Externas: Corte de Justicia de Loja, Superintendencia de Compañías., SRI, Notarias, Cámaras de Industrias de Loja.

V. Perfil Profesional

Educación formal	Título de Doctor en Jurisprudencia y abogado de los tribunales de justicia.
Cursos de capacitación	Asesoría de Empresas, Fiscal Laboral, Contable, Derecho Empresarial y Tributación.
Experiencia	3 años mínimo

MANUAL DE FUNCIONES

I. Identificación Del Puesto	
Cargo	Operarios
Nivel	Operativo
II. Propósito O Definición	
Su función principal es la Conocer sobre las actividades y procesos del área de producción o de importación de los pisos de vinyl.	
III. Funciones Y Responsabilidades	
<p>Mantener el proceso de importación continuo cuidando la limpieza y las instalaciones donde se desarrollará la producción.</p> <p>Atender bien a los clientes.</p> <p>Cargar hacia el vehículo el producto</p> <p>Tener cuidado con el producto importado</p>	
IV. Relaciones	
Internas: Vendedor-chofer	
Externas: Clientes	
V. Perfil Profesional	
Educación formal	Bachiller
Cursos de capacitación	Atención al clientes
Experiencia	No necesario

MANUAL DE FUNCIONES	
I. Identificación del Puesto	
Cargo	Vendedor- Chofer
Nivel	Asesor
II. Propósito O Definición	
Bajo supervisión inmediata conduce vehículos de transporte de diligencias de sus supervisores además realiza con acierto la exhibición y promoción del producto importado.	
III. Funciones Y Responsabilidades	
<p>Encargado de la transportación de los pisos de vinyl hasta los clientes. Conducir vehículos para transportar la mercadería importada Inspeccionar el vehículo asignado antes de salir y velar por el buen funcionamiento del mismo Realizar las entregas del producto en los lugares y horas programadas Informar de manera inmediata a la gerencia, cualquier irregularidad, percance o inconveniente que se presente dentro del desarrollo de sus actividades, tanto de manera personal como por el vehículo asignado Vender los productos Brindar información de los descuentos y promociones de los productos Dar a conocer los productos que ofrece la empresa Brindar un servicio eficiente al cliente</p>	
IV. Relaciones	
Internas: Gerente, y contadora	
Externas: Clientes	
V. Perfil Profesional	
Educación formal	Chofer profesional
Cursos de capacitación	Conocimiento de Ventas
Experiencia	2 años mínimo

Capítulo 5

5. Estudio Financiero

En este capítulo se determina la inversión a realizar para la importación del piso de vinyl a la empresa a través de los activos fijos con sus respectivas depreciaciones, el activo diferido con la amortización correspondiente, el capital de trabajo incrementando la tasa de inflación que es de 4,55% de Mayo del 2014 a Mayo del 2015 datos obtenidos en la página del Banco Central del Ecuador, con toda esta información se establece el monto total de la inversión, además el financiamiento que se realiza a través de una entidad financiera en este caso el Banco de Loja y con la aportación de los socios; además en el presente capítulo incluye también el presupuesto proyectado, los costos fijos y variables, el precio de venta al público, el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Flujo de Caja.

Todos estos datos sirven para realizar la Evaluación Financiera con sus respectivos indicadores como son el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, La Relación Beneficio Costos, el Periodo de Recuperación del Capital, el Análisis de Sensibilidad.

5.1. Inversiones y Financiamiento

5.1.1. Inversiones: Para que la empresa empiece su actividad comercial es necesario contar con activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

5.1.1.1. Activos Fijos: Son aquellas inversiones que realiza la empresa Alison Stone a los mismos se les realiza la depreciación a excepción del Terreno, entre ellos se encuentran: construcción, maquinaria, equipo de oficina, muebles y enseres, equipo de cómputo, entre otros.

- **Terreno:** Para la empresa ALISON STONE se requiere como área de terreno 120m² con un costo unitario de \$100,00 el metro cuadrado y costo total de \$12.000,00, cabe indicar que el Terreno no se deprecia.

Cuadro No. 40. Terreno

Descripción	Cantidad	Unidad	Costo	Costo
		de Medida	Unitario	Total
Terreno	120	m2	\$100	\$12.000,00
Total				\$12.000,00

Fuente: Municipalidad de Loja.

Elaboración: El Autor.

- **Construcciones:** Para las instalaciones de la empresa en lo que se refiere a la construcción se utilizará estructuras metálicas, hormigón, el m² de construcción es de \$80,00 con un total de \$8.000,00, el bien es depreciado a 20 años y al 5%.

Cuadro No. 41. Construcción

Descripción	Área De Construcción	Unidad De Medida	Costo Unitario	Costo Total
Construcción	100	m2	\$80	\$8.000,00
Total				\$8.000,00

Fuente: Arquitecta Susana García.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 42. Depreciación de Construcción

Valor del Activo		8.000,00		Depreciación
Años de Vida Útil		20		5%
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	8.000,00	400,00		7.600,00
1	7.600,00		380,00	7.220,00
2	7.220,00		380,00	6.840,00
3	6.840,00		380,00	6.460,00
4	6.460,00		380,00	6.080,00
5	6.080,00		380,00	5.700,00
6	5.700,00		380,00	5.320,00
7	5.320,00		380,00	4.940,00
8	4.940,00		380,00	4.560,00
9	4.560,00		380,00	4.180,00
10	4.180,00		380,00	3.800,00
11	3.800,00		380,00	3.420,00
12	3.420,00		380,00	3.040,00
13	3.040,00		380,00	2.660,00
14	2.660,00		380,00	2.280,00
15	2.280,00		380,00	1.900,00
16	1.900,00		380,00	1.520,00
17	1.520,00		380,00	1.140,00
18	1.140,00		380,00	760,00
19	760,00		380,00	380,00
20	380,00		380,00	0,00

Fuente: Cuadro N°41.

Elaboración: El Autor.

- Herramientas:** Para la importación eficiente de los m² de piso de vinyl se consideran de suma importancia las siguientes herramientas resistentes hechas de diferentes materiales, valor que deprecia a 5 años y a 20%, con un cotos total de \$354,00 lo que se detallan a continuación:

Cuadro No. 43. Herramientas

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cinta métrica	6	5	30,00
cuchillo suelo	6	10	60,00
Regla	6	4	24,00
rodillo pisos	6	15	90,00
Selladores	6	25	150,00
Total			354,00

Fuente: Pinturas Cóndor.
Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 44. Depreciación de Herramientas

Valor del Activo	354,00		Depreciación	
Años de Vida Útil	5		20%	
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	354,00	70,80		283,20
1	283,20		56,64	226,56
2	226,56		56,64	169,92
3	169,92		56,64	113,28
4	113,28		56,64	56,64
5	56,64		56,64	0,00

Fuente: Cuadro N°43.
Elaboración: El Autor.

- **Muebles y Enseres:** La empresa adquirirá los muebles y enseres para el equipamiento para la administración, con un costo de \$870,00 depreciado a 10 años y al 10%, como se detalla a continuación.

Cuadro No. 45. Muebles y Enseres De Producción

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio	3	120	360,00
Silla Giratoria	3	80	240,00
Sillas para la sala de espera	3	50	150,00
Archivador	2	60	120,00
Total			870,00

Fuente: Mueblería Carrión.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 46. Depreciación Muebles y Enseres

Valor del Activo	870,00		Depreciación	
Años de Vida Útil	10	10%		
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	870,00	87,00		783,00
1	783,00		78,30	704,70
2	704,70		78,30	626,40
3	626,40		78,30	548,10
4	548,10		78,30	469,80
5	469,80		78,30	391,50
6	391,50		78,30	313,20
7	313,20		78,30	234,90
8	234,90		78,30	156,60
9	156,60		78,30	78,30
10	78,30		78,30	0,00

Fuente: cuadro N°45.

Elaboración: El Autor.

- **Equipo de Oficina:** Instrumentos que se van a utilizar en el área administrativa, con un costo total de \$185,00, los mismos que son depreciados a 10 años y al 10%, dentro de los cuales se ha tomado en cuenta los siguientes:

Cuadro No. 47. Equipos de Oficina

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Sumadora	2	25	50,00
Teléfono	3	15	45,00
Engrampadora	3	15	45,00
Perforadora	3	15	45,00
TOTAL			185,00

Fuente: La Reforma.
Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 48. Depreciación de Equipos de Oficina

Valor del Activo	185,00		Depreciación	
Años de Vida Útil	10	10%		
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	185,00	18,50		166,50
1	166,50		16,65	149,85
2	149,85		16,65	133,20
3	133,20		16,65	116,55
4	116,55		16,65	99,90
5	99,90		16,65	83,25
6	83,25		16,65	66,60
7	66,60		16,65	49,95
8	49,95		16,65	33,30
9	33,30		16,65	16,65
10	16,65		16,65	0,00

Fuente: Cuadro N°47.
Elaboración: el Autor.

- **Equipo de Computo:** Es una herramienta indispensable para realizar las actividades administrativas de la empresa, este equipo permitirá minimizar costos y tiempo para maximizar rendimientos, su costo para los tres primeros años es de \$1165,00, y a partir del cuarto año es de \$1.218,01, valores depreciados a 3 años y al 33,33%, para la reinversión se ha tomado en cuenta

la tasa de inflación del 4,55% dato obtenido en la página del Banco Central del Ecuador de mayo 2015.

Cuadro No. 49. Equipo de Cómputo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora	2	560	1.120,00
Impresora	1	45	45,00
Total			1.165,00

Fuente: Electrocompu.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 50. Depreciación de Equipos de Cómputo

Valor del Activo	1.165,00		Depreciación	
Años de Vida Útil	3	33%		
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	1.165,00	388,29		776,71
1	776,71		258,90	517,80
2	517,80		258,90	258,90
3	258,90		258,90	0,00

Fuente: Cuadro N°49.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 51. Reinversión Equipo de Cómputo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora	2	585,48	1.170,96
Impresora	1	47,05	47,05
Total			1.218,01

Fuente: Electrocompu, tasa de inflación 4,55%.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 52. Depreciación de la Reinversión de Equipos de Cómputo

Valor del Activo		1.218,01		Depreciación
Años de Vida Útil		3	33%	n
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación n	Valor Actual
0	1.218,01	405,96		812,05
1	812,05		270,68	541,36
2	541,36		270,68	270,68
3	270,68		270,68	0,00

Fuente: Cuadro N°51.

Elaboración: El Autor.

- **Vehículo:** Constituye el vehículo un instrumento necesario para las actividades de comercialización de los productos, es así que el costo total es de \$12,000, depreciado a 5 años y al 20%.

Cuadro No. 53. Vehículos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camioneta Chevrolet año 2015	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Total			\$ 12.000,00

Fuente: Venta de vehículos.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 54. Depreciación del Vehículo

Valor del Activo		12.000,00		Depreciación
Años de Vida Útil		5	20%	
Años	Valor Del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	12.000,00	2400		9.600,00
1	9.600,00		1.920,00	7.680,00
2	7.680,00		1.920,00	5.760,00
3	5.760,00		1.920,00	3.840,00
4	3.840,00		1.920,00	1.920,00
5	1.920,00		1.920,00	0,00

Fuente: Cuadro N°53.

Elaboración: El Autor.

Resumen de Depreciaciones de los Activos Fijos

Cuadro No. 55. Resumen de Depreciaciones de Activos Fijos

Activos	Valor	Años	Valor Residual	Deprec.	V.Salvamento
Construcción	8.000,00	20	400,00	380,00	5.700,00
Herramientas	354,00	5	70,80	56,64	0,00
Muebles y Enseres	870,00	10	87,00	78,30	391,50
Equipo de Oficina	185,00	10	18,50	16,65	83,25
Equipo de Cómputo	1.165,00	3	388,29	258,90	0,00
Reinversión del Equipo de Computación	1.218,01	3	405,96	270,68	270,68
Vehículo	12.000,00	5	2.400,00	1.920,00	0,00
Total	23.792,01		3.770,56	2.981,17	6.445,43

Fuente: Cuadro del 42 al 54.

Elaboración: El Autor.

Resumen de Activos Fijos

Cuadro No. 56. Resumen de Activos Fijos

Activos Fijos	Valor
Construcción	8.000,00
Herramientas	354,00
Muebles y Enseres Administrativos	870,00
Equipo de Oficina	185,00
Equipo de Cómputo	1.165,00
Reinversión del Equipo de Computao	1.218,01
Vehículo	12.000,00
Total	23.792,01

Fuente: Cuadro N°55.

Elaboración: El Autor.

5.1.1.2. Activos Diferidos: Es el conjunto de bienes de propiedad de la empresa y se los debe cancelar por adelantado como son, constitución de la empresa, permiso de funcionamiento, con un costo total de \$2.500,00, como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 57. Activos Diferidos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Constitución de la empresa	1	1.500,00	1.500,00
Permiso de Funcionamiento	1	550,00	550,00
Total			2.050,00

Fuente: Municipio de Loja y Notaría.

Elaboración: El Autor.

- **Amortización de Activos Diferidos:** A continuación se detalla la amortización de activos diferidos:

Cuadro No. 58. Amortización del Activos Diferidos

Descripción	Valor Total	Años	Amortización
Constitución de la empresa	1.500,00	5	300,00
Permiso de Funcionamiento	550,00	5	110,00
Total			410,00

Fuente: Cuadro N° 57.

Elaboración: El Autor.

5.1.1.3. Capital de Trabajo: Está representado por el capital adicional con lo que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa, para el resumen de las inversiones se toma los cálculos de un mes, como se detalla a continuación el capital de trabajo o de operación, además se toma en cuenta la tasa de inflación que es de 4,55% dato obtenido en la página del Banco Central del Ecuador de mayo 2015.

- **Materia Prima Directa:** Se conocen como materias primas al piso de vinyl que será importado desde Estados Unidos hacia la empresa, en este caso son los 5000m² de pisos de vinyl, cuyo costo unitario es de \$9,00 m², costo mensual de \$3.750,00 y costo anual de \$45.000,00.

Cuadro No. 59. Materia Prima Directa

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Total
pisos vinyl	m ²	5.000,00	9	45.000,00
Total Anual				45.000,00
Total Mensual				3.750,00

Fuente: Karndean.
Elaboración: El Autor.

- **Mano de Obra Directa:** Se refiere a las personas que laboran en el área que tiene relación directa con los pisos de vinyl, en este caso los operarios calificados de la empresa, se requiere de 2 operarios cada uno de ellos tendrá una remuneración mensual de \$500,25.

Cuadro No. 60. Materia Prima Directa

Componente	Operarios
Remuneración Básica	354,00
Décima tercera Remuneración	29,50
Décima cuarta Remuneración	29,50
Vacaciones	14,75
Aporte Patronal 11,15%	39,47
Aporte al IECE 0,5%	1,77
Aporte al SECAP 0,5%	1,77
Fondos de Reserva 8,33%	29,49
Subtotal	500,25
Nº de Empleados	2
Total Mensual	1.000,50
Total Anual	12.005,98

Fuente: Ministerio de Trabajo.
Elaboración: El Autor.

- **Material de Trabajo:** Se refiere a los materiales que serán utilizados por el personal que labora directamente en el área en donde se encuentran los pisos de vinyl, esto es para su protección, seguridad, con un costo total de \$93,00 anuales, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 61. Material de Trabajo

Descripción	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Anual	Costo Mensual
Mandil Blanco manga larga	6	5	30,00	2,50
Guantes Reforzados marca C(caja)	12	2	24,00	2,00
Delantales	6	3	18,00	1,50
Gorros	12	1,75	21,00	1,75
Total			93,00	7,75

Fuente: Farmacias "Cruz Azul".
Elaboración: El Autor.

- **Energía Eléctrica para la Producción:** Se refiere a la energía eléctrica que se va a necesitar en el área donde se encontrarán los pisos de vinyl, con un costo anual de \$96,00 y mensual de \$8,00, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 62. Energía Eléctrica para la Producción

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Total
Energía Eléctrica	kw/h	80	0,1	8,00	96,00
Total				8,00	96,00

Fuente: "EERSSA".
Elaboración: El Autor.

- **Agua Potable para la Producción:** Se refiere al agua potable que se va a necesitar en el área donde se encontrarán los pisos de vinyl, con un costo anual de \$54,00 y mensual de \$4,50, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 63. Agua Potable para la Producción

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable	m3	30	0,15	4,50	54,00
Total				4,50	54,00

Fuente: "UMAPAL".
Elaboración: El Autor.

Gastos Administrativos: Los gastos administrativos son los que se generan del manejo o dirección de la empresa, es decir, todos los gastos que se generan en las oficinas y por causa del personal administrativo, para realizar las diferentes actividades para el buen funcionamiento de la empresa.

- **Remuneraciones del Personal Administrativo:** Es la suma de dinero que se le cancelara al personal que laboran en el área administrativa, a quienes perciben de acuerdo a las exigencias de la Ley.

Cuadro No. 64. Remuneración Personal Administrativo

Componente	Gerente	Secretaria-Contadora	Asesor Juridico Temporal
Remuneración Básica	550,00	400,00	
Décima tercera Remuneración	45,83	33,33	
Décima cuarta Remuneración	29,50	29,50	
Vacaciones	22,92	16,67	
Aporte Patronal 11,15%	61,33	44,60	
Aporte al IECE 0,5%	2,75	2,00	
Aporte al SECAP 0,5%	2,75	2,00	
Fondos de Reserva 8,33%	45,82	33,32	
Subtotal	760,89	561,42	
Nº de Empleados	1	1	
Total Mensual	760,89	561,42	
Total Anual	9.130,68	6.737,04	
Suma Total		15.867,72	

Fuente: Ministerio de Trabajo.
Elaboración: El Autor.

- **Agua Potable para la Administración:** Se refiere al agua potable que se va a necesitar en el área administrativa para llevar a cabo las labores cotidianas en la empresa, con un costo anual de \$18,00 y mensual de \$1,50, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 65. Agua Potable Área Administrativa

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable	m3	10	0,15	1,50	18,00
Total				1,50	18,00

Fuente: "UMAPAL".

Elaboración: El Autor.

- **Energía Eléctrica para la Administración:** Se refiere a la energía eléctrica que se va a necesitar en el área administrativa para llevar a cabo las labores cotidianas en la empresa, con un costo anual de \$36,00 y mensual de \$3,00, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 66. Energía Eléctrica Área Administrativa

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	kw/h	30	0,1	3,00	36,00
Total				3,00	36,00

Fuente: "EERSSA".

Elaboración: El Autor.

- **Servicio Telefónico e Internet:** Se refiere al pago por el servicio telefónico e internet del área administrativa, necesarios para poderse comunicar con los proveedores, con un costo anual de \$ 234,00 y mensual de \$19,50, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 67. Servicio Telefónico e Internet Área Administrativa

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Servicio Telefónico e Internet	Minutos/1.5 MB	150	0,13	19,50	234,00
Total				19,50	234,00

Fuente: Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT.

Elaboración: El Autor.

- **Materiales o Útiles de Oficina:** Materiales de oficina que utilizarán los administrativos para realizar las diferentes actividades cotidianas, como son esferográficos, papel, tinta, clips, con un costo anual de \$270,60 y mensual de \$22,55, como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 68. Materiales o Útiles de Oficina

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Esferográficos	docena	2	3,00	6,00	72,00
Papel	Resma	2	4,00	8,00	96,00
Tinta	cartucho	3	2,50	7,50	90,00
Clips	Caja	3	0,35	1,05	12,60
Total				22,55	270,60

Fuente: Gráficas Santiago.

Elaboración: El Autor.

- **Materiales o Útiles de Aseo:** Materiales necesarios para mantener las diferentes áreas de la empresa limpias, adecuadas, y seguras, con un costo anual de \$369,60 y mensual de \$30,80, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 69. Materiales o útiles de Aseo

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Cesto de basura	Unidad	2	4	8,00	96,00
Escobas	Unidad	3	1,6	4,80	57,60
Trapeadores	Unidad	3	3	9,00	108,00
Desinfectante	Galón	2	3	6,00	72,00
Franelas	Unidad	3	1	3,00	36,00
Total				30,80	369,60

Fuente: "ROMAR".

Elaboración: El Autor.

Gastos De Ventas: Los originados por las ventas, en este caso se encuentra las remuneraciones al vendedor y lo que tiene que ver con la publicidad que se realizará por medio de una radio de la localidad como es Luz y Vida, como se detalla a continuación:

- **Remuneraciones del Personal de Ventas.-** Es la suma de dinero que recibe de forma periódica los empleados-trabajadores que laboran en el área administrativa, a quienes se les cancelará de acuerdo a las exigencias de la Ley, en este caso se encuentra el de ventas con una remuneración mensual de \$534,82 y anual de \$6.417,89, como se detalla a continuación.

Cuadro No. 70. Remuneración Personal de Ventas

Componente	Vendedor
Remuneración Básica	380,00
Décima tercera Remuneración	31,67
Décima cuarta Remuneración	29,50
Vacaciones	15,83
Aporte Patronal 11,15%	42,37
Aporte al IECE 0,5%	1,90
Aporte al SECAP 0,5%	1,90
Fondos de Reserva 8,33%	31,65
Subtotal	534,82
Nº de Empleados	1
Total Mensual	534,82
Total Anual	6.417,89

Fuente: Ministerio de Trabajo.
Elaboración: El Autor.

- **Publicidad:** Es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar la publicidad sobre la empresa y los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos, con un costo anual de \$240,00, y mensual de \$20,00, como se detalla a continuación:

Cuadro No. 71. Publicidad

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad Requerida	Costo Unitariomensual	Costo Anual
Cuña Radial (Luz y Vida)	4	5	20,00	240,00
Total			20,00	240,00

Fuente: Radio Luz y Vida.
Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 72. Resumen de Capital de Trabajo (1 MES)

Descripción	Valor Mensual
Materia Prima Directa	3.750,00
Mano de Obra Directa	1.000,50
Material de Trabajo	7,75
Energía Eléctrica Producción	8,00
Agua Potable Producción	4,50
Remuneración Personal Administrativo	1.322,31
Agua Potable Administrativo	1,50
Energía Eléctrica Administrativo	3,00
Servicio Telefónico e Internet	19,50
Útiles de Oficina	22,55
Útiles de Aseo	30,80
Remuneración Personal Ventas	534,82
Publicidad	20,00
Total	6.725,23

Fuente: cuadros 59 al 71.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 73. Resumen de Inversiones

Rubros	Valor
Activos Fijos	
Construcción	8.000,00
Herramientas	354,00
Muebles y Enseres	870,00
Administrativos	
Equipo de Oficina	185,00
Equipo de Cómputo	2.383,01
Vehículo	12.000,00
Total Activos Fijos	23.792,01
Activos Diferidos	
Constitución de la Empresa	1.500,00
Permiso de Funcionamiento	550,00
Adecuación del local	0,00
Total Activos Diferidos	2.050,00
Capital De Trabajo	
Materia Prima Directa	3.750,00
Mano de Obra Directa	1.000,50
Material de Trabajo	7,75
Energía Eléctrica Producción	8,00
Agua Potable Producción	4,50
Gastos Administrativos	
Remuneración Personal	1.322,31
Administrativo	
Agua Potable Administrativo	1,50
Energía Eléctrica Administrativo	3,00
Servicio Telefónico e Internet	19,50
Útiles de Oficina	22,55
Útiles de Aseo	30,80
Gastos de ventas	
Remuneración Personal Ventas	534,82
Publicidad	20,00
Total Capital De Trabajo	6.725,23
Total De La Inversión	32.567,24

Fuente: cuadros del 41 al 72.

Elaboración: El Autor.

5.1.2. Financiamiento:

Para poder llevar a efecto la importación de los pisos de Vinyl desde Estados Unidos a la Empresa, se requiere un total de **\$22.567,24** el mismo que estará financiado con el 69,29% de capital propio de los socios; mientras que la

diferencia se lo hará a través de financiamiento externo en el Banco de Loja por el monto \$10.000,00 que corresponde al 30,71% a 5 años plazo, pagaderos semestralmente, con una tasa de interés del 11,20% anualmente.

Cuadro No. 74. Financiamiento

Fuente	%	Monto
Capital Propio	69,29	\$ 22.567,24
Crédito	30,71	\$ 10.000,00
Total	100,00	\$ 32.567,24

Fuente: Socios y Banco de Loja.

Elaboración: El Autor.

Cuadro No. 75. Tabla de Amortización

Años	Semestre	Capital	Interes	Dividendo	Capital Reducido	Interés Anual
0					\$ 10.000,00	
1	1	\$ 1.000,00	560,00	\$ 1.560,00	\$ 9.000,00	\$
	2	\$ 1.000,00	504,00	\$ 1.504,00	\$ 8.000,00	1.064,00
2	1	\$ 1.000,00	448,00	\$ 1.448,00	\$ 7.000,00	\$ 840,00
	2	\$ 1.000,00	392,00	\$ 1.392,00	\$ 6.000,00	
3	1	\$ 1.000,00	336,00	\$ 1.336,00	\$ 5.000,00	\$ 616,00
	2	\$ 1.000,00	280,00	\$ 1.280,00	\$ 4.000,00	
4	1	\$ 1.000,00	224,00	\$ 1.224,00	\$ 3.000,00	\$ 392,00
	2	\$ 1.000,00	168,00	\$ 1.168,00	\$ 2.000,00	
5	1	\$ 1.000,00	112,00	\$ 1.112,00	\$ 1.000,00	\$ 168,00
	2	\$ 1.000,00	56,00	\$ 1.056,00	\$ 0,00	

Fuente: cuadro No. 74 y Banco de Loja.

Elaboración: El Autor.

5.1.3. Presupuesto Proformado: En el presente cuadro se detallan los gastos que se enfrentan durante la importación de pisos de vinyl, tomando en cuenta la tasa de inflación anual del 4,55% de Mayo 2014 a Mayo 2015 datos que se obtuvieron de la página del Banco Central del Ecuador, a continuación se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 76. Presupuesto Projectado

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo De Producción					
Materia Prima Directa	45.000,00	47.047,50	49.188,16	51.426,22	53.766,12
Mano de Obra Directa	12.005,98	12.552,25	13.123,38	13.720,49	14.344,78
Material de Trabajo	93,00	97,23	101,66	106,28	111,12
Energía Eléctrica Producción	96,00	100,37	104,93	109,71	114,70
Agua Potable Producción	54,00	56,46	59,03	61,71	64,52
Depreciación de Construcción	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00
Depreciación de Herramientas	56,64	56,64	56,64	56,64	56,64
Total Costo De Producción	57.685,62	60.290,45	63.013,80	65.861,06	68.837,87
Costo De Operación					
Gastos de Administración					
Remuneración personal Administrativo	15.867,72	16.589,70	17.344,53	18.133,71	18.958,79
Agua Potable Área Administrativa	18,00	18,82	19,68	20,57	21,51
Energía Eléctrica Área Administrativa	36,00	37,64	39,35	41,14	43,01
Servicio Telefónico E Internet	234,00	244,65	255,78	267,42	279,58
Materiales o útiles de oficina	270,60	282,91	295,78	309,24	323,31
Materiales o útiles de aseo	369,60	386,42	404,00	422,38	441,60
Depreciación de Equipo de Oficina	16,65	16,65	16,65	16,65	16,65
Depreciación de Muebles y Enseres	78,30	78,30	78,30	78,30	78,30
Depreciación de Equipo de Cómputo	258,90	258,90	258,90	270,68	270,68
Amortización de Activos Diferidos	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
Gastos de Ventas					
Remuneración Vendedor	6.417,89	6709,90	7015,20	7334,39	7668,11
Publicidad	240,00	250,92	262,34	274,27	286,75
Depreciación de Vehículo	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00
Gastos Financieros					
Intereses sobre Créditos	\$ 1.064,00	840,00	616,00	392,00	168,00
Otros Gastos					
Amortización de Capital	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Total Costo De Operación	29.201,66	30.044,81	30.936,51	31.890,76	32.886,30
Costo Total De Producción	86.887,28	90.335,26	93.950,31	97.751,82	101.724,17

Fuente: margen de inflación del 4,55 de Mayo 2014 a mayo 2015.

Elaboración: El Autor.

5.1.4. Clasificación de los Costos

Para el presente trabajo es necesario establecer cómo los costos incurren en el proceso de la importación de pisos de vinyl, por lo tanto es conveniente clasificarlos en costos fijos y costos variables.

- **Costos Fijos:** Son aquellos que no varía frente a cambios en los niveles de importación de los pisos de vinyl; es decir que corresponden a los gastos que la empresa debe realizar exista o no la importación.
- **Costos Variables:** Contrario a los gastos fijos, los costos variables corresponden a gastos que cambian dependiendo del nivel de importación de los pisos de vinyl hacia la empresa, teniendo una relación directamente proporcional; es decir a mayor importación, mayores gastos.

Cuadro No. 77. Costos Fijos y Costos Variables

Rubro	1 Año		3 Año		5 Año	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costo De Producción						
Materia Prima Directa		45.000,00		49.188,16		53.766,12
Mano de Obra Directa	12.005,98		13.123,38		14.344,78	
Material de Trabajo		93,00		101,66		111,12
Energía Eléctrica Producción	96,00		104,93		114,70	
Agua Potable Producción	54,00		59,03		64,52	
Depreciación de Construcción	380,00		380,00		380,00	
Depreciación de Herramientas	56,64		56,64		56,64	
Total Costo De Producción	12.592,62	45.093,00	13.723,98	49.289,82	14.960,64	53.877,23
Costo De Operación						
Gastos de Administración						
Remuneración personal Administrativo	15.867,72		17.344,53		18.958,79	
Agua Potable Área Administrativa	18,00		19,68		21,51	
Energía Eléctrica Área Administrativa	36,00		39,35		43,01	
Servicio Telefónico E Internet	234,00		255,78		279,58	
Materiales o útiles de oficina	270,60		295,78		323,31	
Materiales o útiles de aseo	369,60		404,00		441,60	
Depreciación de Equipo de Oficina	16,65		16,65		16,65	
Depreciación de Muebles y Enseres	78,30		78,30		78,30	
Depreciación de Equipo de Cómputo	258,90		258,90		270,68	
Amortización de Activos Diferidos	410,00		410,00		410,00	
Gastos de Ventas						
Remuneración Vendedor	6.417,89		7015,20		7668,11	
Publicidad	240,00		262,34		286,75	
Depreciación de Vehículo	1920,00		1920,00		1.920,00	
Gastos Financieros						
Intereses sobre Créditos	1.064,00		616,00		168,00	
Otros Gastos						
Amortización de Capital	2.000,00		2.000,00		\$2.000,00	
Total Costo De Operación	29.201,66		30.936,51		32.886,30	
Costo Total De Producción	41.794,28	45.093,00	44.660,49	49.289,82	47.846,94	53.877,23

Fuente: Margen de inflación del 4,55 de Mayo 2014 a mayo 2015.

Elaboración: El Autor.

5.1.5. Punto de Equilibrio

Es un punto muerto en donde la empresa ni pierde ni gana, dicho en otras palabras es una herramienta que permite determinar el volumen mínimo de producción y de ventas que la empresa debe realizar para no perder ni ganar.

Para su cálculo existen el modelo matemático y el modelo gráfico, cálculos que se detallan a continuación:

En función de las ventas.- Se basa en el volumen de las ventas y los ingresos monetarios que debe generar el proyecto.

En función de la capacidad instala.- Representa el porcentaje de la capacidad de producción de la planta es decir lo que deberá trabajar la maquinaria empleada en el presente proyecto para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos empleados por la empresa.

Nuestra empresa para introducirse en el mercado ha hecho un estudio de su capacidad instalada que es de 34529 m² de la cual nos resulta un poco lejana con conocimiento de que el producto que estamos por introducir es nuevo y la inversión es fuerte para un producto en poco conocido en el mercado.

Años	Demanda Potencial 100%	Demanda Real 81,82%	Demanda Efectiva 100%	Uso Percapita	Demanda Efectiva M ² De Pisos De Vinyl
0	11	9	11	3.139,00	34.529,00
1	12	9	12	3.139,00	37.668,00
2	12	10	12	3.139,00	37.668,00
3	13	10	13	3.139,00	40.807,00
4	13	11	13	3.139,00	40.807,00
5	14	11	14	3.139,00	43.946,00

Punto De Equilibrio (Año 1)

Método Matemático

Datos:

CF= 41.794,28

CV= 45.093,00

VT= 1043.395,86

Punto de Equilibrio en Función de las Ventas

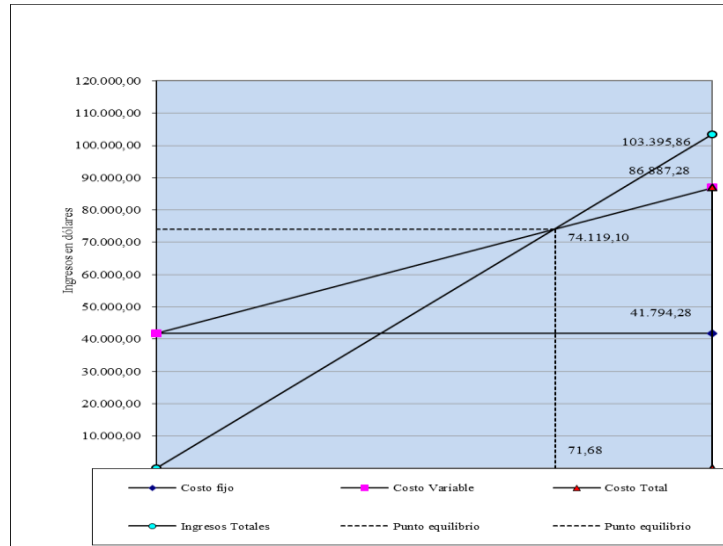
$$Pe = \frac{CF}{\frac{VT}{1-CV}} = Pe = \frac{41.794,28}{\frac{1043.395,86}{1-45.093}} = 74.119,10$$

Punto de Equilibrio en Función a la Capacidad Instalada

$$Pe = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = Pe = \frac{41.794,28}{1043.395,86 - 45.093} * 100 = 71,68 \%$$

Método Gráfico

Gráfico No. 44. Punto de Equilibrio Primer Año



Punto de Equilibrio (Año 3)

Método Matemático

Datos:

$$CF = 44.660,49$$

$$CV = 49.289,82$$

$$VT = 111.800,87$$

Punto de Equilibrio en Función a las Ventas

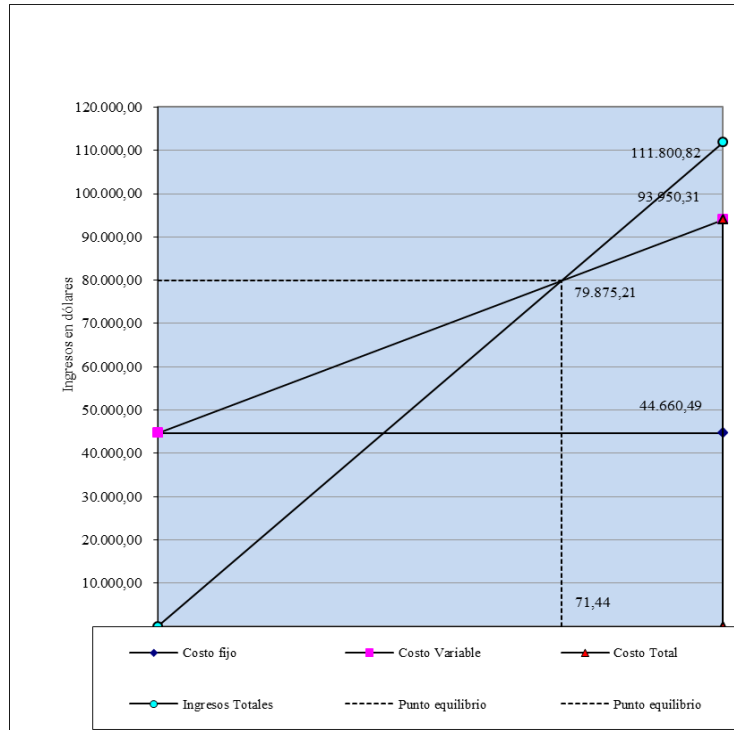
$$Pe = \frac{CF}{1 - CV} = Pe = \frac{44.660,49}{1 - 49.289,82} = 79.875,21$$

Punto de Equilibrio en Función a la Capacidad Instalada

$$Pe = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = Pe = \frac{44.660,49}{111.800,87 - 49.289,82} * 100 = 71,44 \%$$

Método Gráfico

Gráfico No. 45. Punto de Equilibrio Tercer Año



Punto De Equilibrio (Año 5)

Método Matemático

Datos:

CF= 47.846,94

CV= 53.877,23

VT= 121.051,76

Punto de Equilibrio en Función a las Ventas

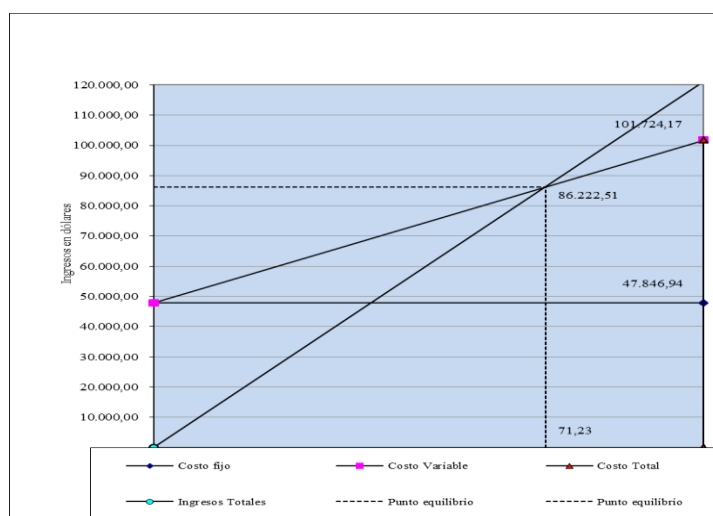
$$Pe = \frac{CF}{1 - CV} = Pe = \frac{47.846,94}{1 - 53.877,23} = 86.222,51$$

Punto de Equilibrio en Función a la Capacidad Instalada

$$Pe = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = Pe = \frac{47.846,94}{121.051,76 - 53.877,23} * 100 = 71,23 \%$$

Método Gráfico

Gráfico No. 46. Punto de Equilibrio Quinto Año



5.1.6. Presupuesto de Ingresos: Este presupuesto permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en un cierto período de tiempo.

Cuadro No. 78. Presupuesto de Ingresos

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Total de Producción	86.887,28	90.335,26	93.950,31	97.751,82	101.724,17
Unidades Producidas	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Costo Unitario	17	18	19	20	20
Margen de Utilidad	19%	19%	19%	19%	19%
PVP	20,68	21,50	22,36	23,26	24,21
Número de Unidades Producidas	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Ingreso Anual	103.395,86	107.498,96	111.800,87	116.324,66	121.051,76

Fuente: Cuadro 77.
Elaboración: El Autor.

5.1.7. Estado de Pérdidas y Ganancias: También conocido como estado de resultados, es un documento contable que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y de los gastos durante un periodo determinado de tiempo, muestra las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas, a continuación se presenta el estado de pérdidas y ganancias:

Cuadro No. 79. Estado de Pérdidas y Ganancias

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Ingresos					
Ventas	103.395,86	107.498,96	111.800,87	116.324,66	121.051,76
Valor Residual					3.770,56
Otros Ingresos					
Total De Ingresos	103.395,86	107.498,96	111.800,87	116.324,66	124.822,32
2. Egresos					
Costo de Producción	57.685,62	60.290,45	63.013,80	65.861,06	68.837,87
Costo de Operación	29.201,66	30.044,81	30.936,51	31.890,76	32.886,30
Total De Egresos	86.887,28	90.335,26	93.950,31	97.751,82	101.724,17
Utilidad Bruta 1-2	16.508,58	17.163,70	17.850,56	18.572,85	23.098,15
15% Utilidad Trabajador	2.476,29	2.574,55	2.677,58	2.785,93	3.464,72
Utilidad Anticipada Impuestos	14.032,30	14.589,14	15.172,97	15.786,92	19.633,43
22% Impuesto Renta	3.087,11	3.209,61	3.338,05	3.473,12	4.319,35
Utilidad Anticipada Reserva	10.945,19	11.379,53	11.834,92	12.313,80	15.314,07
10% Reserva Legal	1.094,52	1.137,95	1.183,49	1.231,38	1.531,41
Utilidad Liquida	9.850,67	10.241,58	10.651,43	11.082,42	13.782,67

Fuente: Cuadro 77-78.
Elaboración: El Autor.

5.1.8. Flujo de Caja: Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o para pagar activos; para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones y las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa; a continuación se presenta el flujo de caja:

Cuadro No. 80. Flujo de Caja

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Ingresos					
Ventas	103.395,86	107.498,96	111.800,87	116.324,66	121.051,76
Valor Residual					3.770,56
Otros Ingresos					
Total De Ingresos	103.395,86	107.498,96	111.800,87	116.324,66	124.822,32
2. Egresos					
Costo de Producción	57.685,62	60.290,45	63.013,80	65.861,06	68.837,87
Costo de Operación	29.201,66	30.044,81	30.936,51	31.890,76	32.886,30
Total De Egresos	86.887,28	90.335,26	93.950,31	97.751,82	101.724,17
Utilidad Bruta 1-2	16.508,58	17.163,70	17.850,56	18.572,85	23.098,15
15% Utilidad Trabajador	2.476,29	2.574,55	2.677,58	2.785,93	3.464,72
Utilidad Anticipada Impuestos	14.032,30	14.589,14	15.172,97	15.786,92	19.633,43
22% Impuesto Renta	3.087,11	3.209,61	3.338,05	3.473,12	4.319,35
Utilidad	10.945,19	11.379,53	11.834,92	12.313,80	15.314,07
Amortización de Diferidos	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
Depreciaciones	2.981,17	2.981,17	2.981,17	2.981,17	2.981,17
Flujo De Caja	14.336,36	14.770,71	15.226,09	15.704,97	18.705,25

Fuente: Cuadro 79.
Elaboración: El Autor.

Capítulo 6

6. Evaluación Financiera

Analiza el retorno financiero o rentabilidad que generara el proyecto, de los resultados obtenidos dependerá la decisión de poner en marcha o no el proyecto y se lo realiza en función de los siguientes indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación del Capital, Relación Costo/Beneficio y Análisis de Sensibilidad.

6.1. Valor Actual Neto: El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado; es decir si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

Cuadro No. 81. Valor Actual Neto

Año	Flujo De Caja	Factor Descuento (11,20%)	Valor Actualizado
1	14.336,36	0,899280	12.892,41
2	14.770,71	0,808710	11.945,22
3	15.226,09	0,727250	11.073,18
4	15.704,97	0,654000	10.271,05
5	18.705,25	0,588130	11.001,12
			57.182,97
			32.567,24
			24.615,73

Fuente: Cuadro 80.
Elaboración: El Autor.

$$VAN = \sum VA - INVERSIÓN$$

$$VAN = \$ 57.182,97 - \$ 32.267,24$$

$$VAN = \$ 24.615,73$$

Conclusión: De acuerdo al resultado obtenido se puede concluir que el valor de la empresa aumenta durante su etapa de vida útil, pues ello da el referente de que en este caso es conveniente invertir; de acuerdo a los criterios de evaluación del VAN es conveniente cuando sea superior o igual a cero. En los cálculos realizados mediante el Flujo de Caja, se obtuvo un Valor Actual Neto de **\$24.615,73**, por tanto se acepta la inversión.

6.2. Tasa Interna de Retorno: Representa la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada, datos que se demuestran en la siguiente tabla:

Cuadro No. 82. Tasa Interna de Retorno

Año	Flujo Neto	Factor Actualización 37,03%	Van Menor	Factor Actualización 37,04%	Van Mayor
1	14.336,36	0,729770	10.462,25	0,729710	10.461,39
2	14.770,71	0,532560	7.866,29	0,532480	7.865,11
3	15.226,09	0,388640	5.917,47	0,388560	5.916,25
4	15.704,97	0,283620	4.454,24	0,283540	4.452,99
5	18.705,25	0,206980	3.871,61	0,206900	3.870,12
		Valor actualizado	32.571,86	Valor actualizado	32.565,85
		Inversión	32.567,24	Inversión	32.567,24
		Van Menor	4,62	Van Mayor	-1,39

Fuente: Cuadro 80-81.
Elaboración: El Autor.

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANTasamenor}{VANTasamenor - VANTasamayor} - 1 \right)$$

$$TIR = 37,03 + 0,01 \left(\frac{4,62}{4,62 - (-0,1,39)} \right)$$

$$TIR = 37,03$$

Conclusión: La tasa interna de retorno da un resultado del 37,03% mayor al costo de oportunidad existente en el mercado que es del 11,20%, lo que quiere decir que el proyecto se aprueba ya que el rendimiento que tendrá el proyecto es mayor al costo de oportunidad existente en el mercado.

6.3. Relación Beneficio Costo: Es un indicador que representa la cantidad obtenida por cada dólar invertido y su resultado se obtiene a través de la división de los ingresos actualizados para los egresos actualizados, lo cual es demostrado en la siguiente tabla:

Cuadro No. 83. Relación Beneficio Costo

Años	Actualización De Costos			Actualiación De Ingresos		
	Costo Original	Factor 11,20%	Costo Actual	Ingresos Original	Factor 11,20%	Ingresos Actualizados
1	86.887,28	0,899280	78.135,99	103.395,86	0,899280	92.981,83
2	90.335,26	0,808710	73.055,03	107.498,96	0,808710	86.935,48
3	93.950,31	0,727250	68.325,36	111.800,87	0,727250	81.307,18
4	97.751,82	0,654000	63.929,69	116.324,66	0,654000	76.076,33
5	101.724,17	0,588130	59.827,04	121.051,76	0,588130	71.194,17
			343.273,11			408.495,00

Fuente: Cuadro 81.
Elaboración: El Autor.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{343.273,11}{408.495,00} = 1,19$$

Conclusión: Con el resultado obtenido que es de 1,19 mayor que 1, podemos deducir que la implementación del centro turístico es rentable, ya que por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de \$ 0,19 dólares.

6.4. Período de Recuperación del Capital: Representa los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce, como se indica en la tabla a continuación:

Cuadro No. 84. Periodo de Recuperación del Capital

Años	Flujo	Factor De	Valor
	Neto	Descuento (11,20%)	Actualizado
0	32.567,24		
1	14.336,36	0,899280	12892,41
2	14.770,71	0,808710	11945,22
3	15.226,09	0,727250	11073,18
4	15.704,97	0,654000	10271,05
5	18.705,25	0,588130	11001,12

Fuente: Cuadro 81.
Elaboración: El Autor.

$$\text{PRI} = \text{Año que supera a la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRI} = 3 + \frac{32.567,24 - 24.837,63}{15.226,09} = 3,50$$

De la respuesta obtenida que es de 3,50 para determinar el año se toma el número entero que es de 3 o sea 3 años; y para determinar los meses la fracción o sea 0,50 se multiplica por 12 meses y se determinan los meses dándonos como resultado 6, 00e toma el entero 6 o sea 6 mes y para

determinar los días se toma la fracción de 0,00 y se multiplica por 30 días y se determinan los días en este caso 02 días.

Con el resultado obtenido podemos determinar que la inversión se recuperará en 3 años, 6 meses.

6.5. Análisis de Sensibilidad.- Se realiza con la finalidad de conocer el grado máximo de soporte que tendrá un proyecto ante posibles cambios que sucedan en la economía de un país, específicamente un aumento en los costos y una disminución en los ingresos totales, cambios que podrían ocurrir en el futuro puesto que se desconoce cuáles serán las condiciones económicas en las que se desenvolverá el proyecto una vez que entre en funcionamiento, con este análisis se podrá tener control sobre estos posibles cambios que se podrían producir y que son demostrados en los siguientes cuadro:

Cuadro No. 85. Análisis de Sensibilidad Incremento en los Costos

Años	Costo Original	Costo Incremento	Ingreso Original	Flujo Caja	Factor De Descuento Tm	Valor Actualizado	Factor De Descuento Tm	Valor Actualizado
		5,33%			27,08%		27,09%	
1	86.887,28	91.518,37	103.395,86	11.877,49	0,78691	9.346,52	0,78684	9.345,69
2	90.335,26	95.150,13	107.498,96	12.348,83	0,61922	7.646,64	0,61912	7.645,41
3	93.950,31	98.957,86	111.800,87	12.843,01	0,48727	6.258,01	0,48715	6.256,47
4	97.751,82	102.961,99	116.324,66	13.362,67	0,38343	5.123,65	0,38331	5.122,05
5	101.724,17	107.146,07	121.051,76	13.905,69	0,30173	4.195,77	0,30161	4.194,10
						32.570,59		32.563,71
					Inversión	32.567,24	Inversión	32.567,24
						3,35		-3,53

Fuente: Cuadro N° 81.
Elaboración: El Autor.

Con los resultados obtenidos del análisis de sensibilidad se puede decir que el proyecto soporta un incremento del 5,33% en los costos.

Desarrollo Matematico:

1. Nueva TIR

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right) \quad TIR = 27,08 + 0,01 \left(\frac{3,35}{3,35 - (-3,53)} \right) = 27,08$$

Se calcula la TIR resultante

$$\text{TIR.R} = \text{TIRO} - \text{NTIR}$$

$$\text{TIR.R} = 37,03\% - 27,08\%$$

$$\text{TIR.R} = \mathbf{9,95\%}$$

Se calcula el porcentaje de variación

$$\%V = (\text{TIR.R} / \text{TIRO}) \times 100$$

$$\%V = (9,95 / 37,03) \times 100$$

$$\%V = \mathbf{26,87\%}$$

Se calcula la sensibilidad

$$S = \%V / \text{N.TIR}$$

$$S = 26,87 / 27,08$$

$$S = \mathbf{0,99}$$

Cuadro No. 86. Análisis de Sensibilidad en la Disminución de los Ingresos

Años	Ingresos Originales	Ingresos	Costos Originales	Flujo Caja	Factor De Descuento Tm	Valor Actualizado	Factor De Descuento Tm	Valor Actualizado
		4,48%			27,08%		27,09%	
1	103.395,86	98.763,73	86.887,28	11.876,45	0,78691	9.345,70	0,78684	9.344,87
2	107.498,96	102.683,00	90.335,26	12.347,74	0,61922	7.645,97	0,61912	7.644,73
3	111.800,87	106.792,19	93.950,31	12.841,88	0,48727	6.257,46	0,48715	6.255,92
4	116.324,66	111.113,32	97.751,82	13.361,50	0,38343	5.123,20	0,38331	5.121,60
5	121.051,76	115.628,64	101.724,17	13.904,47	0,30173	4.195,40	0,30161	4.193,73
						32.567,73		32.560,85
					Inversión	32.567,24	Inversión	32.567,24
						0,49		-6,39

Fuente: Cuadro Nº 81.
Elaboración: El Autor.

Con los resultados obtenidos del análisis de sensibilidad podemos decir que el proyecto soporta una disminución en los ingresos de 4,48%.

Desarrollo Matemático:

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right) \quad \mathbf{TIR} = 27,08 + 0,01 \left(\frac{0,49}{0,49 - (-6,39)} \right) = 27,8$$

1. Nueva TIR

Se calcula la TIR resultante

$$\text{TIR.R} = \text{TIRO} - \text{NTIR}$$

$$\text{TIR.R} = 37,03\% - 27,08\%$$

$$\text{TIR.R} = \mathbf{9,95\%}$$

Se calcula el porcentaje de variación

$$\%V = (\text{TIR.R} / \text{TIRO}) \times 100$$

$$\%V = (9,95 / 37,03) \times 100$$

$$\%V = \mathbf{26,87\%}$$

Se calcula la sensibilidad

$$S = \%V / N.TIR$$

$$S = 26,87 / 27,08$$

$$S = 0,99$$

Conclusiones

1. El proyecto es un estudio de factibilidad el cual ha permitido sustentar y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad durante la vida de estudiante.
2. La empresa ALISON STONE estará ubicado en la provincia de Loja, ciudad Loja, en las calles Avda. Pio Jaramillo Alvarado y Cuba.
3. Realizado el balance entre la demanda y la oferta se determinó la demanda insatisfecha la misma que para el año base de funcionamiento asciende a un valor de 15.863m² de pisos de vinyl, mientras que para el primer año es de 18.291m², para el segundo año es de 17.553 m², para el tercer año es de 19.925m², para el cuarto año es de 19.130m², y para el quinto año es de 21.443m².
4. La capacidad utilizada que tendrá la empresa al momento de importar los pisos de vinyl desde Estados Unidos es de 5000 m².
5. El estudio financiero determino que la inversión inicial para poner en funcionamiento la importación de pisos de vinyl desde Estados Unidos a la empresa es de \$32.576,24 dólares capital que será financiado, el 69,29% con aporte de los socios y el 30,71% restante con un crédito otorgado por el Banco de Loja a una tasa del 11,20% de interés a un plazo de cinco años, con pagos semestrales.

6. El costo unitario de cada m² de piso de vinyl es de \$17,00 para el primer, para el segundo año de \$18,00, para el tercer año de \$19,00 y para el cuarto y quinto año de \$20,00. El margen de utilidad para todos los años es del 19%, y el precio de venta al público por m² es para el primer año de \$20,68, para el segundo año de \$21,507, para el tercer año de \$22,36, para el cuarto año de \$23,26 y para el quinto año de \$24,21.

7. El Valor Actual Neto es \$24.615,73 esto indica que el valor de la inversión está garantizada durante la etapa de operación de la empresa ya que su resultado es positivo; y la Tasa Interna de Retorno es del 37,03% que es superior al costo de oportunidad que brinda el mercado que es de 11,20% en este caso, razón por la cual invertir en el proyecto es positivo.

8. La Relación Beneficio Costo da un resultado de 1,19 deduciendo que el proyecto generara que por cada dólar invertido se obtendrá \$0,19 dólares de utilidad y el Periodo de Recuperación del Capital indica que la inversión se logrará recuperar en 3 años, 6 meses tiempo que está dentro de la vida útil del proyecto.

9. El análisis de sensibilidad del proyecto soportaría un incremento del 5,33% en los costos y un 4,48% de disminución en los ingresos, para que el proyecto sea afectado debería existir un incremento en los costos y una disminución en los ingresos por encima de los resultados obtenidos del análisis.

Recomendaciones

1. El presente proyecto cumple con todos los procedimientos establecidos para diseñar un Plan de Negocios para la importación, tales como estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, además tiene la fundamentación teórica necesaria que ayuda al desarrollo de un buen trabajo para los inversionistas.
2. El estado estimule y apoye a las ideas de negocios innovadores dándoles el asesoramiento técnico y los recursos económicos necesarios para que se ejecuten las ideas de negocios.
3. El trabajo investigativo sea considerado como una fuente de consulta o guía de trabajo para estudiantes y futuros profesionales que estén interesados en enriquecer los conocimientos científicos adquiridos en las aulas universitarias.
4. Los emprendedores de ideas de negocios crean en los estudiantes y profesionales de la universidad y den las oportunidades necesarias para que los trabajos se conviertan en objetivos realizados.

5. La Universidad debe estimular a los autores de los mejores trabajos de tesis y que sirven para la graduación de sus estudiantes dándolos a conocer a la sociedad y así justifiquen la razón de su existencia.

6. Que las instituciones públicas y privadas den la oportunidad y confíen en los profesionales y futuros profesionales de la carrera de Negocios Internacionales.

Bibliografía

- ✓ Arellano, R. (2007). *Marketing. Enfoque América Latina*.
- ✓ Baca Urbina, G. (2008). *Evaluación de Proyectos*. En G. Baca Urbina.
- ✓ Baca Urbina, G. (2008). *Evaluación de Proyectos* (quinta ed.). (G. Q. Baca Urbina, Ed.) México: Graw Hill.
- ✓ Bernard, & C. (s.f.). *Diccionario de Administración y Finanzas*. . Thema.
- ✓ Calan. (2014). *Estudio administrativo segunda edicion*.
- ✓ Castro, L., & Lopez, J. . (2007). *Dirección Financiera*. Madrid: Prentice Hall.
- ✓ Castro, L., & Lopez, J. . (2011). *Dirección Financiera*. Madrid: Prentice Hall.
- ✓ CORDOVA PADILLA, M. (2013). *FORMULACION Y ELABORACION DE PROYECTOS* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- ✓ Dumarauf, G. (2008). *Guía de Finanzas*. Grupo Guía Argentina.
- ✓ GABRIEL, B. U. ((2010). *PLAN NEGOCIOS*. MEXICO: MCKJJJJ.
- ✓ Gabriel, U. (2013). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS* (Septima ed.). (I. E. C.V., Ed.) México: McGRAW-HILL/.

- ✓ Geoffrey, R. Segunda Edición. En R. Geoffrey. (2011). *Principios de Marketing* (Segunda ed.). Ediciones Paraninfo.
- ✓ Green, P., & Tull, D. (2007). *Investigación de Mercado*. . México: Prentice Hall Interamericana.
- ✓ Kinear. (2009). *Estudio de mercado*.
- ✓ Miranda, J. J. (2012). *Gestión de proyectos: evaluación financiera, económica, social, ambiental* (7ma ed.). Bogotá: MMEDITORES.
- ✓ Nassir, S. C. (2011). *PROYECTOS DE INVERSIÓN-FUNDAMENTOS Y EVALUACIÓN* (Segunda ed.). Pearson Educación de Chile S.A.
- ✓ Philip, K., Bloom, P., & Hayes, T. (2007). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Paidós.
- ✓ Rosemberg, J. (2008). *Administración y Planificación* (Segunda ed.).
- ✓ Sapag Chain, N., & Sapag Chain. (2009). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Tercera ed.). México.
- ✓ SAPAG CHAIN. Nassir- SAPAG CHAIN Reinaldo, S. J. (2014). *PREPARACION Y EVALUCION DE PROYECTOS* (Sexta ed.). (I. E. C.V, Ed.) México: McGRAW-HILL.
- ✓ Sapag, N. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Eco Ediciones.

- ✓ Sapag, N. (2009). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Tercera ed.).
- ✓ Sapag, N. (2010). *Formulación de proyectos*. Bogotá: Eco Ediciones.
- ✓ Sapag, N., & Sapag, R. (2001). *Preparación y Evaluación* . México.
- ✓ Sapag, R., & Sapag, N. (2007). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Cuarta ed.).
- ✓ Vazquez, V. H. (s.f.). *Organización Aplicada*.
- ✓ Aduanas, d. E. (s.f.). *Aduanas del Ecuador*. Obtenido de www.aduanas.gob.ec
- ✓ COMEX. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de www.comex.gob.ec

Anexos

Anexo A. Objetivos del proyecto

Tema: “Plan de negocios para la importación de pisos de vinyl desde la empresa “KARNDEAN” de Estados Unidos hacia la empresa “ALISON STONE” en la ciudad de Loja”.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Realizar un Plan de negocios para la importación de pisos de vinyl desde la empresa “KARNDEAN” de Estados Unidos hacia la empresa “ALISON STONE” en la ciudad de Loja.

Objetivos específicos

- Establecer la proyección de la demanda, la proyección de la oferta, la demanda insatisfecha, como el plan de comercialización
- Realizar el estudio técnico, que comprenda la localización, el tamaño , la ingeniería de la empresa y el impacto ambiental
- Determinar la estructura organizativa y legal de la empresa ALISON STONE que se dedicara a la comercialización de pisos de vinyl
- Realizar el estudio financiero para establecer las inversiones, financiamiento, análisis de costos, punto de equilibrio, valor actual neto, y flujo de caja.

- Analizar la evaluación financiera mediante los indicadores (VAN, TIR, RBC, PRC, AS) y de esa manera determinar la factibilidad del proyecto.

Anexo B. Encuesta a los clientes



1. **¿Adquieren para la construcción o acabados de edificaciones pisos?**

Si
No

2. **¿Qué tipo de pisos adquieren en su empresa?**

Madera
Alfombra
Porcelanato
Cerámica
Vinyl
Cemento Alisado
Micro cemento alisado
Piedra
Flotante
Pintado
Ladrillos
Goma

3. **¿Cómo consideran el precio del piso vinyl, para las construcciones o edificaciones?**

Barato
Caro

4. **¿Consideran que los pisos de vinyl son buena alternativa para la construcción o edificaciones?**

Si
No

5. **¿Qué cantidad en m² de pisos de vinyl mensualmente adquiere para las construcciones o edificaciones?**

1 a 100 m ²
101 a 200 m ²
201 a 300 m ²
301 a 400 m ²
401 500 m ²

6. **¿Les gustaría que la empresa ALISON STONE importara desde Estados Unidos pisos de vinyl para ser comercializados en la ciudad de Loja?**

Si
No

7. **¿Qué características tomaría en cuenta al momento de adquirir los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos por la empresa ALISON STONE?**

Precio
Calidad
Servicio
Seguridad

8. **¿Indique que precio estaría usted dispuesto a cancelar por el m² de pisos de vinyl, como representante de la empresa?**

\$1,00 a \$10,00
\$11,00 a \$20,00
\$21,00 a \$30,00
\$31,00 a más

9. **¿Qué promociones les gustaría recibir por la adquisición de los pisos de vinyl importados desde Estados Unidos a la empresa ALISON STONE?**

Descuentos
Calendarios
Esferos
Camisetas

10. **¿En qué medios publicitarios les gustaría enterarse sobre la comercialización de pisos de vinyl importados desde Estados Unidos en la empresa ALISON STONE de la ciudad de Loja?**

Radio
Prensa
Televisión
Hojas Volantes
Redes sociales

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo C. Encuesta a la Competencia

1. ¿Comercializan pisos de vinyl en sus establecimientos?

SI
NO

2. ¿De dónde provienen los pisos de vinyl que comercializan en sus negocios?

Quito
Guayaquil
Cuenca

3. ¿Cómo es la forma de pago de la adquisición de pisos de vinyl para ser comercializados en su establecimiento?

Contado
Crédito
Tarjeta de crédito

4. ¿Señale que cantidad de m² de pisos de vinyl comercializan en su establecimiento mensualmente?

1 a 100 m ²
101 a 200 m ²
201 a 300 m ²
301 a 400 m ²
401 500 m ²

5. ¿Cuál es el precio que pagan por el m² de pisos de vinyl para ser comercializados en su establecimiento?

\$1,00 a \$10,00
\$11,00 a \$20,00
\$21,00 a \$30,00
\$31,00 a más

6. **¿Consideran que Loja es mercado para introducir desde Estados Unidos pisos de vinyl?**

SI
NO

7. **¿Qué tomaría en cuenta al momento de adquirir pisos de Vinyl importados desde Estados Unidos para la empresa ALISON STONE de la ciudad de Loja?**

Precio
Calidad
Servicio
Seguridad

8. **¿Considera que los pisos de vinyl son alternativas para la construcción y acabados?**

SI
NO

9. **¿Cuál es el porcentaje de incremento de ventas de pisos de vinyl del año 2013 al 2014?**

1% a 5%
6% a 10%
11% a 15%
16% a 20%

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN