



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR - LOJA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE TABLA DE PINO
DESDE CHILE HACIA LA FERRETERÍA VILCABAMBA EN LA
PARROQUIA VILCABAMBA, DEL CANTÓN LOJA, PROVINCIA LOJA-
ECUADOR”**

BOADA HURTADO MAX GABRIEL

**DIRECTORA:
MG. SILVIA JARAMILLO L.**

**DICIEMBRE 2015
LOJA-ECUADOR**

Yo, **Max Gabriel Boada Hurtado**, 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.



Max Gabriel Boada Hurtado
C.C. 1104451347

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



Mg. Silvia Jaramillo Luzuriaga
DIRECTORA DE TESIS

Esta tesis se la dedico a Fausto Ramiro Boada y Alexandra Hurtado mis padres con un amor e infinito cariño, por el gran soporte que me han dado para llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado presentes para apoyarme moral y psicológicamente fundamentando mi fe y mis metas en Dios.

Mi agradecimiento principal a Dios por haberme escoltado y guiado a lo largo de mi carrera como estudiante, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a mis padres y hermanos por estar presentes como espectadores de primera fila en cada capítulo de mi vida y siendo fieles protagonistas de ella.

A la universidad Internacional del Ecuador por ser un centro de estudios de excelencia en mi vida profesional.

A todos mis profesores por haberme inspirado desde la academia a forjar mis metas y mi camino al mundo real y debo agradecer de manera muy especial y sincera a mi Directora de tesis Ing. Silvia Jaramillo Luzuriaga por su apoyo en todas las instancias que nos hemos encontrado como docente a estudiante y por el gran apoyo, confianza y profesionalismo al desarrollo de este trabajo de investigación, ya que gracias a su dirección pude culminar con éxito la presente tesis.

A todos mi mayor aprecio y gratitud.

Resumen

El plan de negocios para la importación de la tabla de pino desde Chile para la Ferretería Vilcabamba , nace como una necesidad de internacionalización de la empresa con el objetivo de poder convertirse en importadores directos de este producto Chileno , por medio de la investigación de recolección de información y de campo, para determinar la rentabilidad del proyecto, comenzando con la segmentación de la población familiar de la parroquia Vilcabamba, que dio un total de 295 encuestas y la realización de 5 entrevistas a las únicas Ferreterías que también comercializan tabla de pino existentes en la parroquia de Vilcabamba dando resultados muy positivos para el desenvolvimiento del estudio del mercado el cual ayudo al desarrollo del proyecto con el estudio técnico, organizativo, financiero y evaluación financiera que ayudo a determinar la factibilidad del plan de negocios a realizarse.

Se llega a la conclusión de que la tesis presentada aborda un procedimiento estratégico para el cumplimiento de un proyecto que demuestra que es viable para la “Ferretería Vilcabamba “

Abstract

Import businesses, also known as international trading, are one of the hottest commercial trends of this decade. Since the owner of an import enterprise, can work as a distributor by focusing on importing goods and services that cannot be obtained on national soil. that is the reason that Ferreteria Vilcabamba wants to import the pine board from Chile and become direct importers of the pine board to Vilcabamba, through research collection and field information to determine the profitability of the project, like first step towards the success of business, is planning a business plan to start with the segmentation of the population of the Vilcabamba of the different families of the located, who gave a total of 295 surveys and conducting interviews to 5 unique hardware stores that existing in Vilcabamba, then gave us very positive results for the development of market research which helped the development of the project with the technical, organizational, financial and financial assessment that help determine the feasibility of the business plan to be carried out this study.

It concludes that this thesis presented addresses a strategic process for the implementation of a project that demonstrates that it is feasible for the company "Ferreira Vilcabamba".

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE TABLA DE PINO
DESDE CHILE HACIA LA FERRETERÍA VILCABAMBA EN LA
PARROQUIA VILCABAMBA, DEL CANTÓN LOJA, PROVINCIA LOJA-
ECUADOR”**

Resumen	vi
Abstract	vii
Introducción.....	1
Metodología del Trabajo	4
Fundamentación Teórica	9
Capítulo 1	20
1. Resultados, análisis e interpretación de las encuestas aplicadas a las familias de la parroquia Vilcabamba y entrevistas a las diferentes gerentes de las ferreterías de Vilcabamba	20
1.1 Resultado de encuestas aplicadas a las diferentes familias de la Parroquia Vilcabamba-Cantón Loja.....	21
1.2 Resultado de Entrevistas aplicadas a los Gerentes de las principales ferreterías de la Parroquia Vilcabamba-Cantón Loja	43
Capítulo 2	51
2. Estudio de Mercado.....	51
2.1 Análisis de la demanda	51
2.1.1 Demandantes	51
2.2 Estudio de la demanda	52

2.2.1 Demanda Potencial	52
2.2.2 Demanda Real	52
2.2.3 Demanda Efectiva	53
2.2.4 Promedio Uso Anual	53
2.3 Proyección de la demanda	54
2.4 Análisis de la oferta	55
2.4.1 Promedio de ventas.....	55
2.4.2 Proyección de la oferta	56
2.4.3 Demanda insatisfecha.....	57
2.5 Plan de comercialización:	57
2.5.1 Producto.....	58
2.5.2 Precio.....	60
2.5.3 Plaza o distribución	60
2.5.4 Promoción y publicidad.....	62
Capítulo 3	66
3. Estudio Técnico.....	66
3.1 Localización del Proyecto.....	67
3.1.1 Factores que incluyen en la localización de la importadora	67
3.1.2 Macro localización	68
3.1.3 Microlocalización	70
3.2 Tamaño de la Empresa.....	73
3.2.1 Capacidad Instalada.....	73
3.2.2 Capacidad Utilizada.....	73
3.3 Producto a Importar	75
3.4 Características y costos del Producto.....	76
3.4.1 Costos de Importación de la tabla de pino.....	76

3.4.2 Forma de empaque	77
3.4.3 Resumen de costos que hay que pagar por un contenedor de 40 y 20 m3.....	77
3.5 Ingeniería del Proyecto	78
3.5.1 Procedimiento de Importación.....	78
3.5.2 Flujograma de Procesos.....	100
3.6 Distribución de la Empresa Ferretería Vilcabamba	101
3.7 Impacto ambiental.....	102
Capítulo 4	107
4. Estructura Organizativa De La Empresa	107
4.1 Organización Legal.....	107
4.1.1 Razón Social	107
4.1.2 Objetivo social.....	108
4.1.3 Tiempo de duración.....	109
4.1.4 Domicilio.....	109
4.2 Organización administrativa	109
4.2.1 Niveles jerárquicos	109
4.3 Organigramas.....	111
4.3.1 Organigrama Estructural de la Ferretería Vilcabamba	111
4.3.2 Organigrama Funcional dela Ferretería Vilcabamba.....	113
4.3.3 Organigrama posicional de la Ferretería Vilcabamba	114
4.4 Manuel de Funciones	114
Capítulo 5	120
5. Estudio Financiero.....	120
5.1 Inversiones	120
5.1.1 Activos Fijos.....	120

5.1.2 Activos Diferidos.....	131
5.1.3 Activos Circulantes o Trabajo de Capital.....	133
5.2 Financiamiento de la Inversión.....	143
5.3 Análisis de costos.....	143
5.3.1 Presupuesto Preformado o Proyectado de la Ferretería Vilcabamba y de la importación de la tabla de pino.....	143
5.4 Costo unitario de producción y determinación del precio de venta al público e ingreso por ventas.....	146
5.4.1 Costo unitario y Ingreso Anual.....	146
5.4.2 Clasificación de los costos.....	147
5.5 Punto de equilibrio.....	149
5.6 Estado de pérdidas y ganancias.....	152
Capítulo 6	153
6. Evaluación financiera.....	153
6.1 Flujo de caja.....	154
6.2 Valor actual neto	155
6.3 Tasa interna de retorno	156
6.4 Relación costo beneficio	158
6.5 Periodo de recuperación del capital	159
6.6 Análisis de sensibilidad	160
Conclusiones.....	165
Recomendaciones.....	168
Bibliografía.....	169
Anexos.....	171

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1. Personas a entrevistar en la parroquia Vilcabamba	5
Cuadro N° 2. Proyección urbana de la parroquia Vilcabamba-Loja.....	6
Cuadro N° 3. Género.....	21
Cuadro N° 4. Ocupación	22
Cuadro N° 5. Nacionalidad	24
Cuadro N° 6. Residencia	25
Cuadro N° 7. Ingreso Familiar Mensual	26
Cuadro N° 8. Uso de Madera	27
Cuadro N° 9. Adquisición de tabla de Pino	28
Cuadro N° 10. Uso de la Tabla de Pino	29
Cuadro N° 11. Calidad	30
Cuadro N° 12 Es la tabla de pino una buena alternativa.....	31
Cuadro N° 13. Aceptación del Precio	32
Cuadro N° 14. Lugar de Compra	33
Cuadro N° 15. Cantidad y Tiempo.....	34
Cuadro N° 16. Implementación del servicio de importación desde la ferretería Vilcabamba.....	36
Cuadro N° 17. Características	37
Cuadro N° 18. Precio que están dispuestos a pagar	38
Cuadro N° 19. Promoción	40
Cuadro N° 20. Medios de Comunicación	41

Cuadro N° 21. Emisora Radial.....	42
Cuadro N° 22. Clase de madera que se comercializa.....	43
Cuadro N° 23. Cantidad de madera que se comercializa	44
Cuadro N° 24. Obtención de madera de pino	45
Cuadro N° 25. Forma de adquisición de la madera	46
Cuadro N° 26. Es Vilcabamba es un buen mercado para la madera de pino	47
Cuadro N° 27. Tipo de Mercado	48
Cuadro N° 28. Precio de la Madera	49
Cuadro N° 29. Tasa de Crecimiento 2013-2014	50
Cuadro N° 30. Demandantes.....	52
Cuadro N° 31. Demanda potencial.....	52
Cuadro N° 32. Demanda real	53
Cuadro N° 33. Demanda efectiva.....	53
Cuadro N° 34. Promedio uso anual.....	54
Cuadro N° 35. Proyección de la demanda efectiva de la tabla de pino para las diferentes familias de Vilcabamba	55
Cuadro N° 36. Oferta	56
Cuadro N° 37. Proyección de la Oferta de tabla de pino	56
Cuadro N° 38. Demanda Insatisfecha de la tabla de Pino.....	57
Cuadro N° 39. Factores De Localización y calificación	72
Cuadro N° 40. Capacidad Instalada	73
Cuadro N° 41. Capacidad Utilizada	74
Cuadro N° 42. Matriz de Medio Ambiente	103
Cuadro N° 43. Componentes de los Impactos	103
Cuadro N° 44. Factores Ambientales.....	104

Cuadro N° 45. Identificación y Valoración de Impacto.....	104
Cuadro N° 45. Manual de Función	115
Cuadro N° 46. Manual de Función	116
Cuadro N° 47. Manual de Función.....	117
Cuadro N° 48. Manual de Función	118
Cuadro N° 50. Manual de Función	119
Cuadro N° 51.. Depreciaciones	121
Cuadro N° 52. Construcción	121
Cuadro N° 53. Depreciación de Construcción	122
Cuadro N° 54. Maquinaria	123
Cuadro N° 55. Depreciación de Maquinaria	123
Cuadro N° 56. Herramientas	124
Cuadro N° 57. Depreciación de Herramientas	124
Cuadro N° 58. Muebles y Enseres Administrativos.....	125
Cuadro N° 59. Depreciación de Muebles Administrativos.....	125
Cuadro N° 60. Equipo de Oficina	127
Cuadro N° 61. Depreciación Equipo de Oficina.....	127
Cuadro N° 62. Vehículo	128
Cuadro N° 63. Depreciación Vehículo.....	128
Cuadro N° 64. Equipo de Computo	129
Cuadro N° 65.. Depreciación de Equipo de cómputo	129
Cuadro N° 66. Depreciación de Reinversión de E. C	130
Cuadro N° 67. Resumen total de Activos Fijos de Ferretería Vilcabamba.....	130
Cuadro N° 68.. Resumen total de Depreciaciones de Activos Fijos de la Ferretería Vilcabamba.....	131

Cuadro N° 69. Activos Diferidos	132
Cuadro N° 70. Amortización de Activos Diferidos	132
Cuadro N° 71. Materia prima Importada para la venta.....	133
Cuadro N° 72. Incremento Materia Prima Importada.....	133
Cuadro N° 73. Servicios Básicos en Operaciones y Administrativo	134
Cuadro N° 74. Incremento Servicios básicos en Operaciones y administrativo.....	134
Cuadro N° 75. Sueldo y salario del personal administrativo	135
Cuadro N° 76. Incremento personal administrativo.....	135
Cuadro N° 77. Sueldo y salario del personal operativo- ventas.....	136
Cuadro N° 78. Incremento personal Operativo Ventas.....	136
Cuadro N° 79. Indumentaria de Personal Operativo- Ventas	137
Cuadro N° 80. Incremento de indumentaria personal Operativo Ventas.....	137
Cuadro N° 81. Suministros de Oficina.....	138
Cuadro N° 82. Incremento de Suministros de oficina.....	138
Cuadro N° 83. Útiles de aseo	139
Cuadro N° 84. Incremento de Útiles de aseo	139
Cuadro N° 85. Combustible y lubricantes.....	140
Cuadro N° 86. Incremento Combustible y lubricantes	140
Cuadro N° 87. Publicidad	140
Cuadro N° 88. Incremento Publicidad	141
Cuadro N° 89. Resumen de Capital de Trabajo (Mensual).....	141
Cuadro N° 90. Resumen de Activos	141
Cuadro N° 91. Resumen de Inversión.....	142
Cuadro N° 92. Financiamiento.....	143

Cuadro N° 93. Presupuesto proyectado de la Ferretería Vilcabamba de Costos de Operaciones Generales	144
Cuadro N° 94. Presupuesto Proyectado a la Importación de la Tabla de pino a la Ferretería Vilcabamba	145
Cuadro N° 95. Costo unitario de tabla de madera y Ingresos	146
Cuadro N° 96.. Costos Fijos y Variables de la tabla de pino Importada 1 año.....	148
Cuadro N° 97. Estado de Perdidas y Ganancias	152
Cuadro N° 98. Flujo de Caja	154
Cuadro N° 99. VAN.....	156
Cuadro N° 100. TIR.....	157
Cuadro N° 101. Relación Costo Beneficio	159
Cuadro N° 102. Recuperación del capital.....	159
Cuadro N° 103. Análisis de sensibilidad con el 25,64% de incremento en los costos	161
Cuadro N° 104. Análisis de sensibilidad con el 15,44 de decremento en los ingresos	163

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1. Vilcabamaba	9
Gráfico N° 2. Vilcabamaba	10
Gráfico N° 3. Ferretería Vilcabamba.....	10
Gráfico N° 4. Ferrreteria Vilcabamba	11
Gráfico N° 5. Ferretería Vilcabamba.....	11
Gráfico N° 6. Genero.....	21
Gráfico N° 7. Ocupación	22
Gráfico N° 8. Nacionalidad	24
Gráfico N° 9. Residencia	25
Gráfico N° 10. Ingreso Familiar Mensual	26
Gráfico N° 11. Uso de Madera	27
Gráfico N° 12. .Adquisición de tabla de pino.....	28
Gráfico N° 13. Uso de la tabla de Pino.....	29
Gráfico N° 14. Calidad	30
Gráfico N° 15. Es la tabla de pino una buena alternativa.....	31
Gráfico N° 16. Aceptación del Precio	32
Gráfico N° 17. Lugar de Compra	33
Gráfico N° 18. Cantidad y Tiempo.....	34
Gráfico N° 19. Implementación del servicio de importación desde la ferretería Vilcabamba.....	37
Gráfico N° 20. Características	38
Gráfico N° 21. Precio que están dispuestos a pagar	39

Gráfico N° 22. Promoción	40
Gráfico N° 23. Medios de Comunicación	41
Gráfico N° 24. Emisora Radial.....	42
Gráfico N° 25. Clase de madera que se comercializa.....	43
Gráfico N° 26. Cantidad de madera que se comercializa	44
Gráfico N° 27. Obtención de madera de pino	45
Gráfico N° 28. Forma de adquisición de la madera	46
Gráfico N° 29. Es Vilcabamba es un buen mercado para la madera de pino	47
Gráfico N° 30. Tipo de Mercado	48
Gráfico N° 31. Precio de la Madera	49
Gráfico N° 32. Tasa de Crecimiento 2013-2014	50
Gráfico N° 33. Producto	58
Gráfico N° 34. Producto	59
Gráfico N° 35. Presentación	59
Gráfico N° 36. Canal de Distribución y Comercialización	62
Gráfico N° 37. Gorras y Esferos.....	63
Gráfico N° 38. Hojas Volantes	64
Gráfico N° 39. Cuña Publicitaria- Radio Vilcabamba	65
Gráfico N° 40. Macrolocalización.....	69
Gráfico N° 41. Microlocalización	70
Gráfico N° 42. Producto a importar.....	75
Gráfico N° 43. Características del Producto.....	76
Gráfico N° 44. Solicitud de Firma Electrónica.....	80
Gráfico N° 45. Adjuntar documentación en PDF.....	81
Gráfico N° 46. Solicitud Security Data	82

Gráfico N° 47. Identificar el Producto.....	83
Gráfico N° 48. Tipo de Restricción	84
Gráfico N° 49. Inscripción como operador en Agro Calidad	85
Gráfico N° 50. Instrucciones para Instalar el portal ECUAPASS.....	86
Gráfico N° 51. Portal de ECUAPASS.....	87
Gráfico N° 52. Ingreso a la Solicitud de Uso	87
Gráfico N° 53. Solicitud de Registro.....	88
Gráfico N° 54. Requerimiento.....	89
Gráfico N° 55. Incoterms.....	92
Gráfico N° 56. Factura Comercial.....	94
Gráfico N° 57. Ejemplo de Póliza	95
Gráfico N° 58. Manifiesto de Carga.....	96
Gráfico N° 59. Flujograma	100
Gráfico N° 60. Plano de la Empresa.....	101
Gráfico N° 61. Organigrama Estructural.....	112
Gráfico N° 62. Organigrama Funcional	113
Gráfico N° 63. Organigrama posicional	114
Gráfico N° 64. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 1 año.....	149
Gráfico N° 65. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 3 año.....	150
Gráfico N° 66. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 5 año.....	151

Índice de Anexos

Anexo A. INEC-2010: Población de Vilcabamba.....	171
Anexo B. INEC-2010: Tasa de crecimiento poblacional de la parroquia Vilcabamba	172
Anexo C. INEC-2010: Muestra poblacional por familia ecuatoriana.....	173
Anexo D. ART – 28 Gastos generales deducibles – SRI- Depreciaciones	174
Anexo E. Tasa de incrementos – Inflación Julio-30- 3015- BCE.....	175
Anexo F. Encuestas	176

Introducción

La madera es un recurso natural renovable que posee gran demanda, formando parte importante dentro de la economía ecuatoriana, es parte inicial y sostenible en la supervivencia de los pequeños productores de Ecuador.

La madera es utilizada para diferentes tipos de artesanías y construcciones, convirtiéndola en uno de los materiales más importantes en la fabricación de objetos y edificaciones por su calidad, economía y elegancia. Existe un gran número de maderas en el mercado, entre ellas hay una en especial que sobresale, que es la madera de pino tratada, un material excelente para ejecutar cualquier manipulación, para hacer cualquier tipo de trabajo de construcción, sobresaliendo en los terminados de casas, fachadas, mueblería, carpintería, artesanías etc.

Específicamente en la parroquia Vilcabamba del cantón Loja de la Provincia de Loja, la tabla de pino es comercializada con éxito para el sector de la construcción.. Tomando en cuenta la experiencia en el mercado de la empresa “Ferretería Vilcabamba” que comercializa la tabla de pino. Se puede señalar que existe una demanda de la tabla de pino muy buena de acuerdo al mercado que la empresa maneja, que la competencia no ha logrado satisfacer, por lo cual dicha empresa tiene deseos de no solo enfocarse en la comercialización, si no de convertirse en importadores de este producto.

El cometido de este trabajo es convertir a la “Ferretería Vilcabamba” en una importadora del producto insatisfecho existente en la parroquia Vilcabamba, como es la tabla de pino.

Este plan de negocios tiene la meta de la internacionalización de una empresa lojana por medio de la herramienta de la importación directa de tabla de pino desde Chile para la Ferretería Vilcabamba en Ecuador. Para eso se distribuyó una línea de investigación de información necesaria como cuantitativa, para desarrollar un plan de negocios para la importación de la madera de pino, comenzando con una fundamentación teórica para conocer todos los términos que aquí se mencionaran.

El primer capítulo se encuentra los resultados de un trabajo de campo realizado por medio de encuestas a diferentes familias de la parroquia de Vilcabamba, tanto nacionales como extranjeros residentes en el parroquia, como también entrevistas a las diferentes ferreterías- competencia, para tabular sus respuestas y determinar análisis importantes que nos servirán para el estudio de mercado.

En el segundo capítulo se determina el estudio de mercado donde se obtiene la información que arrojó el primer capítulo para la determinación de demandas potencial de un 69%, real del 84% y efectiva del 98% como también las ofertas y la demanda insatisfecha, que para el primer año es de 54458 y para el último año del proyecto es de 57889. Conjuntamente con todo esto encontramos un plan comercial que nos indicara en una forma general detallada la forma como la empresa se va a participar en el plan de negocios propuesto.

En el tercer capítulo se elaboró un estudio técnico para determinar la capacidad que va a ser utilizada en la empresa, que para el primer año es del 8,11% y para el último año del 15,70%, también se reconoce la ubicación de la empresa como el tamaño de la

empresa y la ingeniería del proyecto donde se explica paso a paso el procedimiento de importar la madera de pino desde Chile.

En el cuarto capítulo se identifica la estructura organizativa de la empresa “Ferretería Vilcabamba” equiparando todo acerca sobre la estructura legal de la empresa y la organización administrativa.

En el quinto capítulo se observa el estudio financiero realizado para determinar cuáles son las inversiones, que dio un total de 44072,58 dólares, de esta forma se determina el análisis de costos donde encontramos información importante para el cumplimiento y desarrollo del plan de negocios.

En el sexto capítulo luego de haber realizado el estudio financiero se puede observar mediante los indicadores financieros propuestos, la rentabilidad que tiene la empresa, con un VAN de 15828,71 dólares, un TIR del 22,52% y demostrando en una relación costo beneficio, que por cada dólar invertido arroja una rentabilidad del 1.66 dólares, esto demuestra que es rentable llevar a cabo el plan de negocio de la importación de la tabla de pino hacia Vilcabamba. Como también se encuentra conclusiones , recomendaciones y anexos.

Metodología del Trabajo

Métodos de Investigación:

El tipo de investigación que se realizó en el presente proyecto fue la descriptiva, la misma que ayudo a explorar los nichos de mercado para la implementación, comercialización y distribución de la tabla de pino.

Método

- **Método Inductivo:**

Este tipo de método fue empleado en un proceso analítico sintético, para determinar el comportamiento del mercado relacionado con las importaciones, la cual permitió realizar el análisis de la información de datos específicos obtenidos por la aplicación de encuestas, entrevistas y observación a los diferentes procesos de comercialización del mercado interno para poder especificar las características de lo particular a lo general en la colocación del producto importado en la parroquia de Vilcabamba.

- **Método Deductivo:**

Este método permitió llegar a la verdad por medio del análisis teórico-normativo del proyecto, partiendo de conocimientos generales del estudio de mercado, estudio técnico, estructura organizacional como administrativa de la empresa además del estudio financiero y evaluación financiera, para poder establecer conocimientos específicos, así logrando puntualizar aspectos importantes de la investigación que da soluciones requeridas al proyecto de importación de madera de pino.

Técnicas

- **Observación Directa:**

Esta técnica ayudo a recopilar información importante sobre las empresas que comercialicen el mismo producto que se está planeando importar; además se realizó la observación en la Ferretería Vilcabamba y el mercado comercial que se desenvuelve; verificando en una forma real las condiciones en las que se va a desarrollar el proyecto sobre las actividades de comercialización y distribución del producto, nivel de adecuación física del local, la situación económica, capacidad de pago, entre otras.

- **Entrevista:**

Una vez estructurado el cuestionario de preguntas se realizó la entrevista a los gerentes de cuatro de las ferreterías existentes en la parroquia de Vilcabamba que comercializan el mismo producto (tabla de pino), para determinar ventajas, desventajas y requerimientos necesarios que podría existir para comercializar el producto y detectar limitaciones de la empresa importadora y de la competencia.

Cuadro N° 1. Personas a entrevistar en la parroquia Vilcabamba

Nro.	Nombre de Ferretería	Nombre	Dirección
1	Ferretería Vilcabamba	Fausto Boada	Vía, Jambrara , calle , Diego de Vaca
2	Disensa	Elvia Delgado	Calles, Agua de Hierro y Eterna Juventud
3	El Huerto	Klever Ruiloba	Calles Eterna Juventud y valle Sagrado
4	Disensa	Klever Ortega	Junto al terminal terrestre

Fuente: Oficina Municipal de Vilcabamba.

Elaborado por : El Autor.

- **Encuesta:**

De acuerdo al muestreo que se aplicó en la población de la parroquia Vilcabamba, se realizaron encuestas directas a diferentes familias nacionales y extranjeras de la localidad de Vilcabamba, con ingresos económicos altos que entre sus prioridades está la salud, comodidad y el esparcimiento; los mismos que fueron encuestados para el presente estudio, de esta forma se conoció la aceptación que tiene el producto.

De acuerdo al censo realizado por el INEC en el año 2010 Vilcabamba tiene una población de 4778 habitantes (Véase en Anexo A) y una tasa de crecimiento poblacional es de 1.53 (Véase en Anexo B), información que sirvió para proyectar la población para el año 2014 como lo indica el cuadro número 2; para poder obtener la muestra necesaria para las encuestas, serán divididas para 4 que es el número promedio de integrantes por familia en el cantón Loja (Véase en Anexo C).

Todos estos datos sirvieron para sacar la muestra poblacional del número de familias que existen en la parroquia Vilcabamba; que aplicando la fórmula necesaria para encontrar la muestra poblacional da un total de 295 encuestas de acuerdo a la muestra poblacional por familia sacada de la siguiente forma como lo indica el cuadro No 2 y el desarrollo de la fórmula maestra.

- **Tamaño de la Muestra**

Cuadro N° 2. Proyección urbana de la parroquia Vilcabamba-Loja

Parroquia	2010	2011	2012	2013	2014
Vilcabamba	4778	4851	4925	4998	5074

Fuente: ICEN 2010

Elaboración por: El Autor

Proyección de la población urbana parroquial de Vilcabamba en el año 2014 es de: 5074 habitantes, dividido para el número poblacional por familia (4 habitantes) da un total de 1268 familias. El número de la muestra que se utilizó será el número total de la población de familias que es 1268.

Para calcular el número de encuestas se utilizó la siguiente fórmula:

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

n= tamaño de la muestra; N= Población total en familias; K= Nivel de confianza (95%) = 1,96; P=probabilidad de éxito (50%) = 0,5; Q= probabilidad de fracaso (50%)=0,5; E=margen de error que es (5%)=0,05; (N-1)= Corrección de la población

$$n = \frac{(1,96)^2 * 1268(0,5)(0,5)}{(0,05)^2 (1268-1) + 1,96^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{1217,7872}{3,1675 + 0,9604}$$

$$n = \frac{1217,7872}{4,1279}$$

n= 295 encuestas se deberán realizar a las distintas familias en la parroquia Vilcabamba

- **Procedimiento**

Las 295 encuestas fueron realizadas a familias extranjeras radicadas en Vilcabamba, que tienen un ingreso mensual en su mayoría de mil dólares o más, estos representan un 53% en el total de las encuestas realizadas, y el 47% restante son familias nacionales que en su mayoría tienen sus casas vacacionales en la parroquia Vilcabamba pero ya

radicados en este lugar, este tipo de familias también tienen un nivel económico alto en sus ingresos, este tipo de familias fueron escogidas para el presente estudio.

Los métodos que se utilizó para la aplicación de las encuestas fue el aleatorio simple, ya que las familias encuestadas fueron escogidas aleatoriamente por ubicaciones en barrios estratégicos de la parroquia Vilcabamba, también se utilizó el método bola de nieve en lugares que se evidenciaba el flujo de numerosas personas como fue en el parque central de la parroquia, y donde se centra la mayor parte de conglomeración de personas por los locales comerciales, restaurantes, cafeterías y más; en fin a diferentes barrios que puedan proporcionar información importante como es el caso de Vilcabamba (Yamburara alto, Yamburara bajo y San Joaquín) se hicieron 118 encuestas que representan el 40%, y en el método bola de nieve, se hizo 177 encuestas que equivale a 60% de las encuestas realizadas a las diferentes familias de la parroquia Vilcabamba.

Fundamentación Teórica

Marco referencial

- **Antecedentes de Vilcabamba**

Gráfico N° 1. Vilcabamba



Fuente : Fotos de Loja Ecuador CODESO

Vilcabamba es una de las parroquias rurales que pertenece al cantón Loja de la provincia de Loja, reconocida a nivel mundial como “El Valle de la Longevidad” es visitada por su clima, naturaleza y por albergar gente de edades avanzadas. Vilcabamba es un atractivo turístico muy visitado por turistas locales y extranjeros, al existir gran demanda turística provoca que la economía se dinamicé a nivel local y se desarrolle una comercialización empresarial de todo tipo, haciendo de Vilcabamba un lugar rentable para determinadas empresas que aportan sus servicios y productos para la satisfacción de las necesidades que presentan los usuarios, como la empresa “Ferretería Vilcabamba” que brinda sus servicios a la parroquia Vilcabamba y sus alrededores.

Gráfico N° 2. Vilcabamba



Fuente : Fotos de Loja Ecuador CODESO

- **Antecedentes de la Ferretería Vilcabamba**

Gráfico N° 3. Ferretería



Fuente: El Autor.

Ferretería Vilcabamba es una empresa dedicada a la comercialización de todo tipo de productos y herramientas para la construcción, esta empresa va ser parte fundamental para la elaboración del presente proyecto en el cual se conocerán los procesos requeridos para la importación de La Tabla de Pino y se recolectará información importante por medio de encuestas, las mismas que permitirán conocer la aceptación del producto en la localidad, el desarrollo del estudio de mercado analizando la demanda, la oferta y comercialización del producto, para seguir con el estudio técnico el mismo que se enfocará en la localización de la empresa, tamaño, ingeniería del proyecto e impacto

ambiental, prosiguiendo con la estructura organizativa de la empresa como la organización administrativa, por otro lado se realizará un estudio financiero de la inversión del proyecto y su financiamiento, finalizando este proceso con una evaluación financiera; todo este proceso se realizará con el fin de comprobar la rentabilidad del proyecto.

Gráfico N° 4. Ferretería



Fuente: El Autor

La tabla de pino es un material muy comercializado en el Valle de Vilcabamba, siendo uno de los materiales principales de las edificaciones de la parroquia, este material es comúnmente utilizado para, paredes, techos, pisos, repisas, terminados de construcción, escaleras, muebles de todo tipo, etc.

Gráfico N° 5. Ferretería



Fuente: El Autor

Chile es uno de los países aserraderos sudamericanos que producen este tipo de productos donde se destaca la calidad de la tabla y su precio competitivo en la región, a pesar que en Ecuador se fabrica la tabla de pino su precio es superior a la tabla de pino de Chile, ya que Ecuador produce este tipo de madera en pequeña escala y artesanal, no es así en Chile, ya que muchas madereras chilenas las producen en gran escala para un propósito de exportación, y tomando en cuenta que la tabla chilena es mucho mejor tratada y terminada sin que varié el precio final. Esta es una de las razones por la cual la Ferretería Vilcabamba decidió internacionalizarse importando la tabla de pino cepillado y tratado de la empresa chilena PacificForest.

PacificForest es una empresa con muchos años en el mercado y con mucha experiencia en la explotación responsable de la madera en general, especificando el interés que tiene la empresa Ferretería Vilcabamba en importar uno de los productos estrella que tiene la empresa chilena, PacificForest se convertirá en potencial cliente de la empresa ecuatoriana en cuestión.

Marco Teórico

Plan de negocios: Un Plan de negocios es un documento que presenta en forma detallada la información directamente relacionada con su empresa. Este documento puede adoptar distintas formas: los hay extensos y detallados, concisos y breves. De hecho, no existe ningún modelo concreto; cada persona debería crear su propio plan de negocios, no sólo en el sentido de poner por escrito sus propias ideas, sino plasmar hasta dónde quiere llegar (Laos Sudea, 2006).

Estudio de Mercado: Estudio de mercado es el conjunto de acciones que ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio (Rico, 2005).

Análisis de la Demanda: Las empresas utilizan el análisis de la demanda para entender la cantidad de demanda que existe del consumidor de un producto o servicio existente en un mercado (Carlson, 2001).

Demanda Potencial: Es el consumo total de productos o servicios que pueden realizar a la empresa los clientes en un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta el impacto que la competencia puede tener sobre el segmento de mercado seleccionado. Esta cifra se determina según las proyecciones de crecimiento que manejará la empresa (Watts, 1982).

Demanda Actual: Es la demanda real existente en el mercado donde se desenvuelve la empresa (P.Allen, 1982).

Demanda Efectiva: Demanda ejercida realmente en los mercados, que no tiene por qué coincidir con la demanda prevista o esperada. Término utilizado también a veces como sinónimo de demanda agregada o demanda total (Enciclopedia de economía , 2009).

Proyección de la Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca" (Servei, 2011).

Análisis de la Oferta: Es el plan que establece la organización en el que se determina los objetivos concretos del área de mercados, y se describen las actividades a desarrollar, a partir del estudio de mercados que ha realizado la empresa y cuya descripción se realiza en el segundo capítulo (Watts, 1982).

Promedio de Ventas: Promedio de ventas de un producto al consumidor en un tiempo específico.

Proyección de la Oferta: La cantidad de un bien o servicio que la empresa pretende comercializar.

Demanda Insatisfecha: Aquella parte de la Demanda planeada en que éste excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse Compra efectiva de Bienes y servicios (Eco-Finanzas).

Precio: ¿Qué valor tiene lo que ofreces a tus clientes? ¿Cuánto vale algo similar en el mercado? ¿Tu producto va a ser exclusivo o económico? La fijación del precio de un producto no es solo el resultado de sus costos más la ganancia esperada, sino un complejo proceso que impacta en la imagen ante los clientes (Banco Galicia, 2015).

Producto: ¿Qué vendes exactamente? ¿Qué beneficios ofreces a tus clientes? ¿Qué características definen tu producto o servicio? Considera no solo el qué, sino el cómo: envase, nombre, forma de entrega, atención, tiempos, etc (Banco Galicia, 2015).

Plaza : Las definiciones sobre canal de ventas y formas de comercialización impactan en tu negocio. No es lo mismo el marketing mayorista, minorista o de venta hacia el

gobierno y organismos públicos. Venta directa, distribuidores, venta online y franquicias son opciones comerciales que puedes evaluar y que implican distintos acercamientos a los clientes (Banco Galicia, 2015).

Promoción: ¿De qué forma vas a dar a conocer tu producto o servicio? ¿Dónde están tus clientes? De acuerdo a los medios que utilices, los mensajes que elijas y la inversión que realices, puedes alcanzar a distintos públicos. Hay que tener en cuenta formas de comunicación tradicionales, como los avisos, pero también las promociones y descuentos, y las campañas de fidelización (Banco Galicia, 2015).

Estudio Técnico: Es el estudio que nos sirve para determinar la localización y tamaño de la empresa, además de llevar a cabo la ingeniería del proyecto por medio del proceso productivo, el flujograma de procesos y la distribución del producto.

Ubicación de la empresa: Componente del proyecto, la ubicación de la empresa es un factor estratégico para plantear las estrategias de crecimiento empresarial. Algunos de los aspectos a tener en cuenta para establecer la ubicación de la empresa son: posición, cercanía, aspectos legales y continuidad (P.Allen, 1982).

Macrolocalización: Localización Global de cercanía con los proveedores, contratistas, materias primas, mano de obra, características climáticas del sector y su influencia sobre la operación de la empresa y facilidad de acceso a través de malla vial, fluvial, aérea o férrea: se debe analizar según los requisitos que necesiten la empresa y los equipos (P.Allen, 1982).

Microlocalización: Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re-limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona (P.Allen, 1982).

Tamaño de la empresa: Hace referencia a la clasificación de la empresa, según las posibilidades de tamaño trabajadas. Se clasifica según el máximo de trabajadores y el capital reflejado en salarios mínimos legales vigentes (Watts, 1982).

Análisis del sector: Hace referencia a un análisis del entorno empresarial en el que se desarrollará la empresa. Permite comprender los intereses del plan de desarrollo, las proyecciones de crecimiento que tiene el sector empresarial predominante en el territorio en el que se desarrollará la empresa, (Enciclopedia de economía , 2009).

Ingeniería del Proyecto: es el documento en el que se establecen los procesos, procedimientos, equipos, elementos, maquinaria, técnicas, personal y demás elementos que se necesitan para producir o prestar el servicio de la empresa (Watts, 1982).

Proceso de producción: es el conjunto de actividades que debe realizar el empresario para elaborar el producto o prestar el servicio (Laos Sudea, 2006).

Flujograma de Procesos: Son los pasos graficados por medio de un diagrama que muestra el proceso de elaboración o extracción de un producto (P.Allen, 1982).

Estructura Organizativa de la empresa: nos sirve para determinar la organización legal y administrativa de la empresa.

Estructura legal: encontramos la razón social, objeto social, tiempo de duración, domicilio y carta de constitución de la empresa.

Organización Administrativa: Encontramos, los niveles jerárquicos, organigramas y el manual de funciones a realizarse en el proyecto.

Estudio Financiero: El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa (Zona.economica, 2011).

Inversión: Monto de capital que pone empresario, socios o institución financiera para el proyecto.

Activo Fijo: Parte del capital de una empresa que no puede aumentarse rápidamente en caso de aumento de la demanda. Conjunto de elementos tangibles e intangibles e inversiones financiera permanentes destinados a servir, de forma duradera, a la actividad de la empresa (Enciclopedia de economía , 2009).

Activo Diferido: Constituyen una parte de los Gastos, que es aplicable a ejercicios o periodos posteriores a la fecha de un Balance General. Se les conoce comúnmente como "cargos diferidos" o "Gastos diferidos" (Eco-Finanzas).

Activos Circulantes: Bienes y derechos de una empresa que son líquidos o pueden ser convertidos en efectivo en el plazo de un año (Enciclopedia de economía , 2009).

Capital Social: Capital escriturado de las empresas que revistan la forma de sociedad mercantil, producto de las aportaciones iniciales de los socios y de las sucesivas ampliaciones, en su caso (Enciclopedia de economía , 2009).

Capital Ajeno: Capital de otras personas ajenas de la empresa.

Análisis de Costos: Herramienta de análisis usado en todo sistema económico para proyectos y programas a futuro y para racionalizar las decisiones de Inversión, incluye dar coherencia a los objetos y los medios disponibles, comparando los Costos con las Expectativas de Ganancia (Eco-Finanzas).

Estado de Pérdidas y Ganancias: Estado financiero en el que se resumen, ordenados de forma sistemática, todos los resultados netos de la Empresa, tanto típicos como atípicos, obtenidos durante un cierto período de Tiempo, y mediante el cual se determina el resultado global de la gestión (Eco-Finanzas).

Evaluación financiera: Se realiza en proyectos privados, juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada "Capacidad Financiera del proyecto" y la rentabilidad de Capital propio invertido en el proyecto (Universidad EAFIT, 2010).

Flujo de caja: Es la diferencia que existe entre los cobros y pagos de una empresa en un período de tiempo determinado (Enciclopedia de economía , 2009).

VAN: Es el valor presente (a hoy) de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada (Enciclopedia de economía , 2009).

Periodo de Recuperación: Período que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión (Enciclopedia de economía , 2009).

Relaciones de Costo Beneficio: También llamado "índice de rendimiento". En un método de Evaluación de Proyectos, que se basa en el del "Valor Presente", y que consiste en dividir el valor presente de los Ingresos entre el Valor Presente de los egresos (Eco-Finanzas).

Tasa interna de Retorno : Tasa de Interés que produce el Capital Invertido durante la vida del proyecto, siempre y cuando dicha tasa de descuento iguale el Valor Presente de los Ingresos (beneficios) con el Valor Presente de los egresos (Costos) (Eco-Finanzas).

Análisis de Sensibilidad: Similar a análisis de escenario, pero utilizado para determinar el grado de sensibilidad de un resultado a los cambios en el valor de una de las variables principales. Simulaciones de escenarios mediante los cuales se busca observar los cambios en los resultados de los modelos obtenidos con base en variaciones de sus principales variables (Enciclopedia de economía , 2009).

Capítulo 1

1. Resultados, análisis e interpretación de las encuestas aplicadas a las familias de la parroquia Vilcabamba y entrevistas a las diferentes gerentes de las ferreterías de Vilcabamba

De acuerdo a una población de 1268 familias en Vilcabamba, se encuestaron a 295 familias diferentes de la parroquia Vilcabamba/ Cantón Loja que ayudaron a obtener información de datos específicos de gran importancia para la obtención de las diferentes demandas, la oferta y el plan de comercialización. También en la parroquia Vilcabamba existen cuatro Ferreterías que comercializan diferente tipo de madera , entre ellas la madera de pino o tablón de pino que nos ayudara a recolectar importante información de acuerdo a las entrevistas realizada a los gerentes de las ferreterías de:

- Ferretería Vilcabamba
- Ferretería Disensa Calle Eterna Juventud
- Ferretería El Huerto
- Ferretería Disensa junto al terminal terrestre

Toda esta información va ser de vital importación para el desarrollo del plan de negocios, que facilitara con los datos necesarios para los estudios de los siguientes capítulos.

1.1 Resultado de encuestas aplicadas a las diferentes familias de la Parroquia Vilcabamba-Cantón Loja

Datos generales

1. Género

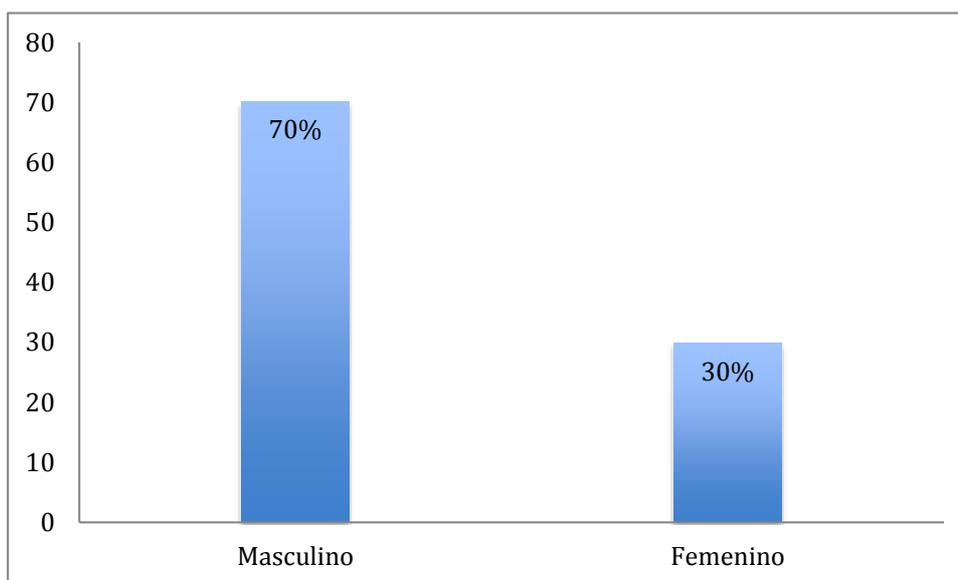
Cuadro N° 3. Género

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	207	70%
Femenino	88	30%
Total	295	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 6. Género



Fuente: Cuadro N°3

Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación:

Como se observa en el gráfico número 6 de las familias encuestadas, 207 fueron de género masculino y 88 personas fueron del género femenino, predominando los varones como cabeza de familia para generar información pertinente a la encuesta realizada

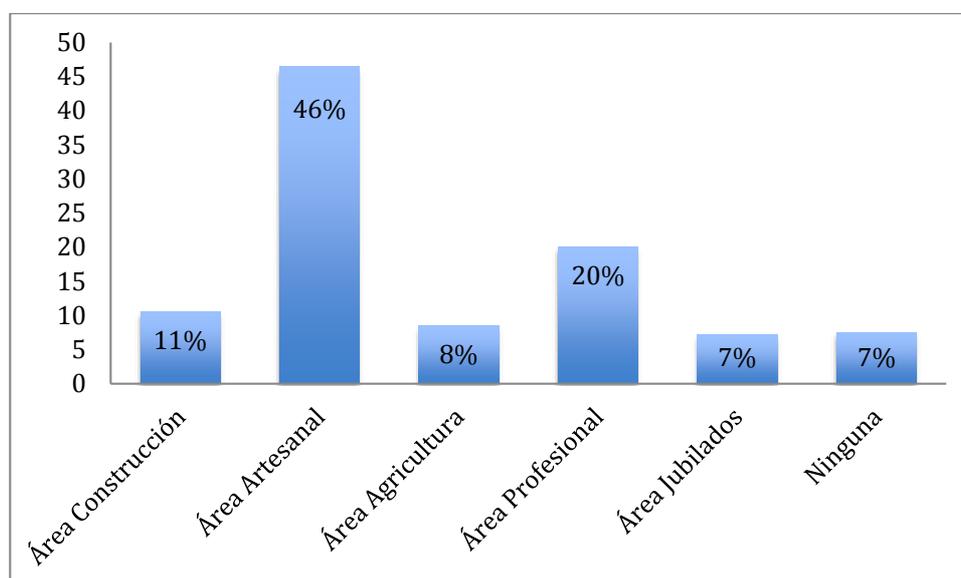
2. Ocupación

Cuadro N° 4. Ocupación

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Área Construcción	31	11%
Área Artesanal	137	46%
Área Agricultura	25	8%
Área Profesional	59	20%
Área Jubilados	21	7%
Ninguna	22	7%
Total	295	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 7. Ocupación



Fuente: Cuadro N°4
Elaborado por: El Autor

Análisis e interpretación:

Del total de las personas encuestadas el 46% se dedican al Área artesanal, significando esto que es la actividad ocupacional que más se evidencia en la parroquia de Vilcabamba seguido por el área profesional con un 20%, área de construcción con un 11

%, área de agricultura con un 8% , para terminar con la área de jubilados con un 7%, y el porcentaje restante corresponde a personas que no supieron responder que ocupación o profesión desempeñaban con un 7%.

Aquí de acuerdo a la ocupación o profesión se subdivide en 5 áreas que se clasificaron de la siguiente forma:

- **Área de Construcción:** Plomero, Albañil, Soldador, Carpinteros y Maestros de construcción.

- **Área Artesanal:** Artesanos, manualidades, venta de artesanía, jardinero, ganadero, ama de casa, masajista, cuidador de finca, guardia, comerciante, taxista, cocinero, ayudante de carga, mensajero, cuidador de todo tipo, militar, jinete, artistas, empleados de todo tipo, choferes de todo tipo, pintores, músicos, zapateros,, ayudante de todo tipo, sastre, bartender, mecánico, mucama, actor, conserje, empleados de todo tipo, cajero de todo tipo.

- **Área de Agricultura:** Agricultores, granjeros, jornaleros y actividad de siembra en pequeña escala.

- **Área de profesionales de 3er y 4to Nivel:** Doctores, Enfermeras, abogados, profesores de todo tipo, administradores de todo tipo, Ingenieros de todo tipo, veterinario, bombero, policía, Diseñadores de todo tipo, arquitectos,,

directo de escuela, traductores, guías turísticos, Auditora, Chef, químicos, escritores, empleados públicos de todo tipo y recepcionistas de todo tipo.

- **Área de Jubilados o retirados**
- **Ninguna o Respuestas en blanco** : Personas que no supieron que responder.

3. Usted es Nacional o Extranjero

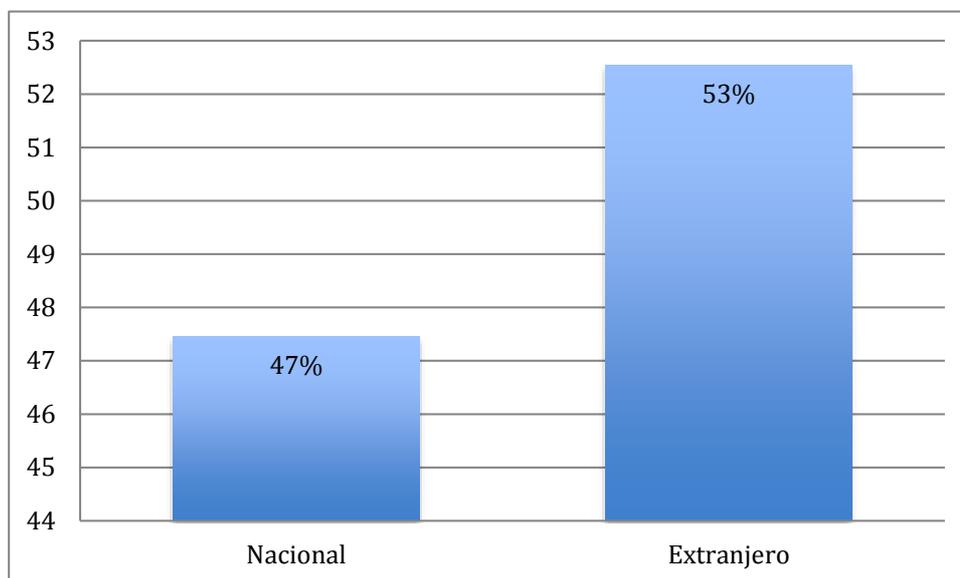
Cuadro N° 5. Nacionalidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Nacional	140	47%
Extranjero	155	53%
Total	295	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 8. Nacionalidad



Fuente: Cuadro N°5

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Un total de 53% representa un nicho de mercado muy importante para ser potencializado, que representa al sector extranjero de la parroquia Vilcabamba y un

47% representa la población nacional, su mayor parte dueños de quintas de descanso vacacional. Hay que tomar en cuenta que el segmento extranjero es de vital importancia ya que es uno de los segmentos que más consumen la tabla de pino para sus construcciones rústicas en todo tipo de terminados como también el sector nacional que son personas de nivel económico alto que tienen en su mayoría fincas vacacionales en la parroquia de Vilcabamba.

4. ¿Usted tiene residencia Ecuatoriana?

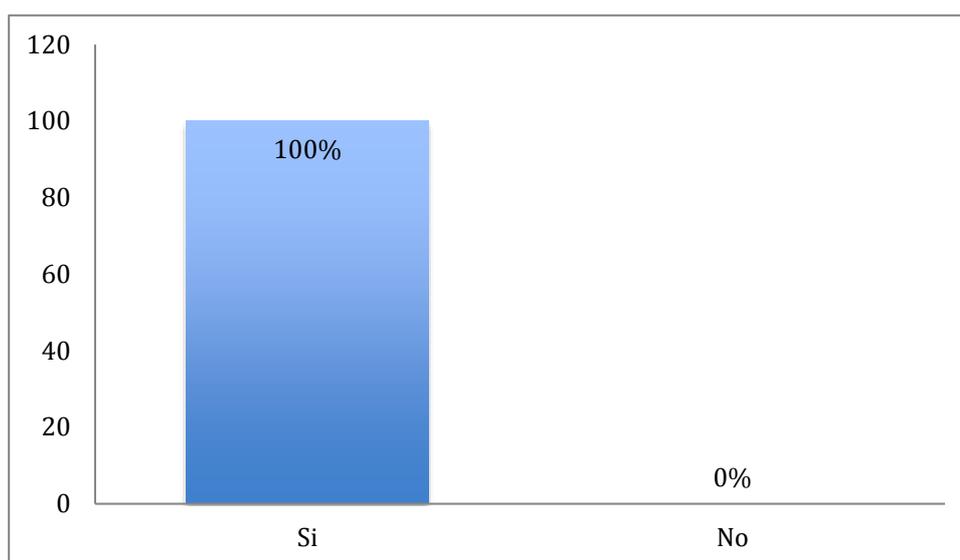
Cuadro N° 6. Residencia

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	155	100%
No	0	0%
Total	155	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 9. Residencia



Fuente: Cuadro N°6

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como se observa en el grafico numero 9 tiene relación directa con el grafico 8, ya que el 100 % de los extranjeros encuestados son residentes en Ecuador, convirtiéndose en un nicho de mercado muy importante para el plan de negocios.

5. Indique su nivel de ingreso familiar mensual.

Cuadro N° 7. Ingreso Familiar Mensual

Ingresos mensuales	Xm	Frecuencia	X*F	Porcentaje
De \$0 a \$500	250	61	15250	21%
De \$501 a \$1000	751	79	59329	27%
Más de \$1000	1001	155	155155	53%
Total	2002	295	229734	100%

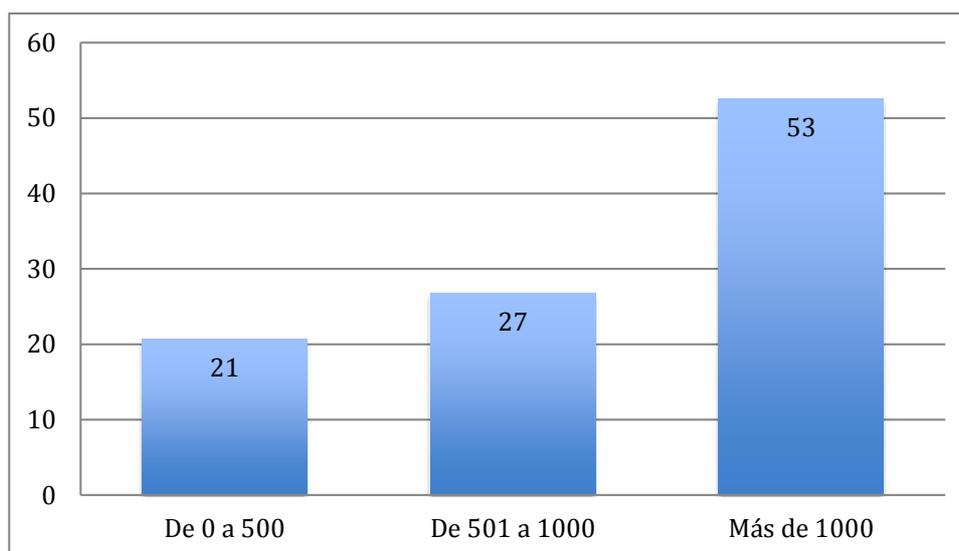
Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Media Aritmética

$$X = \frac{\sum X_m * F}{n} = \frac{229734}{295} = 778$$

Gráfico N° 10. Ingreso Familiar Mensual



Fuente: Cuadro N°7

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Del total de las familias que se encuestó un 21% perciben una remuneración de 0 a \$500, mientras un 27 % reciben un ingreso de \$501 a \$1000 dólares, y las familias que sobrepasan de un ingreso más de \$1000 representan un 53%, hay que tomar en cuenta que el último porcentaje pertenece en su mayoría a familias extranjeras radicadas en la parroquia de Vilcabamba. Sacando una media aritmética tenemos un promedio de ingreso familiar mensual de \$778 dólares. Esto nos servirá para el plan de comercialización en el capítulo 2, para tomar decisiones en diferentes parámetros de promoción y ventas.

6. ¿Usted y su familia ha utilizado alguna vez madera o tabla para la construcción de edificaciones, muebles, pisos, gradas o cualquier otro uso en especial?

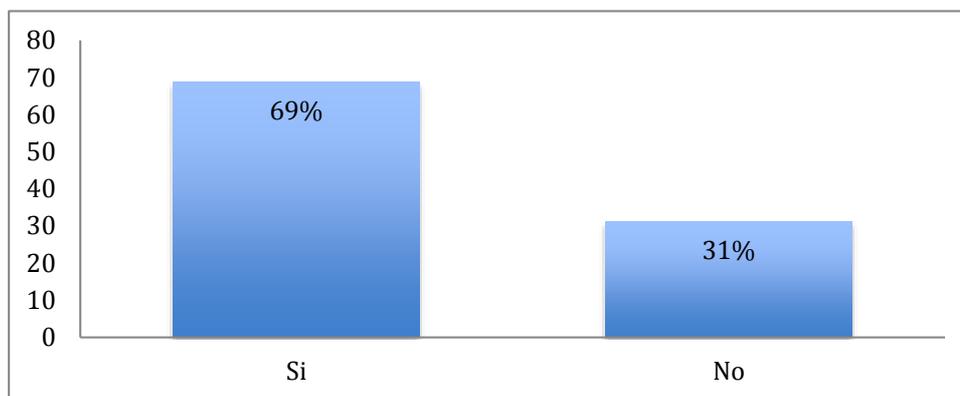
Cuadro N° 8. Uso de Madera

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	203	69%
No	92	31%
Total	295	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 11. Uso de Madera



Fuente: Cuadro N°8

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico número 11, donde se pregunta a las diferentes familias de Vilcabamba si alguna vez han utilizado madera para la construcción de cualquier tipo de cosa, un 69% nos dicen que sí, mientras que un 31% dicen que no. Entre las familias que contestaron que sí son familias en su totalidad extranjeras y familias nacionales que tienen casas vacacionales en la parroquia, han utilizado la madera en diferentes edificaciones en su totalidad construcciones rústicas. Esta información ayudara a determinar la demanda potencial en el Capítulo 2 del Estudio de Mercado.

7. ¿Usted y su familia ha adquirido tabla de pino en Vilcabamba alguna vez?

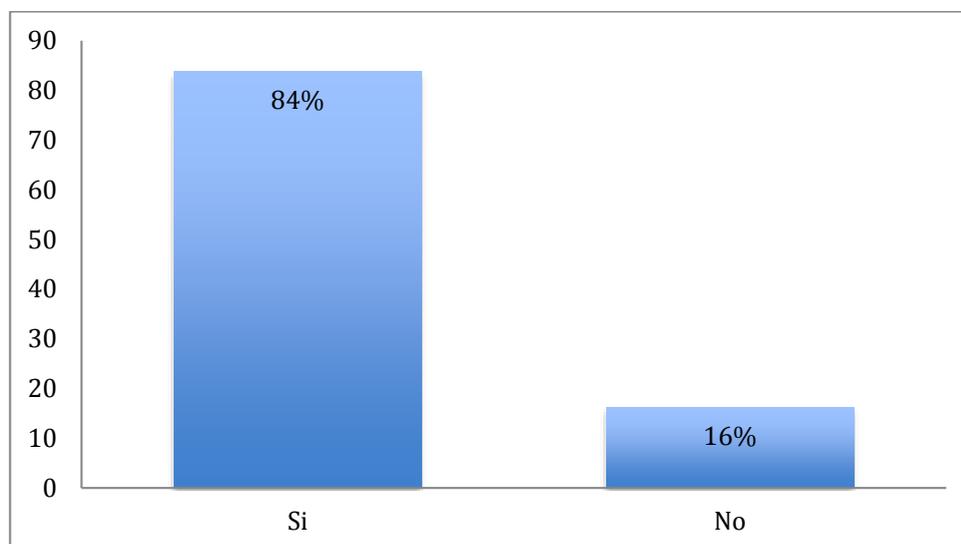
Cuadro N° 9. Adquisición de tabla de Pino

Alternativas	Frecuencia	%
Si	170	84%
No	33	16%
Total	203	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 12. Adquisición de tabla de pino



Fuente: Cuadro N°9

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico número 12, un total de 84% han adquirido la tabla de pino en Vilcabamba, demostrando una gran acogida al producto, mientras un 16% no lo han adquirido en Vilcabamba la tabla de pino, pero la han adquirido en otros lugares como en diferentes partes de la provincia de Loja o en la amazonia en su mayor parte, esto ayudará a determinar la demanda real en el segundo capítulo.

8. En que usa usted la tabla de pino

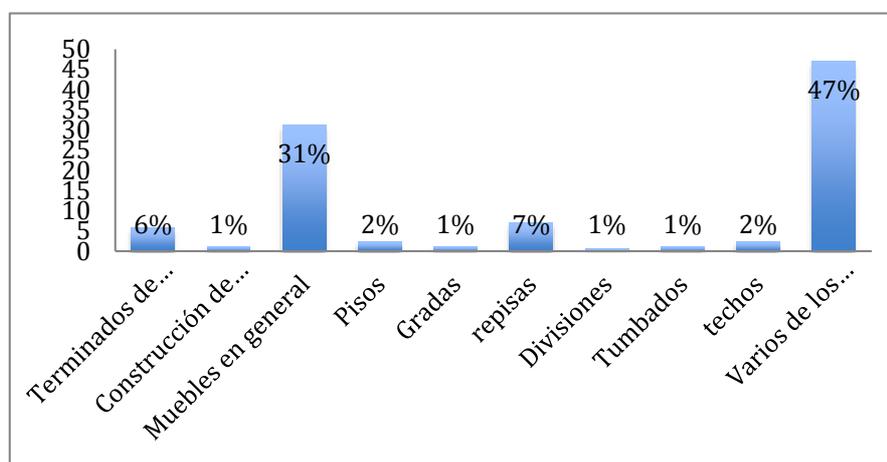
Cuadro N° 10. Uso de la Tabla de Pino

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Terminados de Construcción	10	6%
Construcción de paredes	2	1%
Muebles en general	53	31%
Pisos	4	2%
Gradas	2	1%
repisas	12	7%
Divisiones	1	1%
Tumbados	2	1%
techos	4	2%
Varios de los anteriores	80	47%
Total	170	100

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 13. Uso de la tabla de Pino



Fuente: Cuadro N°10
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico número 13, existe una variedad de usos para la madera de pino predominando en su uso los “muebles generales” con un total de 31% y siendo el más bajo en su uso en las divisiones con un total de 1%. Existió un 47% de las familias encuestadas que marcaron varias opciones para el uso de madera de pino, esta información ayuda a determinar los usos que se le da a la tabla de pino.

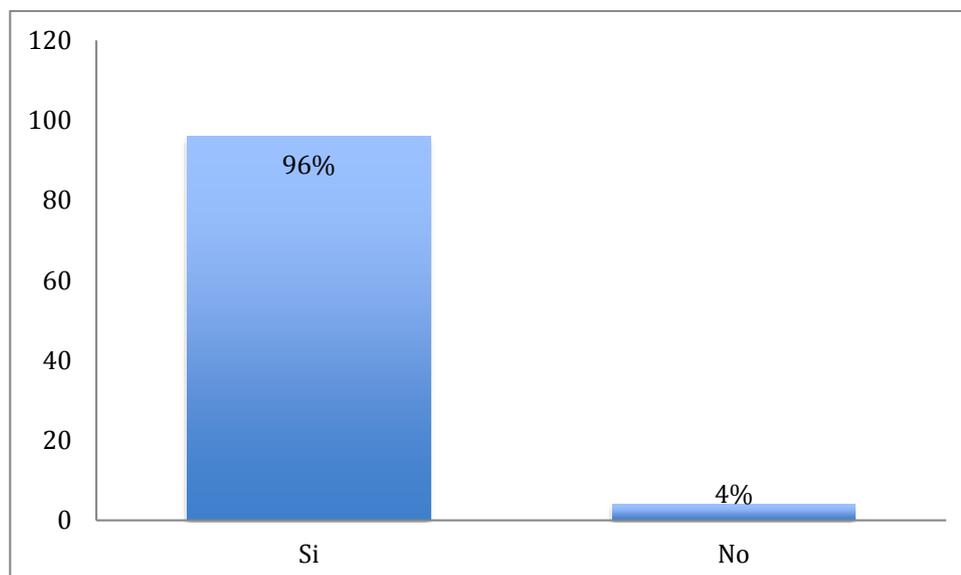
- 9. ¿Considera que la tabla de pino es de mejor calidad para la construcción, y a precio accesible, comparado para otro tipo de madera en el mercado existente en la parroquia Vilcabamba?**

Cuadro N° 11. Calidad

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	163	96%
No	7	4%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 14. Calidad



Fuente: Cuadro N°11
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos verificar en el grafico numero 14 tenemos una aceptación del 96%, sobre que la tabla de pino es de una mejor calidad y de un precio accesible comparado para otras maderas que se comercializa en Vilcabamba. Esta información es necesaria para conocer la aceptación del producto en la empresa.

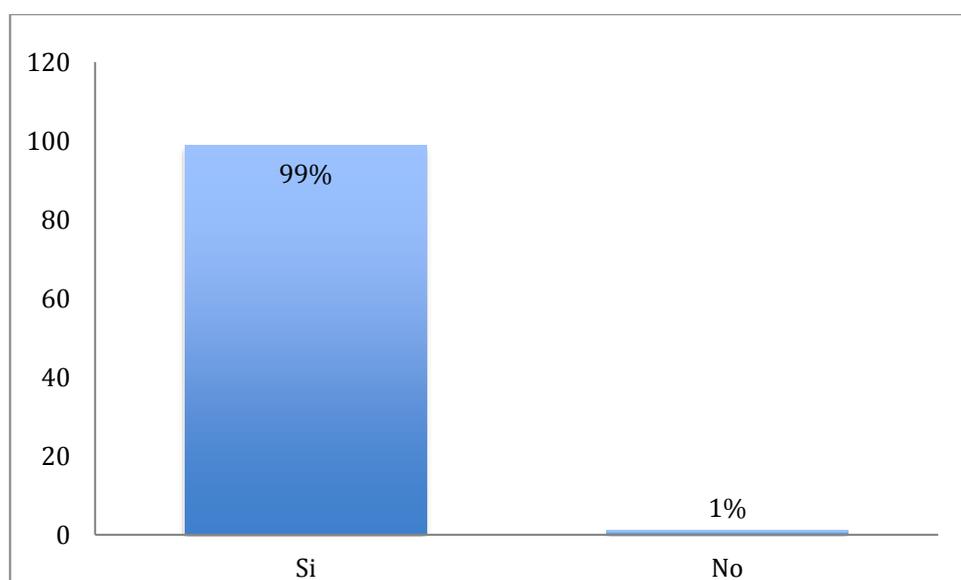
- 10. ¿Usted considera la tabla de Pino como una buena alternativa para construir o para la aplicación de cualquier otra actividad según su necesidad?**

Cuadro N° 12 Es la tabla de pino una buena alternativa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	168	99%
No	2	1%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 15. Es la tabla de pino una buena alternativa



Fuente: Cuadro N°12
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico numero 15 existe un 99% que creen que la tabla de pino es una buena alternativa para construir cualquier tipo de actividad o edificación y solo un 1,18% contesto que no. Esta información es beneficiosa para conocer el grado de satisfacción que tiene el cliente con el producto.

11. ¿Considera usted que el precio de la tabla de pino es cómodo al momento de adquirirlo?

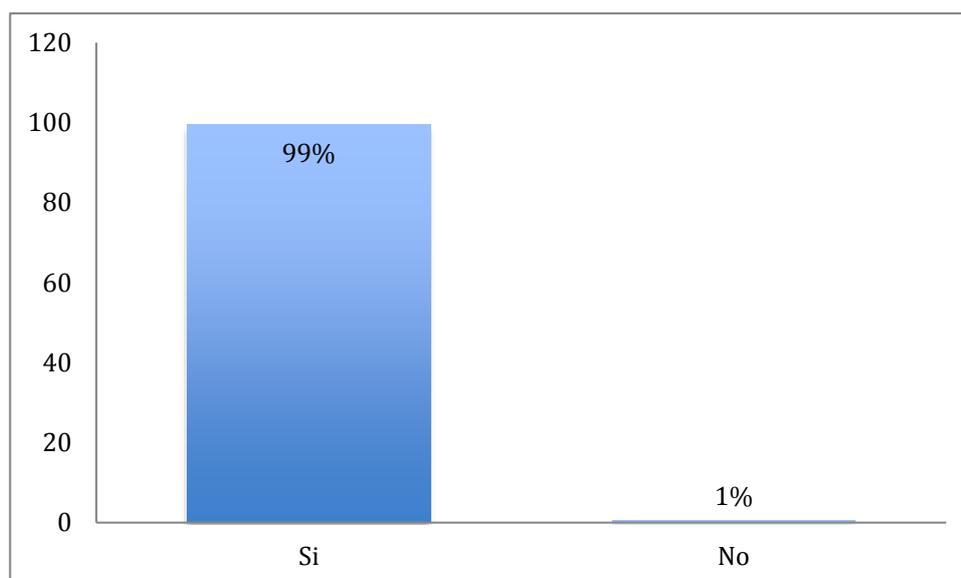
Cuadro N° 13. Aceptación del Precio

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	169	99%
No	1	1%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 16. Aceptación del Precio



Fuente: Cuadro N°10

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico 16, donde preguntamos si consideran que el precio de la tabla de pino es cómodo al momento de adquirirlo, un 99% respondieron que si es cómodo el precio, mientras que un 1% respondieron que no era cómodo el precio de la tabla de pino. Esta información es de vital importancia en el análisis de costo del estudio financiero.

12. ¿En qué lugar suele preferir comprar la Tabla de Pino?

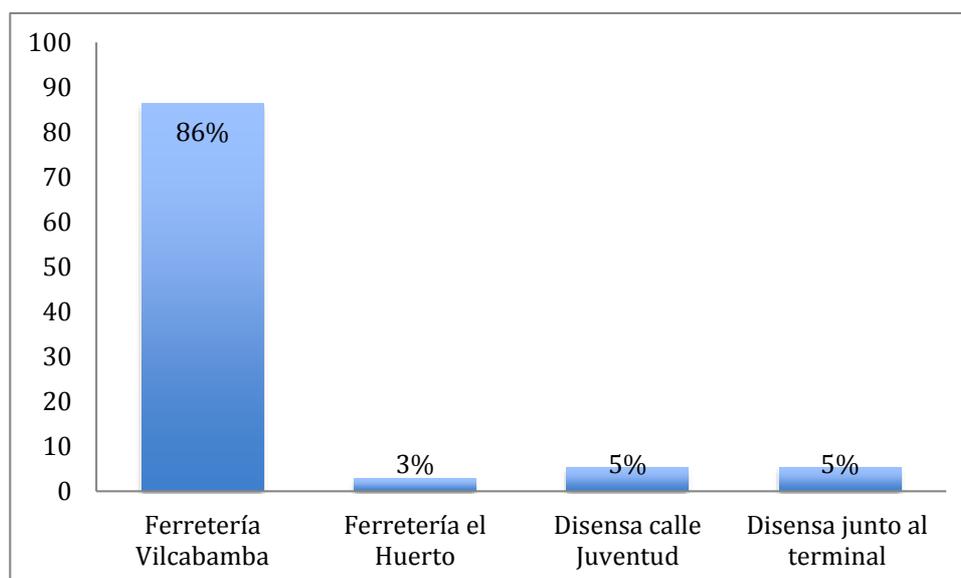
Cuadro N° 14. Lugar de Compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Ferretería Vilcabamba	147	86%
Ferretería el Huerto	5	3%
Disensa calle Juventud	9	5%
Disensa junto al terminal	9	5%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 17. Lugar de Compra



Fuente: Cuadro N° 14

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De acuerdo al gráfico número 17, donde se pregunta en qué lugar compran la tabla de pino un 86% la compran en la Ferretería Vilcabamba seguido por las ferreterías Disensa con un 5% y un 2% en la Ferretería el Huerto, cabe destacar que la Ferretería Vilcabamba ya es un comercializador de esta madera con gran éxito es por esta razón que se quieren convertir en importadores directos de la madera de pino.

13. ¿Indique cada que tiempo y que cantidad de tabla de pino adquiere?

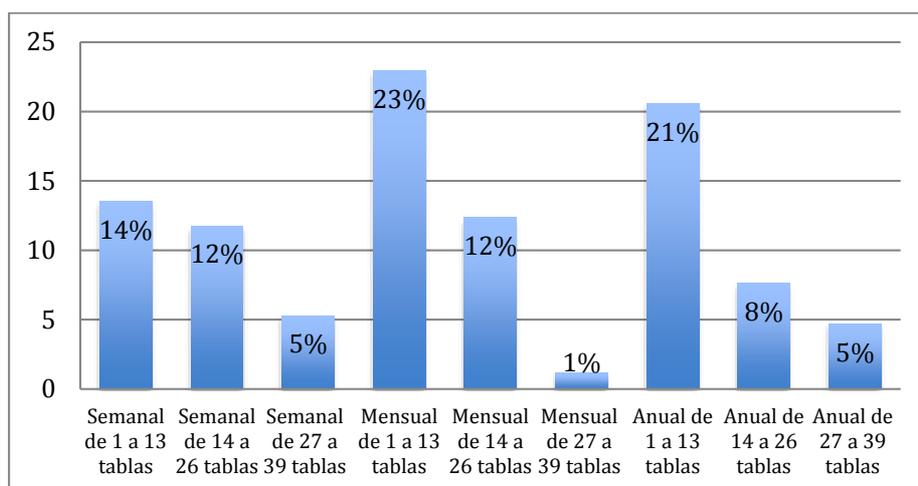
Cuadro N° 15. Cantidad y Tiempo

Tiempo y Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Semanal de 1 a 13 tablas	23	14%
Semanal de 14 a 26 tablas	20	12%
Semanal de 27 a 39 tablas	9	5%
Mensual de 1 a 13 tablas	39	23%
Mensual de 14 a 26 tablas	21	12%
Mensual de 27 a 39 tablas	2	1%
Anual de 1 a 13 tablas	35	21%
Anual de 14 a 26 tablas	13	8%
Anual de 27 a 39 tablas	8	5%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 18. Cantidad y Tiempo



Fuente: Cuadro N° 15

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

En el gráfico número 18 podemos observar los resultados que arrojan en respuesta de cuál es el tiempo y la cantidad de tabla de pino que adquieren, un 14% adquiere de 1 a 100 tablas de pino semanalmente seguido por un 12% de 101 a 200 tablas semanal y más de 200 tablas un 5% igual semanal, un 23% la adquieren mensualmente de 1 a 100 tablas siendo el porcentaje más representativo mensual seguido de 101 a 200 tablas con un 12% y más de 200 tablas tan solo 1% mensual, un 21% adquieren las tablas anualmente con una cantidad de 1 a 100 tablas, seguido con un 8% de 101 a 200 tablas y finalmente un 5% adquieren más de 200 tablas de pino anual. Esta información es importante para conocer la demanda del producto en el tiempo, esto también nos ayuda a determinar la capacidad utilizada en el capítulo número tres de este trabajo investigativo, como también nos ayuda a proyectar la demanda efectiva en el capítulo 2 con el resultado del uso anual del producto.

14. ¿Le gustaría que la “Ferretería Vilcabamba” implemente el servicio de importación de madera de pino para la comercialización y distribución en la parroquia Vilcabamba?

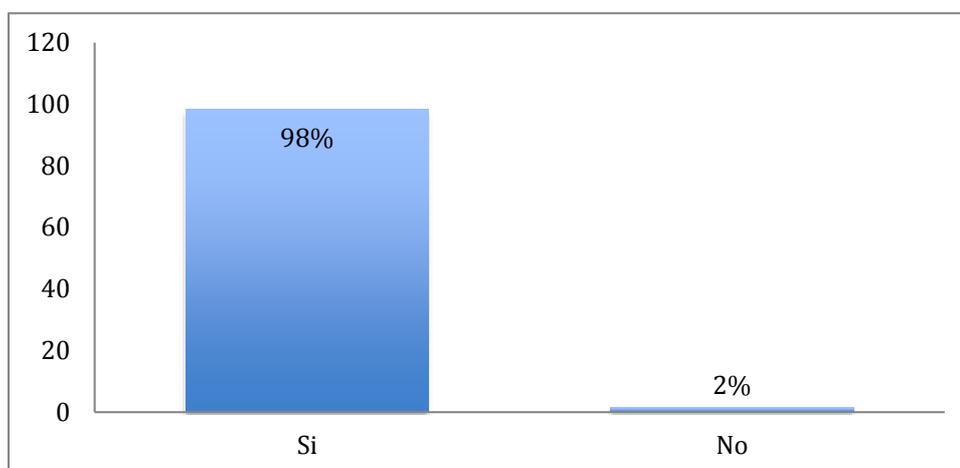
Cuadro N° 16. Implementación del servicio de importación desde la ferretería Vilcabamba

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	167	98, %
No	3	2%
Total	170	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 19. Implementación del servicio de importación desde la ferretería Vilcabamba



Fuente: Cuadro N° 16
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

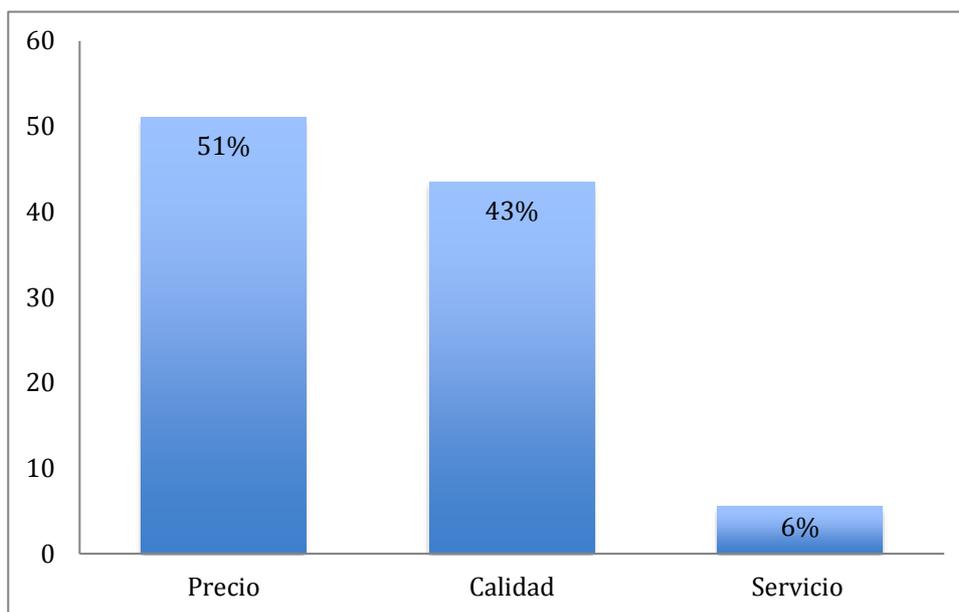
En el gráfico número 19 podemos observar que hay una aceptación del 98% de todas las familias encuestadas al preguntarles si les gustaría que la Ferretería Vilcabamba implementara el servicio de importación de madera de pino para la comercialización y distribución en la parroquia Vilcabamba, solo un 2% dijeron una respuesta negativa. Esta información ayuda a determinar la demanda Efectiva.

15. Que características tomaría en cuenta usted al momento de adquirir la tabla de pino en la ferretería Vilcabamba

Cuadro N° 17. Características

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Precio	85	51%
Calidad	72	43%
Servicio	10	6%
total	167	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 20. Características

Fuente: Cuadro N° 17
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De acuerdo al gráfico número 20 el 51% de las familias encuestadas toma en cuenta el precio antes de adquirir la tabla de pino seguido por el 43% que prefieren poner atención en la calidad de la madera y un 6% le da importancia al servicio, siendo en su mayoría los extranjeros. Esta información es importante para el plan comercial de la madera de pino.

16. ¿Indique que precio usted estaría dispuesto a pagar por la compra de una tabla de Pino?

Cuadro N° 18. Precio que están dispuestos a pagar

Alternativas	Xm	Frecuencia	X*F	Porcentaje
\$11.00-\$11.60	11	110	1210	66%
\$11.61-\$12.00	12	49	588	29%
\$12.01-\$12.60	12	8	96	5%
total	35	167	1894	100%

Fuente: Encuestas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 21. Precio que están dispuestos a pagar

Fuente: Cuadro N° 18
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

El precio que estarían dispuestos a pagar las familias encuestadas por una tabla de pino según el gráfico número 21 con una aceptación del 66% es de \$11.00 a \$11.60, y de \$11.61 a \$12.00 tiene una aceptación de 29% y tan solo un 5% estarían dispuestos a pagar de \$12.01 a \$12.60. Sacando una media aritmética podemos determinar que la media del precio que estarían dispuestos a pagar es de 11.34 dólares. Hay que tomar en cuenta que el precio establecido en la pregunta número 16 está dentro del rango de los precios que se manejan actualmente para la compra de la tabla de pino en la parroquia Vilcabamba.

17. ¿Que promoción le gustaría recibir en la Ferretería Vilcabamba por la compra de más de 100 tablas de pino?

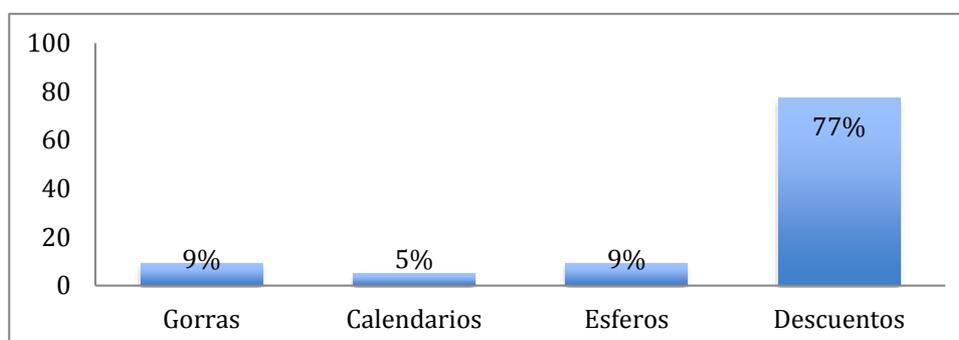
Cuadro N° 19. Promoción

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Gorras	15	9%
Calendarios	8	5%
Esferos	15	9%
Descuentos	129	77%
Total	167	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 22. Promoción



Fuente: Cuadro N° 19

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en el gráfico 22 donde se pregunta que les gustaría recibir como promoción por la compra de más de 100 tablas de pino, hay una preferencia de 77% por los descuentos seguido por el 9% de gorras y esferos respectivamente y un 5% por los calendarios. Esta información es de vital importancia para el estudio publicitario y de promociones en el plan comercial.

18. ¿En qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la comercialización y distribución de la tabla de pino?

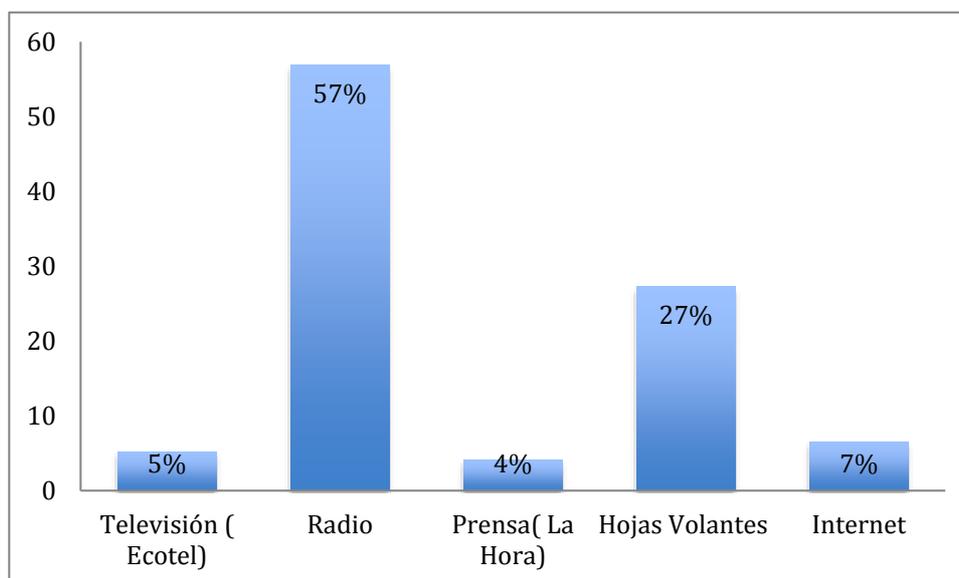
Cuadro N° 20. Medios de Comunicación

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Televisión (Ecotel)	8	5%
Radio	95	57%
Prensa(La Hora)	7	4%
Hojas Volantes	45	27%
Internet	12	7%
Total	167	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 23. Medios de Comunicación



Fuente: Cuadro N° 20

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De acuerdo al gráfico número 23 podemos observar que un 57% prefieren la Radio como medio de comunicación para enterarse sobre la comercialización y distribución de la madera de pino, seguido con un 27%, hojas volantes, con un 7% el Internet, con un 5% la televisión y un 4% la prensa. Esta información es necesaria para la publicidad.

19. ¿En qué emisora le gustara enterarse de las promociones y comercialización de la tabla de pino y a que horario?

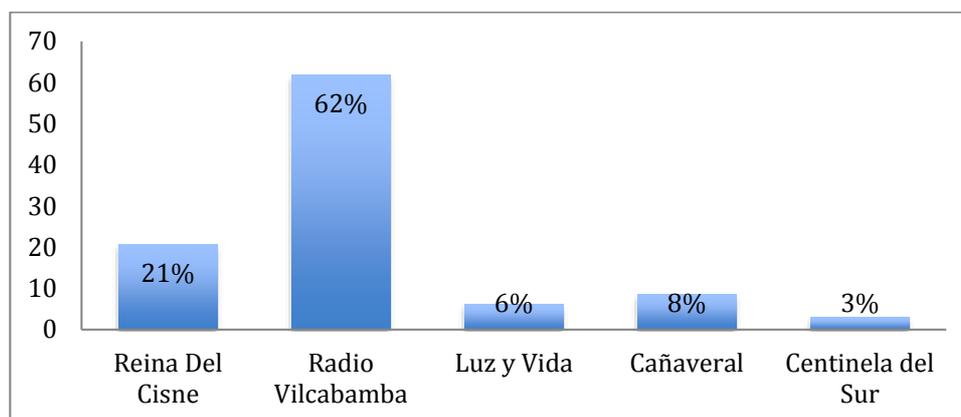
Cuadro N° 21. Emisora Radial

Emisoras Radiales	Frecuencia	Porcentaje
Reina Del Cisne	20	21%
Radio Vilcabamba	58	62%
Luz y Vida	6	6%
Cañaverall	8	8%
Centinela del Sur	3	3%
Total	95	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 24. Emisora Radial



Fuente: Cuadro N° 21

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a la pregunta número 19 , los que respondieron que preferían la radio como medio de comunicación para enterarse sobre la comercialización de la madera de pino, podemos observar que en el grafico número 24 se demuestra cual es la emisora radial preferida por las familias de Vilcabamba, con un 62% prefieren la radio local de Vilcabamba seguida por la radio de Malacatos Virgen Del Cisne con un 21%, seguida por la radio Cañaverall con un 8% y con un 6% Luz y vida y como menor porcentaje de preferencia es la radio Centinela de sur con un total de 3.%. Toda esta información ayudara al plan publicitario del proyecto, en la parte del estudio comercial.

1.2 Resultado de Entrevistas aplicadas a los Gerentes de las principales ferreterías de la Parroquia Vilcabamba-Cantón Loja

1. ¿Qué clase de madera comercializa?

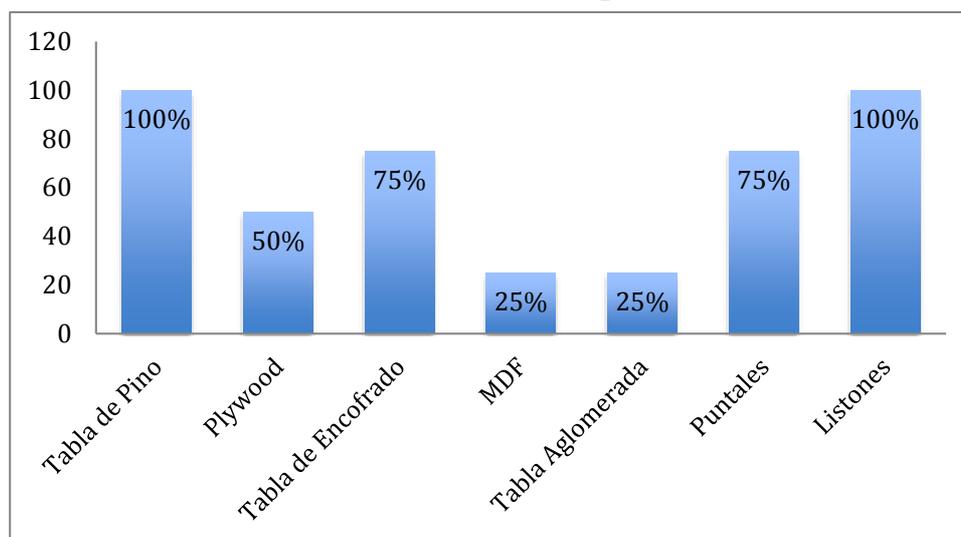
Cuadro N° 22. Clase de madera que se comercializa

Tipo de Tabla	Frecuencia	Porcentaje
Tabla de Pino	4	100%
Plywood	2	50%
Tabla de Encofrado	3	75%
MDF	1	25%
Tabla Aglomerada	1	25%
Puntales	3	75%
Listones	4	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 25. Clase de madera que se comercializa



Fuente: Cuadro N° 22

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Se observa en el gráfico número 25 que todos los entrevistados afirman que comercializan la madera de pino con un 100% de aceptación entre otras maderas.

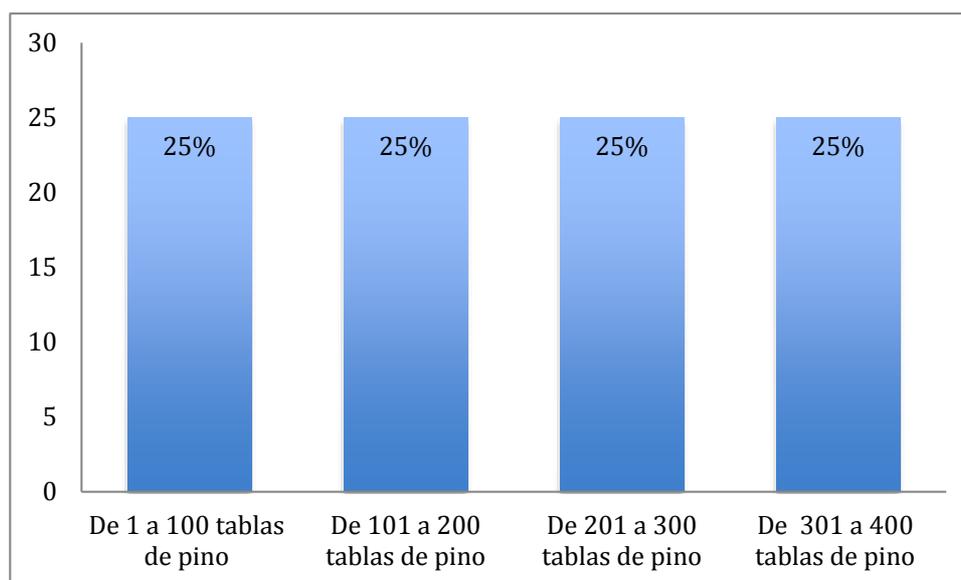
2. ¿Qué cantidad de tablas de madera/ Tabla de pino comercializa su Ferretería en la Parroquia Vilcabamba mensualmente?

Cuadro N° 23. Cantidad de madera que se comercializa

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 100 tablas de pino	1	25%
De 101 a 200 tablas de pino	1	25%
De 201 a 300 tablas de pino	1	25%
De 301 a 400 tablas de pino	1	25%
Total	4	100%

Fuente: Entrevistas
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 26. Cantidad de madera que se comercializa



Fuente: Cuadro N° 23
Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Como especifica el grafico numero 26 podemos darnos cuenta que cada ferretería vende un 25% respectivamente la cantidad correspondiente de 1 a 400 tablas. Esta información ayudo a calcular el promedio de ventas en la Oferta.

3. ¿ De dónde Obtiene la madera/ tabla de pino para su comercialización?

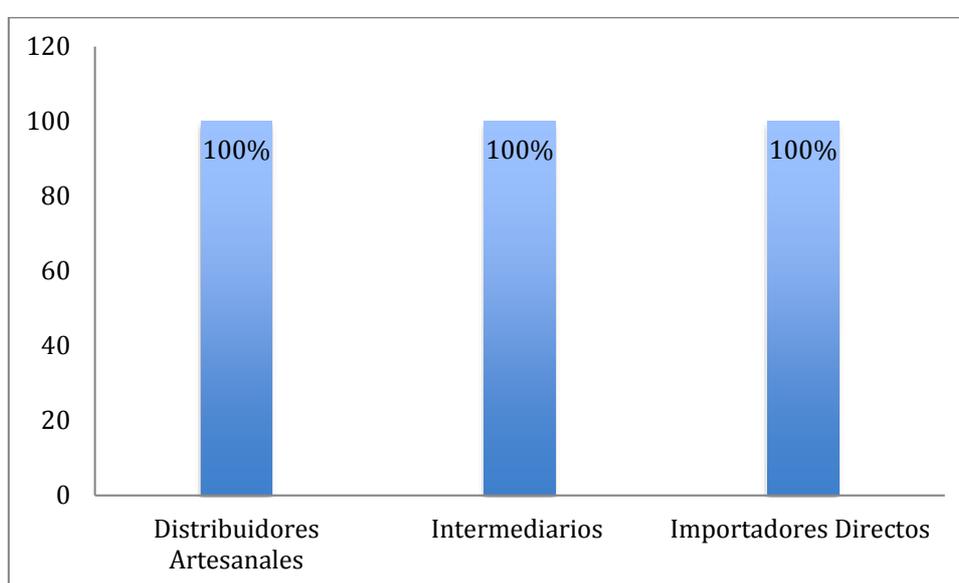
Cuadro N° 24. Obtención de madera de pino

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Distribuidores Artesanales	4	100%
Intermediarios	4	100%
Importadores Directos	4	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 27. Obtención de madera de pino



Fuente: Cuadro N° 24

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Se observó que las 4 ferreterías obtienen la madera de pino de distribuidores artesanales, intermediarios y importadores directos teniendo las tres alternativas el 100 % de aceptación.

4. ¿Cómo adquiere la madera/ Tabla de pino para la comercialización a crédito o al contado?

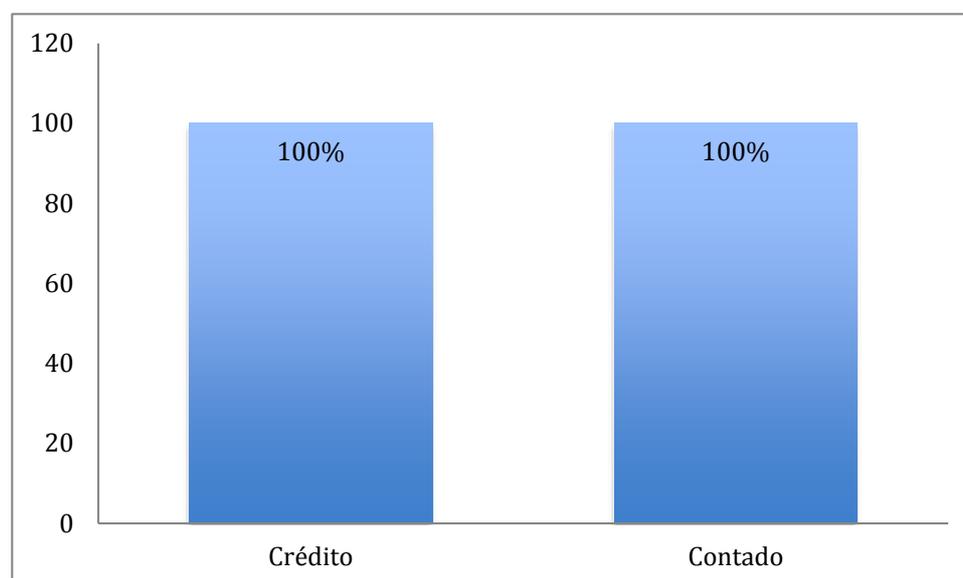
Cuadro N° 25. Forma de adquisición de la madera

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Crédito	4	100%
Contado	4	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 28. Forma de adquisición de la madera



Fuente: Cuadro N° 25

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De acuerdo como indica el grafico numero 28 podemos observar que las 4 ferreterías comercializa la tabla de pino a crédito y al contado en un 100%.

5. ¿Considera que Vilcabamba es mercado para introducir la madera de pino y a su comercialización?

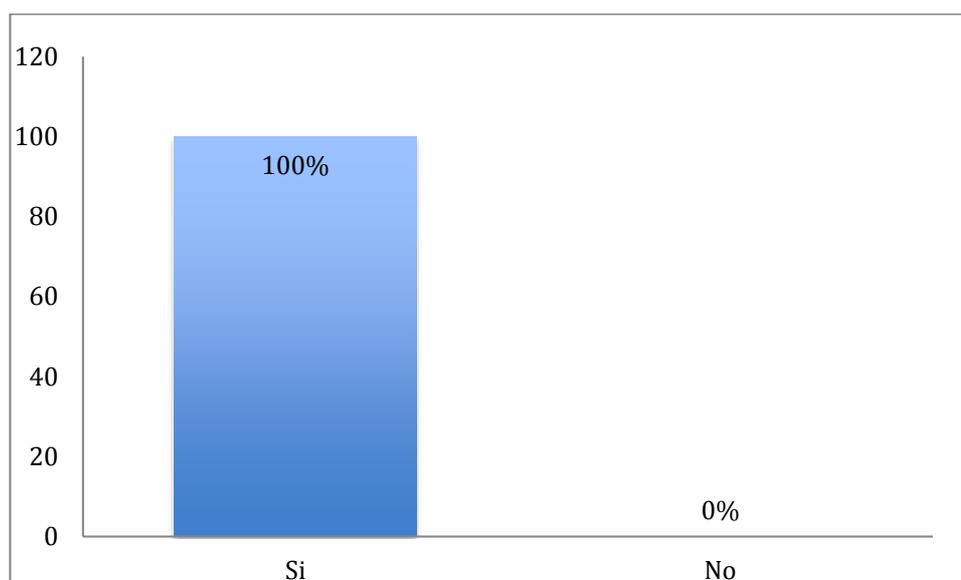
Cuadro N° 26. Es Vilcabamba es un buen mercado para la madera de pino

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	100%
No	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 29. Es Vilcabamba es un buen mercado para la madera de pino



Fuente: Cuadro N° 26

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

En el Grafico numero 29 donde preguntamos a los diferentes gerentes de las ferreterías entrevistadas si Vilcabamba es un mercado rentable para comercializar la madera de pino, respondieron en un 100% que sí.

6. ¿Qué tipo de mercado usted comercializa la tabla de pino con mas frecuencia, al nacional o al extranjero?

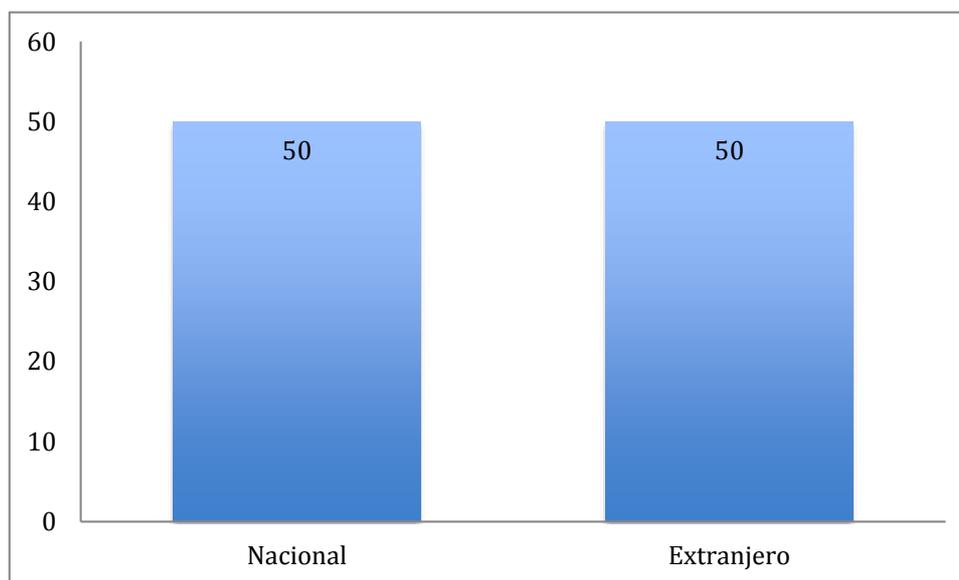
Cuadro N° 27. Tipo de Mercado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Nacional	2	50%
Extranjero	2	50%
Total	4	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 30. Tipo de Mercado



Fuente: Cuadro N° 27

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Existe un 50 % tienen más frecuencia a la comercialización al mercado nacional y otro 50% al mercado de los extranjeros que residen en la parroquia Vilcabamba.

7. ¿Cuál es el precio que comercializa la tabla de pino?

Cuadro N° 28. Precio de la Madera

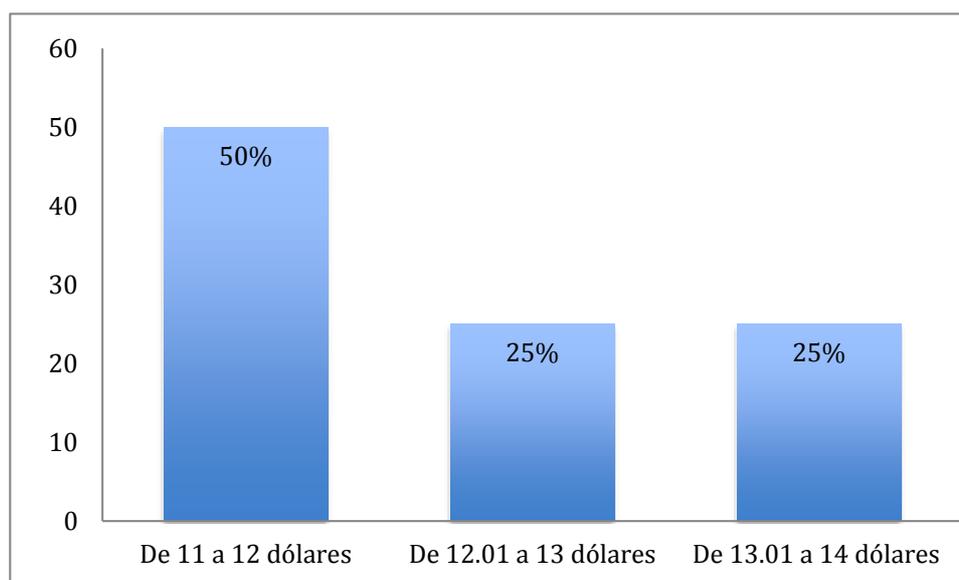
Alternativas	Xm	Frecuencia	X*F	Porcentaje
De 11 a 12 dólares	12	2	24	50%
De 12,01 a 13 dólares	13	1	13	25%
De 13,01 a 14 dólares	14	1	14	25%
Total	39	4	51	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

$$X = \frac{\sum X_m * F}{n} = \frac{51}{4} = 12,75$$

Gráfico N° 31. Precio de la Madera



Fuente: Cuadro N° 28

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

Se observa en el gráfico número 31 que hay un 50% que comercializan la madera de 11 a 12 dólares, un 25% de 12.01 a 13 dólares y otro 25% se la comercializa de 13.01 a 14 dólares. Sacando una media aritmética podemos establecer que el precio medio en el mercado se puede establecer en 12.75 dólares.

8. Que tasa de crecimiento en ventas tuvo en la venta del año 2013 al 2014 de la tabla de pino.

Cuadro N° 29. Tasa de Crecimiento 2013-2014

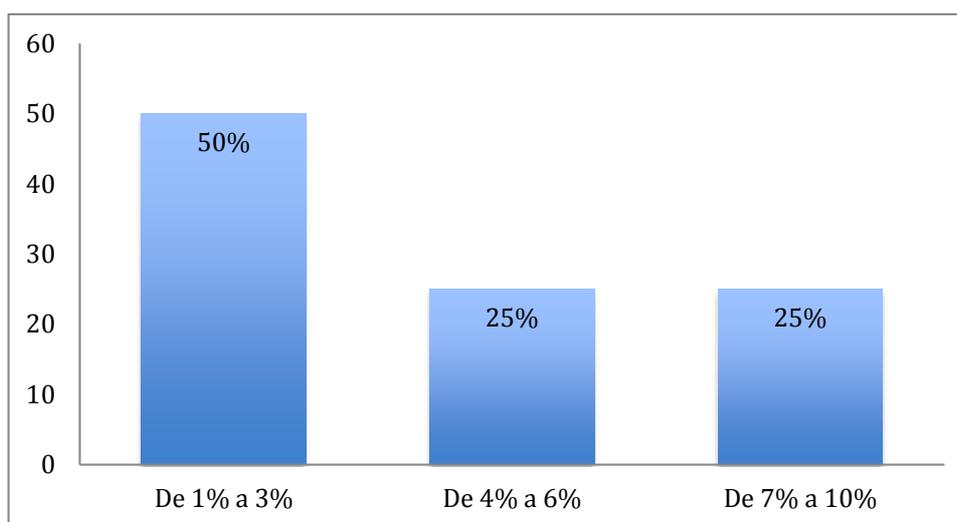
Alternativas	Xm	Frecuencia	X*F	Porcentaje
De 1% a 3%	2	2	4	50%
De 4% a 6%	5	1	5	25%
De 7% a 10%	9	1	9	25%
Total	16	4	18	100%

Fuente: Entrevistas

Elaborado por: El Autor

$$X = \frac{\sum X_m * F}{n} = \frac{18}{4} = 4,5\%$$

Gráfico N° 32 Tasa de Crecimiento 2013-2014



Fuente: Cuadro N° 29

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

De 1% al 3% es la tasa de crecimiento que encontramos un 50 % que han incrementado sus ventas en un año, respectivamente hay una participación de un 25% en las tasas de crecimiento de 4% a 6% y de 7% al 10% en el incremento de ventas del resto de las ferreterías. Mediante una media aritmética determinamos que hubo un crecimiento de 4,5 en ventas globales de la madera de pino en Vilcabamba.

Capítulo 2

2. Estudio de Mercado

En este capítulo se observa el análisis de la oferta y la demanda, siendo este un estudio cuantitativo, porque en el mismo permite conocer a través de un procedimiento que integra todos los datos de una manera ordenada y sistematizada, haciendo uso de todos los datos recopilados en el capítulo anterior de tal forma que se determina la creación del plan de negocios donde se determina la demanda actual, potencial y efectiva e insatisfecha y oferta donde se puede también aplicar el plan de comercialización y distribución presentando el producto con las exigencias del usuario en las encuestas y entrevistas plasmadas anteriormente. Esta información es necesaria para realizar el estudio técnico del plan de negocios.

2.1 Análisis de la demanda

La demanda se la describe como el número de la poblacional familiar existente en la parroquia Vilcabamba y de las familias que están dispuestas a adquirir la tabla de pino en la Ferretería Vilcabamba para la satisfacción de sus necesidades, gustos o preferencias a un determinado precio.

2.1.1 Demandantes

De acuerdo al INEC del censo del 2010 Vilcabamba tiene una población de 4778 habitantes (Véase en Anexo A) , que ayudaron a proyectar la población para el año

2014 como lo indica el cuadro número 2 que es un total de 5074 habitantes, dividido para el numero poblacional por familia (4 habitantes) da un total de 1268 familias.

Cuadro N° 30. Demandantes

Año	Población total	Población por familia
2014	5074	1268

Fuente: Cuadro N°2
Elaborado por: El Autor

2.2 Estudio de la demanda

2.2.1 Demanda Potencial

Hace referencia al número de familias que existen en el mercado y que se presume que comprarían tabla de pino, según las encuestas aplicadas, en la pregunta número 6 que un 69% utilizan en sus construcciones de edificaciones, muebles, pisos, gradas o cualquier otro uso con la tabla de madera, dando como resultado 873 familias como se muestra a continuación:

Cuadro N° 31. Demanda potencial

Familias de la Parroquia Vilcabamba	1268
Porcentaje de familias que adquieren tabla de pino	69%
Total demanda potencial	875

Fuente: Cuadro N°8 , Cuadro N° 30
Elaborado por: El Autor

2.2.2 Demanda Real

Para poder determinar la demanda real se multiplica la demanda potencial por el porcentaje de las familias que compran tabla de pino tomando en cuenta la pregunta número 7 de la encuesta a las diferentes familias de Vilcabamba con un total de 84%

dándonos como resultado 731 familias, que viene hacer la demanda actual o real como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 32. Demanda real

Demanda Potencial	875
Porcentaje de familias que adquieren tabla de madera	84%
Total demanda Real	735

Fuente: Cuadro N°9 , Cuadro N° 31

Elaborado por: El Autor

2.2.3 Demanda Efectiva

Para poder determinar la demanda efectiva se toma en cuenta el total del numero poblacional de familias de la parroquia Vilcabamba y tomando el porcentaje de 98% que corresponde a las familias que les gustaría que la ferretería Vilcabamba implemente el servicio de importación y distribución de la tabla de pino que se encuentra en la pregunta número 14 de la encuesta de las diferentes familias de Vilcabamba, es así que la demanda efectiva de la tabla de pino para las familias de la parroquia de Vilcabamba es de 720 como se muestra a continuación:

Cuadro N° 33. Demanda efectiva

Población por familia	735
Porcentaje de familias que les gustaría que la Ferretería Vilcabamba implemente el servicio de importación y distribución de la tabla de pino	98%
Total demanda Efectiva	720

Fuente: Cuadro N°16 y 30

Elaborado por: El Autor

2.2.4 Promedio Uso Anual

El uso anual es igual a la sumatoria de todos las cantidades que son 12487 tablas que se lo divide para el numero de las familias encuestadas, en este caso según el cuadro 15 y la pregunta 13 son 170 encuestas, que como resultado da 73 tablas de pino al año adquiridas, como podemos ver en el cuadro número 34.

Cuadro N° 34. Promedio uso anual

Descripción	Xm	Mensual (12)		Semestral 2		Anual (1)		Total cantidad	Total frecuencia
		F	Total	F	Total	F	Total		
De 1 – 13 tablas	7	23	1932	39	546	35	245	2723	97
De 14–26 tablas	20	20	4800	21	840	13	260	5900	54
De 27 – 39 tablas	33	9	3564	2	36	8	264	3864	19
Total	60	52	10.296	62	1422	56	769	12487	170

Fuente: Cuadro N°15

Elaborado por: El Autor

$$CPA = \frac{USO ANUAL}{N^{\circ} DE ENCUESTA}$$

$$CPA = \frac{12487}{170}$$

$$CPA = 73 \text{ Tablas de Pino}$$

2.3 Proyección de la demanda

Para determinar la proyección de la demanda se toma como referencia el cuadro numero 30 donde está proyectada la población hasta el 2014 con una tasa de crecimiento poblacional del 1.53% (Véase en Anexo B), que se utiliza para proyectar la demanda para los 5 años de vida del proyecto (año 2019) , posteriormente para proyectar la demanda potencial se toma el 69% como consta en el cuadro 31, para determinar la demanda real se considera el 84% como indica el cuadro 32, para la demanda efectiva se toma de referencia el cuadro 35 con un 98%, y se multiplica la demanda efectiva por la cantidad promedio anual en unidades de la tabla de pino que se encuentra en el cuadro 34.

A condición se especifica lo indicado:

Cuadro N° 35. Proyección de la demanda efectiva de la tabla de pino para las diferentes familias de Vilcabamba

Años	Población total	Población Familias	Demanda potencial	Demanda real	Demanda efectiva	Uso promedio anual en unidades	Demanda efectiva proyectada en unidades
	1,53%	4	69%	84%	98%		
0 2014	5074	1268	875	735	720	73	53655
1 2015	5152	1288	889	746	732	73	54458
2 2016	5230	1308	902	758	743	73	55334
3 2017	5310	1328	916	769	754	73	56137
4 2018	5392	1348	930	781	766	73	57013
5 2019	5474	1369	944	793	777	73	57889
Total	31633	7908	5456	4583	4583	4492	334578

Fuente: Cuadro N° 8, 9 y 16
Elaborado por: El Autor

2.4 Análisis de la oferta

En el análisis de la oferta se toma en consideración las entrevistas realizadas en las 4 ferreterías existentes de la parroquia Vilcabamba para así poder determinar el promedio de ventas, la proyección de la oferta.

2.4.1 Promedio de ventas

Para determinar el promedio de ventas se toma los datos del cuadro numero 23 para en primer lugar obtener un promedio de las tablas de pino para luego multiplicarlo por las frecuencias y obtener la venta anual de los competidores dando un total de 9648 tablas de pino.

Cuadro N° 36. Oferta

Alternativa	Xm	Frecuencia	Periodo	Compra Anual
De 1 a 100 tablas de pino	51	1	12	612
De 101 a 200 tablas de pino	151	1	12	1812
De 201 a 300 tablas de pino	251	1	12	3012
De 301 a 400 tablas de pino	351	1	12	4212
Tabla de Pino	804	4		9648

Fuente: Cuadro N° 23

Elaborado por: El Autor

2.4.2 Proyección de la oferta

Para poder determinar la proyección de la oferta se toma en cuenta el total de las ventas que se hacen anualmente de tabla de pino, tomando como referencia el cuadro número 36 que arroja un resultado de 9648, con un incremento de ventas del 4,5% que es el promedio obtenido del cuadro 29, esto lo proyectamos para los 5 años que va a durar nuestro plan de negocios como se lo muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 37. Proyección de la Oferta de tabla de pino

Años	4,5%
0 2014	9648
1 2015	10082
2 2016	10536
3 2017	11010
4 2018	11505
5 2019	12023
Total	64805

Fuente: Cuadro N° 29 y 36

Elaborado por: El Autor

2.4.3 Demanda insatisfecha

Para obtener la demanda insatisfecha se obtuvo de la diferencia entre la demanda proyectada que se encuentra en el cuadro 35 y del cuadro número 37 de la oferta proyectada de la tabla de pino, es así que para el primer año la demanda insatisfecha es de 2.441.110 y la del último de 2.633.086 como se muestra a continuación:

Cuadro N° 38. Demanda Insatisfecha de la tabla de Pino

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
0 2014	53655	9648	44007
1 2015	54458	10082	44376
2 2016	55334	10536	44798
3 2017	56137	11010	45127
4 2018	57013	11505	45508
5 2019	57889	12023	45866

Fuente: Cuadro N° 35 y 37
Elaborado por: El Autor

2.5 Plan de comercialización:

El objetivo de un plan de comercialización es que el producto o servicio de la empresa que está ofreciendo esté al alcance de los usuarios o clientes por medio de un conjunto de actividades que cuya función es comercializar, es necesario especificar que la empresa “Ferretería Vilcabamba” comercializa toda clase de productos para construcción de todo tipo, y uno de sus productos estrella es la madera de pino que ayuda como carnada para la compra de otro tipo de productos que también comercializa la empresa, en este caso la Ferretería quiso dar un paso más hacia el desarrollo comercial que es la importación de la madera de pino desde la empresa exportadora de madera “Pacific Forest Comercializadora Forestal” de Chile (Como empresa tentativa para importación de tabla de pino), en este caso sería comercializar y distribuir el

producto importado para su venta, para ello debemos reconocer los elementos que implica un plan de comercialización en el mercado que son: Producto, Precio, plaza y Promoción.

2.5.1 Producto

El producto a distribuirse y comercializarse en la parroquia Vilcabamba es la tabla de pino. Este producto es importado desde Chile hasta la Ferretería Vilcabamba que es la empresa que importaría tal producto.

La Ferretería Vilcabamba ofrecerá madera de muy buena calidad que es la tabla de pino tratada (madera seca cepillada, ideal para terminaciones a la vista). Este tipo de madera sirve para la construcción, decoración o mueblería, apta para ser pintada, barnizada o tratada con otras terminaciones en su ejecución, y es de muy fácil manipulación para la construcción de todo tipo.

Gráfico N° 33. Producto

Tabla de Pino



Fuente: El Autor |

La tabla de pino, es una madera semi- pesada, famosa por su fibra recta ya que es semi-dura, por lo cual esta madera es apta para el chapado y cuya manipulación es fácil

en todos los aspectos (moldurado, taladrado, torneado, cepillado, etc.). El encolado de la tabla de pino es apto, se puede atornillar o clavar con facilidad en las construcciones, es una madera muy elegante ya que se puede combinar muy fácilmente con piezas metálicas de conexión, además que su principal característica es de ser una madera de color claro que ofrece posibilidades de pinturas para todos los gustos.

Gráfico N° 34 .Producto



Fuente: Swallow Trade

-Presentación: La tabla de pino es de 41 mm x 185mm ancho x 3200 mm largo.

Gráfico N° 35. Presentación



Fuente: Ferretería Vilcabamba

-Eslogan: Aquí el eslogan de la Ferretería no va determinado directamente al producto al que desean importar sino que engloba todo tipo de productos para la construcción que

ellos comercializan incluido la tabla de pino. El slogan de la empresa es “Mas vida , mas Construcción”.

2.5.2 Precio

El precio que se debería pagar el usuario por la compra de la tabla de pino debe incluir todo costo que se da al importar, distribuir y comercializar, más un margen de utilidad correspondiente; y, tomando en cuenta principalmente la competencia en precios.

Según los resultados de la investigación, el valor monetario que los clientes estarían dispuestos a pagar, debe mantenerse en un mismo margen de acuerdo al que actualmente rige en el mercado de la venta de la madera de pino en la parroquia Vilcabamba, este se manifiesta entre los \$11.00 a los \$11.60 dólares americanos, de acuerdo al Cuadro 18 sacando una media del precio que estarían dispuestos a pagar las diferentes familias de Vilcabamba por una tabla de pino es de \$11.15 dólares. En el Estudio Financiero del capítulo V en la sección Costo unitario e Ingreso anual se explica en el cuadro numero 94 el precio unitario por tabla al cliente, que sería del \$11,20 dólares como precio de venta con un margen de utilidad del 60 % para el primer año del proyecto.

2.5.3 Plaza o distribución

Son los diferentes pasos a seguir para que el producto o servicio de una empresa llegue al usuario final.

La ferretería Vilcabamba como actividad principal tiene el comercializar todo artículo o producto para la construcción, pero al momento de importar uno de sus productos estrellas se convierten en distribuidores directos y comercializadores de una manera directa eh indirecta con intermediadores que también comercializan la tabla de pino en la localidad. De la investigación de campo se puede observar que los usuarios tienen una preferencia para adquirir la tabla de pino en la Ferretería Vilcabamba de un 98,31% al momento que demuestran estar de acuerdo con que se implemente el servicio de importación de tabla de pino en la Ferretería Vilcabamba.

Dentro de los canales de distribución se utilizan lo siguiente:

- **Canal de Comercialización:** La ferretería Vilcabamba como importadora de madera quiere realizar la venta de la madera de pino tabla de pino como comerciante y distribuidor.

- **Como distribuidor:** A las diferentes Ferreterías de la localidad tanto Vilcabamba y Malacatos.

- **Como Comercializador :** a los diferentes clientes de Vilcabamba desde la Ferretería Vilcabamba.

Gráfico N° 36. Canal de Distribución y Comercialización



Elaborado por: El Autor

2.5.4 Promoción y publicidad

Promoción: La promoción es una estrategia y una herramienta a su vez que permitirá dar a conocer la madera de pino importada desde Chile a venderse, informando de sus características estipulando la compra de un producto bueno y a precios accesibles.

Luego de analizar el trabajo de campo, de acuerdo con el cuadro numero 19 hay una preferencia de un 77.24% de descuentos por la compra de más de 100 tablas de pino, además de recibir esferos y gorras por la adquisición del producto en promoción.

Gráfico N° 37. Gorras y Esferos



Publicidad: Por medio de la publicidad servirá como forma de comunicación comercial hacia el consumidor, para poder difundir los mensajes que la Ferretería Vilcabamba quiere dar a conocer, en este caso a todas las diferentes familias de la parroquia Vilcabamba del cantón Loja, es por tal razón que la publicidad es una técnica de la comunicación global, y su finalidad es difundir mensajes a través de los medios de comunicación con la intención de persuadir a los usuarios que usen el producto.

Para dar a conocer que la ferretería Vilcabamba importa madera de pino, se hace referencia en el estudio de mercado realizado, y según el cuadro numero 20 la radio con un 57% es de preferencia de las diferentes familias, para enterarse de la

comercialización de la madera de pino, seguido por un 27% para entregar hojas volantes que se repartirán un total de 200 hojas mensuales.

Gráfico N° 38. Hojas Volantes

Ferretería Vilcabamba
más vida, más construcción

... TODO EN MATERIALES Y ACABADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN!!!

Importadora directa de tabla de pino con grandes descuentos y promociones

Visítanos en Diego Vaca de Vega- Via Yamburara
Entregas a Domicilio : 2640004

The flyer features a circular logo with 'FV' in the center, surrounded by 'Ferretería Vilcabamba'. Below the logo is the company name and slogan. The main text is in large, bold letters. To the right, there are images of various tools: a hammer, gloves, pliers, a trowel, a shovel, a wheelbarrow, and several bottles of construction products. On the left, there is a photograph of the store's interior with shelves of goods and a shopping cart. At the bottom left, there is a photograph of large stacks of lumber. At the bottom right, there is a photograph of the store's entrance and a white cap with the company logo.

Elaborado por: El Autor

De acuerdo al cuadro 21 las diferentes familias de Vilcabamba tienen una aceptación de 62% por la radio local “Radio Vilcabamba”, en donde se optara en poner publicidad sobre el producto importado, a pesar que ya existe una propaganda de la empresa en la misma radio de la Ferreteria Vilcabamba de los servicios que ofrece la empresa de la

cual tiene un precio de 100 dólares mensuales con anuncios de 3 veces al día y 5 entre la tarde y noche.

Gráfico N° 39. Cuña Publicitaria- Radio Vilcabamba

Tiempo	Cuña Publicitaria
000-004 segundos	Música Instrumental (Country <u>Music-Ferretería Vilcabamba</u>)
005-025 segundos	Ferretería Vilcabamba! Comercializadora de todo tipo de materiales y acabados para la construcción de calidad , tiene un compromiso con Vilcabamba , un compromiso contigo ;!! (Música Instrumental- Hablada de la empresa a fondo)
025-027 segundos	Música Instrumental (Country <u>Music-Ferretería Vilcabamba</u>)
028-045 segundos	Te ofrecemos un nuevo servicio , siendo la primera importadora directa de Vilcabamba de madera de pino Si como lo oíste... Distribuimos y comercializamos la mejor madera de pino para todo tipo de construcción y acabados de construcción y mueblería ... (Música Instrumental- Hablada de la empresa a fondo)
046-048 Segundos	Música Instrumental (Country <u>Music-Ferretería Vilcabamba</u>)
049-058 Segundos	Vamos , que esperas , visítanos en nuestro amplio local en Diego de Vega vía a <u>Yamburara!</u>
059-062 Segundos	Música Instrumental (Country <u>Music-Ferretería Vilcabamba</u>) Te esperamos – Varias Voces a la ves
Total	1.02- un minuto con dos segundos
Para	Radio Vilcabamba

Elaborado por: El Autor

Capítulo 3

3. Estudio Técnico

En este capítulo sobre el estudio técnico se obtiene una importante información y necesaria para conocer las necesidades de capital, recursos materiales y mano de obra. Aquí se estudia la localización de la Ferrería Vilcabamba en una visión macro y micro, las capacidades que tiene la empresa para llegar a la ingeniería del proyecto en donde se muestra un proceso productivo, flujograma de procesos y la distribución de la planta.

Por lo tanto, con los datos obtenidos con los capítulos anteriores ya se puede establecer un estudio económico, también en el estudio técnico podemos diferenciar varias características que puede tener la empresa como anteriormente ya se la menciona, que son: Localización, el tamaño de la planta o empresa, ingeniería del proyecto e impacto ambiental.

Con ello se puede determinar como objetivos en este capítulo la viabilidad técnica para comercializar y distribuir la tabla de pino, como también fijar el tamaño óptimo y localización más adecuada desde el punto de vista físico y financiero, determinar el requerimiento de maquinaria y equipos, las instalaciones físicas y la organización requeridos para el funcionamiento operativo del proyecto.

3.1 Localización del Proyecto

Para la localización de este proyecto se ha seleccionado a la parroquia de Vilcabamba del cantón Loja, Provincia del mismo nombre, ya que la empresa que importara la tabla de pino está ubicada en esta localidad específicamente.

3.1.1 Factores que incluyen en la localización de la importadora

-Producto: La madera de pino representa la materia prima de la importación para que pueda ser utilizada por el usuario para todo tipo de construcción o uso que le quiera dar, este producto llegara a la empresa dependiendo la demanda progresiva que se da durante el año con una fácil accesibilidad para el cliente.

-Espacio: El espacio en donde llegara la madera debe ser amplio con entrada y salida de transporte pesado, para la descarga de la mercadería ya que es una materia prima que ocupa mucho espacio y que la Ferretería Vilcabamba lo posee dentro de su empresa(tanto en bodegas y en Ventas).

-Transporte: La ubicación estratégica de la Ferretería Vilcabamba facilita el acceso de los vehículos que ingresen en las instalaciones , tanto para carga del producto al interior de la empresa como particulares en la parte frontal propia de la empresa.

-Vías: Las vías que se utiliza hasta llegar a la ferretería Vilcabamba están en buen estado, asfaltadas en su totalidad.

-Servicios Básicos: En el lugar donde la Ferretería Vilcabamba realiza sus operaciones cuenta con todos los servicios básicos de manera permanente, los cuales son: Energía eléctrica, teléfono y agua.

-Ambientales: La ferretería Vilcabamba si es cierto que vende productos de materia prima que provocaría un impacto ambiental como es la tabla de pino, pero no es la responsable directa de este impacto ambiental ya que la empresa solo comercializa y distribuye estos productos y no los explota, por tal razón no genera ningún impacto ambiental, aquellos desechos que se produzcan en la actividad de importación de madera serán reciclados como determina las leyes municipales correspondientes con la clasificación de la basura.

-Talento Humano: Para la importación de la madera de pino y para su distribución y comercialización se requerirá personal que labore en las áreas principales en carga como cargadores y un agente de ventas para la distribución de la madera, el demás personal necesario para el pleno funcionamiento de la empresa ya lo posee actualmente desempeñando varias funciones administrativas , económicas y de venta.

3.1.2 Macro localización

Determinando las características de la localización que anteceden se puede concluir que la Ferretería Vilcabamba que importara tabla de pino desde Chile estará ubicada en la República del Ecuador , que cuenta con alrededor de 15 millones de habitantes, cuenta con 24 provincias entre estas Loja, limitando al norte con la provincia del Azuay al oeste con la provincia del Oro y la república del Perú al este con la Provincia de Zamora

Chinchi y al sur con la república del Perú donde se desarrollara el proyecto, específicamente en la parroquia de Vilcabamba del cantón Loja, que permitirá satisfacer concretamente el mercado local de la parroquia Vilcabamba que posee las condiciones adecuadas para que la Ferretería Vilcabamba se encuentre en este sector.

Gráfico N° 40. Macrolocalización

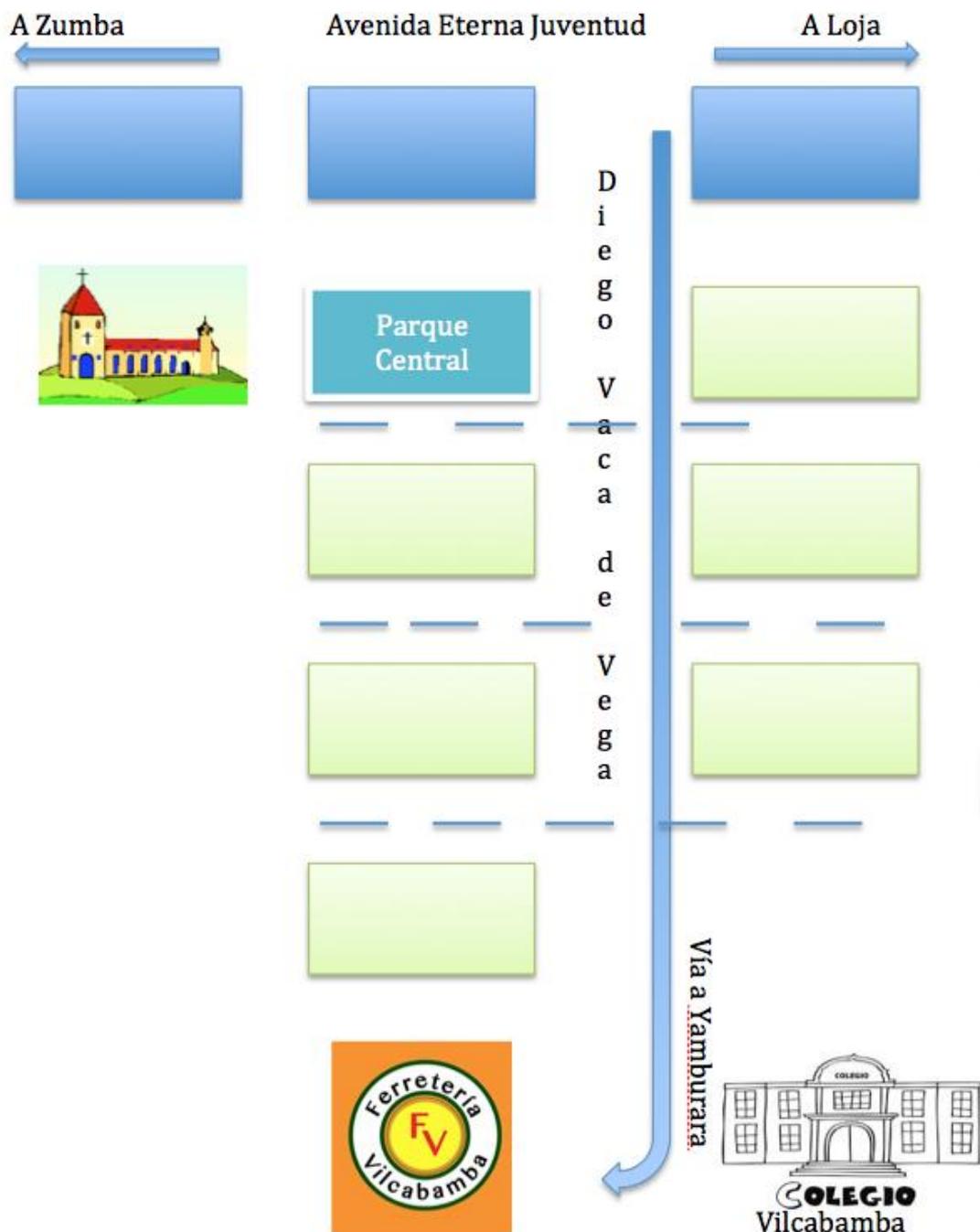


Elaborado por: El Autor

3.1.3 Microlocalización

La Ferretería Vilcabamba está ubicada a tres cuadras del parque central de la parroquia Vilcabamba vía Yamburara en la calle Diego Vaca de Vega, un lugar donde brinda las condiciones necesarias para su desarrollo comercial, disponiendo de todos los servicios.

Gráfico N° 41. Microlocalización



Factores que hay que tomar en cuenta en la Microlocalización son:

Condiciones Climatológicas: El clima de la parroquia Vilcabamba donde se encuentra la empresa Ferretería Vilcabamba es cálida con una temperatura que bordea de 18 a 22 grados, perfecta para el desenvolvimiento de las actividades operacionales de la empresa.

Mano de Obra: existe disponibilidad de mano de obra en la localización donde se encuentra la empresa.

Terreno y Construcción: en el lugar donde esta ubicada la empresa tiene un terreno aproximado de una hectárea y de construcción de 100 m², la empresa tiene suficiente espacio para la entrada y salida de grandes camiones que es necesario para el desenvolvimiento de la importación de la madera de pino.

Disponibilidad de servicios básicos: como se lo explico en los factores de localización, la ferretería cuenta con todos los servicios básicos que son : agua, energía eléctrica, y teléfono.

Vías de acceso : La ferretería Vilcabamba esta ubicada en una vía muy amplia donde hay una facilidad de salida y entrada de vehículos livianos y pesados.

Vías: las vías a los alrededores de la Ferretería son de buena calidad y de muy buen estado para transitar fácilmente.

Método De Ponderación Por Puntos De Los Factores De Localización

El lugar donde esta establecida la empresa fue escogido estratégicamente por indicadores positivos para el buen desenvolvimiento de las diferentes funciones de la empresa. La calificación se dio de acuerdo al nivel de servicio que tiene para la Ferrería Vilcabamba y su funcionalidad para la comercialización.

Cuadro N° 39. Factores De Localización y calificación

	Calificación		
	Alto	Medio	Bajo
	8-10	4-7	1-3
Factores	Centro de la Parroquia	Yamburara Bajo	Yamburara Alto
Condiciones Climatológicas	9	9	9
Mano de Obra	8	8	8
Terreno y Construcción	3	10	10
Disponibilidad de servicios básicos	9	9	6
Vías de accesos	4	9	7
Total	6,6	9	8

Elaborado por: El Autor

De acuerdo a los resultados de los factores de localización antes analizados se determinó estratégicamente el lugar más óptimo para la implementación de la empresa ferretera y por tal motivo se la ubico en Yamburara bajo, siendo la Micro localización más opcional para su desenvolvimiento comercial con una calificación de 9 puntos.

3.2 Tamaño de la Empresa

En la determinación del tamaño del proyecto se debe tomar en cuenta el estudio de mercado realizado en el capítulo II, por lo tanto, éste se determina en función de los resultados obtenidos en el análisis de la oferta y demanda, en especial en lo que representa a la determinación de la demanda insatisfecha de la adquisición de la madera de pino para las diferentes familias de Vilcabamba.

3.2.1 Capacidad Instalada

En la Ferretería Vilcabamba no tiene ninguna medida o algún tipo de cupo, que impida el libre ingreso de la madera de pino, ya que no se encuentra en la lista de los productos que no se puede importar en el país, además tan solo existe un arancel del 10% como impuesto según la partida del producto (44077 10900), este producto no entra al grupo de los productos que tienen salvaguardas en el país actualmente.

Cuadro N° 40.. Capacidad Instalada

Año	Demanda Insatisfecha	Capacidad de Importación	Porcentaje
2015	44376	44376	100%
2016	44798	44798	100%
2017	45127	45127	100%
2018	45508	45508	100%
2019	45866	45866	100%

Fuente: Cuadro N° 38

Elaborado por: El Autor

3.2.2 Capacidad Utilizada

Es la fracción de la capacidad instalada que se va a utilizar en la importación de la tabla de pino por la Ferretería Vilcabamba.

Para poder determinar la capacidad utilizada anual en la Ferretería Vilcabamba , se considera porcentajes de utilización de la capacidad ya instalada de la empresa, cuyo fin

es tan solo de cubrir la demanda requerida por las diferentes familias de Vilcabamba y de los clientes frecuentes de la empresa que ayudaran a mitigar el entorno de riesgo del mercado, por presentar un número mayor de comercialización de madera de pino, hasta que el mismo tenga la aceptación de las diferentes familias de Vilcabamba.

Tenemos que tomar en cuenta que en un container de 40m³ hay una capacidad de 1800 piezas de tabla de madera con las medidas correspondientes requeridas por la empresa y en un container de 20m³ tiene la capacidad de 900 piezas de tabla de madera correspondiente a las medidas requeridas también por la Ferretería Vilcabamba, es la razón que durante el primer año el porcentaje de la capacidad instalada es de un 8,18% que es un total de dos containers de 40 m³, para el segundo año del proyecto es de 10,14% correspondiente a dos containers de 40m³ y uno de 20m³, tercer año 12,05% correspondiente a tres containers de 40m³, cuarto año 13,96% que equivale a tres containers de 40m³ y uno de 20m³ y el quinto año de 15,82% que corresponde a 4 containers de 40m³.

Cuadro N° 41. Capacidad Utilizada

Año	Capacidad de Importación	Porcentaje capacidad instalada	Capacidad Utilizada
2015	44376	8,11%	3600
2016	44798	10,04%	4500
2017	45127	11,96%	5400
2018	45508	13,84%	6300
2019	45866	15,70%	7200

Fuente: Cuadro N° 39
Elaborado por: El Autor

3.3 Producto a Importar

Gráfico N° 42. Producto a importar



Fuente: Pacific Forest

La tabla de pino tratado, madera seca cepillada, ideal para terminaciones a la vista en: construcción, decoración o mueblería. Apta para ser pintada, barnizada o tratada con otras terminaciones. (Código Arancelario 4407, incluye Pino Radiata y las otras coníferas).

- **Medidas:**
 - Espesor: 41 mm
 - Ancho: 185 mm
 - Largo : 3200 mm

- **Exportador:** Pacific Forest S.A - Chile

- **Importador:** Ferretería Vilcabamba- Ecuador

3.4 Características y costos del Producto

Gráfico N° 43. Características del Producto

DATOS GENERALES	
Tipo	Madera
Subtipo	Aserrada-KD
Nombre de producto (<i>nombre científico</i>)	pino (<i>Pinus radiata</i>)
Partida recomendada	4407109000
Unidad de medida según arancel	M3
Código de Agrocalidad	A0002

Fuente: Agro Calidad

3.4.1 Costos de Importación de la tabla de pino

Esta información será de extrema importancia para el desarrollo del estudio financiero y evaluación financiera.

Según la empresa exportadora Pacific Forest S.A, la tabla de pino tiene un precio de \$220 dólares por m3 (metro cubico) FOB, que se sumaria el flete del exportador que tiene un costo de \$1.000 dólares, este flete es de la empresa exportadora hacia las aduanas de embarque del puerto de Chile.

Para poder determinar el precio de la tabla de pino hay que tomar los costos del importador también como es el flete de las aduanas del puerto de Guayaquil a la empresa importadora que tiene un precio de 980 dólares, además de los costos aduaneros, como la revisión fitosanitaria de la tabla (véase en el grafico 48 y 54 respectivamente) y de los impuestos varios que determina el ingreso la mercadería

como son AD-VALOREM, FODINFA , CIF y IVA (véase en la parte de ingeniería del proyecto , tributos a pagar).

3.4.2 Forma de empaque

Como se indica en la capacidad a utilizarse, se traerá el producto en containers de 40m³ y de 20m³ dependiendo del proceso del proyecto por vía marítima, por cada contenedor de 40m³ se montaran 12 paquetes, cada paquete contiene 150 piezas, que da un total de 1.800 piezas por contenedor, en el caso del contenedor de 20m³ sería la mitad ,6 paquetes de 150 piezas que da un total de 900 piezas.

3.4.3 Resumen de costos que hay que pagar por un contenedor de 40 y 20 m³

Costo por container de 40m³ = USD 220 FOB * 40 m³ = \$ 8.800

Costo por container de 20m³ = USD 220 FOB *20 m³ = \$ 4. 400

Fletes de 1800 piezas y mas = \$1980 – Exportador y importador

Flete hasta 1000 piezas = \$ 990 – Exportador y importador

Revisión fitosanitaria = 70 dólares

AD- VALOREN = 10% = contenedor 40m³ = \$880

AD- VALOREN = 10% = contenedor 20m³ = \$440

FODINFA Contenedor de 40m³ = 0,5% = \$44

FODINFA Contenedor de 20m³ = 0,5% =\$22

IVA = 0% es un producto artesanal

Salvaguardas = 0% es un producto artesanal que no grava impuesto de protección.

Total contenedor de 40m³= USD11774/ 1800 piezas = 6,50 – Precio de costo

Total contenedor de 20m³=USD6912/ 900 piezas = 6,50 - Precio de costo

3.5 Ingeniería del Proyecto

Aquí se determina el proceso a seguir para poder ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con todas las normas o reglas ya establecida por la ley aduanera del Ecuador. La importación puede ser efectuada por personas naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país cumpliendo con todas las leyes del caso, deben tener una firma electrónica y debe estar registrados en el sistema de ECUAPASS y esto debe ser aprobado a través del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

3.5.1 Procedimiento de Importación

3.5.1.1 Requisitos previos

– Registro único contribuyente Ruc

Es quien asigna la actividad económica al contribuyente de acuerdo a la función que va a desempeñar, el código número de este es el número de cédula más 001 para personas naturales. En este caso Ferretería Vilcabamba está representada legalmente por su Gerente el Ing. Fausto Ramiro Boada Abarca con el número de cédula 1100568466 y su Ruc es 1100568466001 con actividad comercial de venta al por mayor y menor de artículos de Ferretería y construcción.

– Firma electrónica

TOKEN o Firma electrónica es emitida por una entidad certificadora acreditada en el país. La firma electrónica o Token funciona mediante el nuevo sistema actualizado del ECUAPASS, ahora 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.

Un token también conocido como token de autenticación o token criptográfico es un dispositivo electrónico que se le da al usuario autorizado de un servicio computarizado para facilitar el proceso de autenticación. Estos tokens electrónicos se usan para almacenar claves criptográficas como firmas digitales o como las huellas digitales.

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 SENA. Una vez que el importador ha realizado su Registro en la Ventanilla Única Ecuatoriana, le corresponde a SENA notificar este registro al Ministerio de Industrias y Productividad, quedando así habilitado para tramitar los respectivos Certificados.

– **Proceso para obtener la Firma electrónica o Token**

- 1) Ingresamos a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú “Certificación Electrónica”, y dar clic en la opción “Solicitud de Certificado”.

Este Procedimiento se ilustra en el gráfico siguiente, número 44.

Gráfico N° 44. Solicitud de Firma Electrónica

CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Inicio Quienes 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: 0992825850

*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 ELECTRONICO
- 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

- 2) Verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberá adjuntar posteriormente, 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 pago de luz, agua o teléfono.

Gráfico N° 45. 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.

Fuente: Banco Central del Ecuador

3) O llenar la solicitud de la empresa Security Data

Gráfico N° 46. 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? si 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?*: si 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?*: si 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?* SI (siga con el punto 5.1) NO (siga con el punto 6)a

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?* SI (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: Río 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)

- 4) Posteriormente se recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud de certificado, de esta forma se tendrá que acercarse a las oficinas del Banco Central para ejecutar el pago de \$65 + IVA.
- 5) Presentar la solicitud de certificado, el comprobante de pago.

- **Registro en Agro calidad como Importador**

En este paso procedemos a ingresar en la pagina web de Agro Calidad, <http://www.agrocalidad.gob.ec/>, como nuestro producto es una materia prima que va a ingresar a nuestro país al importarlo desde Chile, tenemos que identificar en este organismo la calidad del producto y conocer si hay alguna restricción para la importación.

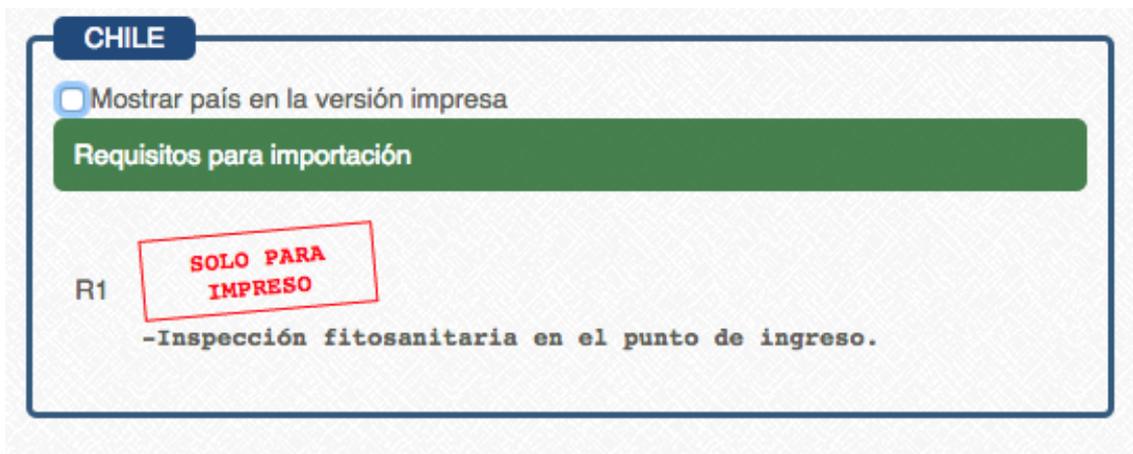
Gráfico N° 47. Identificar el Producto



The image shows a web interface for product identification. At the top, there are two logos: the Ecuadorian coat of arms on the left and the Agrocalidad logo on the right. Below the logos is a section titled 'PRODUCTO' with three dropdown menus. The first menu is labeled 'Área' and has 'Sanidad Vegetal' selected. The second menu is labeled 'Tipo' and has 'Madera' selected. The third menu is labeled 'Producto' and has 'pino [4407109000]' selected. At the bottom of the form, it says 'Sistema Gestor Unificado de Información Agrocalidad 2013 Gestión Tecnológica'.

Fuente: Agro Calidad

Gráfico N° 48. Tipo de Restricción



Fuente: Agro Calidad

En este caso no existe ninguna restricción para poder importar la madera desde Chile, solo especifica que existirá una inspección fitosanitaria en el punto de ingreso cuando la mercadería entre a las Adunas del Ecuador esto se explicara mejor en el punto de restricciones para importar mas adelante.

Siguiendo con el proceso en Agro Calidad, se procede a inscribirse como operador, para poder manipular este tipo de mercadería o mercancías que vamos a importar, para esto tenemos que registrarnos en el sistema de Agro calidad, llenando la solicitud de ingreso a sistema de guía donde ingresaremos toda la información sobre la empresa y la actividad que planeamos hacer como importadores de la tabla de pino.

Gráfico N° 49. 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 cómo ^ ! @ # \$ %.

Ingrese su clave

Confirmar clave

Código de verificación








Introduzca el texto

Fuente: Agro Calidad

- Registro en las Aduanas del Ecuador

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

- Registro en el sistema de ECUAPASS

Una vez finalizada la instalación del token, abrimos el navegador (Internet Explore, Mozilla Firefox o Google Chrome). Después se ingresa al Portal Web ECUAPASS, a través de la página web: <http://portal.aduana.gob.ec>, seguir las instrucciones de instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS.

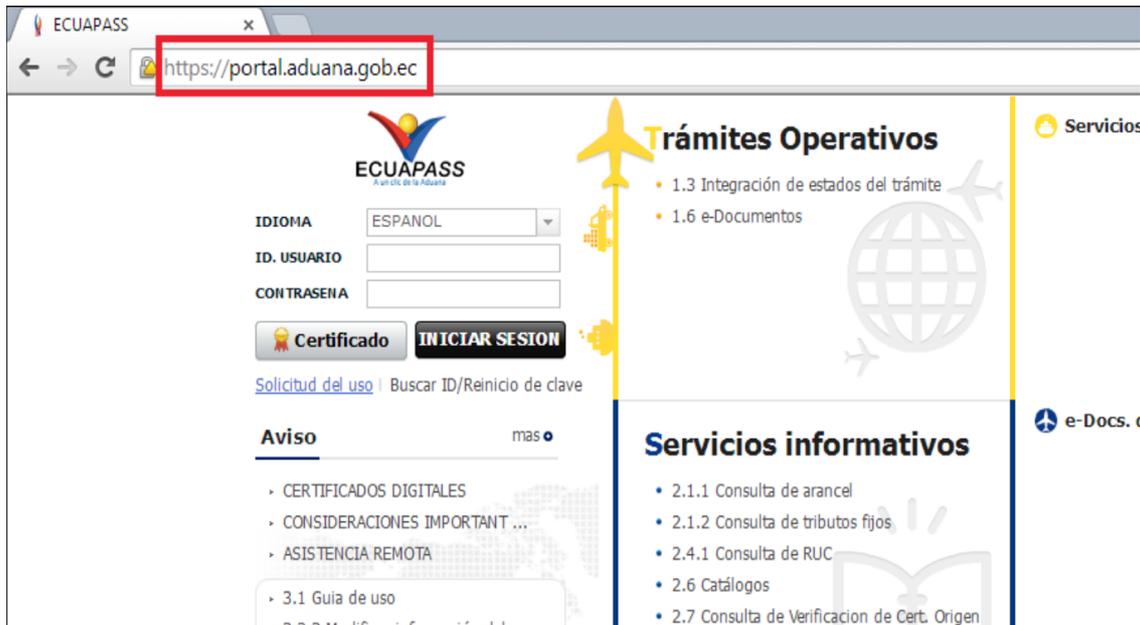
Gráfico N° 50 Instrucciones para Instalar el portal ECUAPASS

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 grafico (Gráfico numero 49) , se despliega la siguiente ventana:

Gráfico N° 51. Portal de ECUAPASS



Fuente: ECUAPASS

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

Gráfico N° 52. Ingreso a la Solicitud de Uso



Fuente: ECUAPASS

Ingresar la información requerida en la Solicitud después de a ver escogido nuestra solicitud requerida dependiendo a la operación que vamos a efectuar, y para finalizar nuestro registro seguimos las instrucciones que nos da el portal, para ingresar la contraseña del token y así dar por finalizado nuestro registro.

Gráfico N° 53. Solicitud de Registro

Información de representante

* ID.usuario

* Doc. Identificacion

* Nombre Usuario

* Contraseña * Confirmación de Contraseña

* Preguntas de Clave1 * Respuesta de Clave1

* Preguntas de Clave2 * Respuesta de Clave2

* Preguntas de Clave3 * Respuesta de Clave3

* Provincia * Ciudad

* Dirección

* Telefono1 Telefono2

Celular Fax

* Correo Electronico

* Confirmación de correo electronico

Posición SENAE Correo Electronico

Recibir mensaje SMS Recibir No recibir

Tipo de OCEs

No	Codigo de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo	Fecha de inicio	Fecha de fin
1	16927824	IMP/EXPORTADOR	EMISION	11/09/2003	31/12/9999

portaldevaduana.gob.ec

SENAE

Elige la certificación

Ubicación de Certificación

Token Disco Removible Amasaje Token Disco duro Bio-Token

Contraseña del Token

Inserte la Contraseña del Token!

Aceptar Cancelar

En caso de no encontrar la certificación, utilice [Tranx Datos de la certificación](#)

Los datos de la certificación elegida

No existe la certificación elegida.

Organización :

Disco duro Vigencia Válida :

Contraseña :

Confirmar Cancelar Ver Certifica...

Copyright © KICA Inc Ltd. All Rights Reserved

Adjuntar archivo

Cargar Descargar

Agregar Eliminar

Registrar

Fuente: ECUAPASS

Una vez cumplido estos pasos se podrá realizar la importación de la madera de pino, revisando previamente si no hay restricciones que impidan hacerlo como son el INEN, MIPRO, CONSEP, otros.

- Restricciones para Importar

Para conocer si un producto está habilitado para ser importado, visite 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 la madera de tabla para introducirla al Ecuador desde Chile , per como se amostró en el grafico numero 47 tiene este producto un requerimiento que es la inspección fitosanitaria del producto al entrar a las aduanas del Ecuador que tiene un costo de \$70 Dólares Americanos .

Gráfico N° 54. 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

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

- **Desaduanización de la mercancía**

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.

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

✓ **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**

- ✓ 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

Nos ponemos en contacto con el proveedor en el país vecino de Chile en este caso la empresa Pasific Forest.

✓ Incoterms

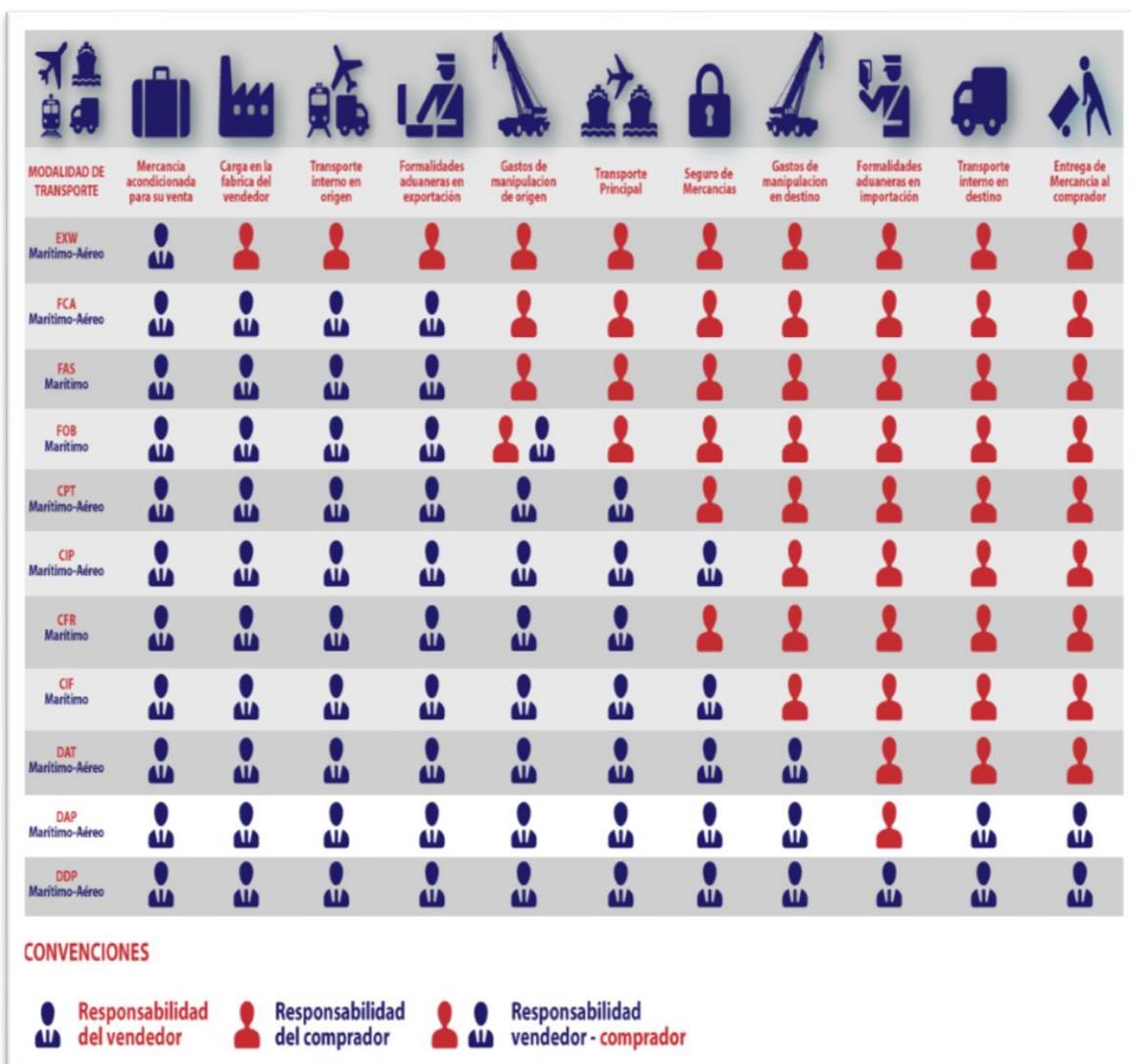
El incoterm elegido para la compra de la madera de Pino es el **FOB** (Free on Board) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido) que significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobre pasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido. En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte, esto se manifiesta de una mejor forma en el Gráfico 55.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo

expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Pero en el caso específico del proyecto todo se ara con especificaciones FOB.

Gráfico N° 55. Incoterms



Fuente: LINKS DE INTERÉS

✓ **Transporte**

El transporte de la madera se realizara a través de transporte marítimo por lo que se bajarían los costos, el tiempo de transportación es de 3 a 5 días desde el puerto de Valparaíso hasta Guayaquil existiendo una distancia de 1909.55 millas náuticas. Entre las principales empresas navieras en el puerto de Guayaquil esta la naviera TRANSAVISA SA cuyo contacto es el Sr. Wilfred Meinlschmidt Stoever quienes ofrecen sus servicios para el transporte de la nuestra mercadería estos gastos corren por cuenta del exportador.

✓ **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 figurara 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.

Gráfico N° 56. Factura Comercial



PACIFIC FOREST

COMERCIALIZADORA FORESTAL LTDA.
 O'Higgins N° 77, Oficina 1205, Edificio Independencia.
 (56) - (41) - 2185630 (56) - (41) - 2185631
 CONCEPCIÓN - CHILE

PROFORMA FERRETERÍA VILCABAMABA N° 3.454 - 1.099 Fecha 2015-07-20

FACTURAR A:	FERRETERÍA VILCABAMABA	Dirección	C/DIEGO DE BACA, VIA YAMBURARA, PARROQUIA VILCABMABA / LOJA -ECUADOR
Fono	593-996432370	Pais / ciudad	ECUADOR /
CONSIGNAR A	FERRETERÍA VILCABAMABA	Dirección	C/DIEGO DE BACA, VIA YAMBURARA, PARROQUIA VILCABMABA / LOJA -ECUADOR
Fono	593-996432370	Pais / ciudad	ECUADOR /
NOTIFICAR A	FERRETERÍA VILCABAMABA	Dirección	C/DIEGO DE BACA, VIA YAMBURARA, PARROQUIA VILCABMABA / LOJA -ECUADOR
Fono	593-996432370	Pais / ciudad	ECUADOR /

#	Unidad	Unidad	Cant	Espesor	Ancho	Largo	Paquetes	Precio Unitario.	Monto Det.Valor
1	MADERA CEPILLADA DE PINO RADIATA	PZ	1.800,00	2	8	3200	0	4,888	8.800,00

Madera de Pino Radiata

Seca al 12% - 14%

Cepillada cuatro caras (cepillado calidad 1ra muebleria)

Medida final producto 41mm x 185mm x 3200mm

Calidad Lateral

No acepta mancha, canto muerto, Medula, tocedura ni agujeros.

USD	SUB TOTAL	FOB	8.800,00
------------	------------------	------------	-----------------

Embalaje:

Con Material certificado norma NIMF 15.

Paquetes con 3 tacos y 3 zunchos.

TOTAL CONTENEDORES : 01 X 40' HC

PUERTO DE CARGA : CUALQUIER PUERTO CHILENO.

PUERTO DE ENTREGA : A CONFIRMAR POR EL CLIENTE.

Fuente: Pacific Forest

✓ 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:

- 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 precizarlo;
- 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 N° 57. Ejemplo de Póliza

Marca	No	Cantidad de madera en m3	Contenido	Valor de seguro	%	Prima	Observaciones
Aserrada Radiata-kd Madera de Pino	---	40 m3	Tablas de Hasta 15 Días en Aduana	880	10	240	-----

Embarcado por : Pacific Forest S A

Nota: De conformidad con las condiciones de la póliza. Los aseguradores o embarcadores llenaran este formulario en duplicado y lo remitirán a la compañía de seguros XN en GUAYQUIL ECUADOR o a sus agentes autorizados antes . antes de efectuado el embarqu, el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado.

Fuente: Transavisa SA- Boceto de Ejemplo

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.

Gráfico N° 58. Manifiesto de Carga

LOGO EMPRESA TRANSPORTADORA		REMESA TERRESTRE DE CARGA		<input type="text"/>
SEÑORES:	<input type="text"/>	CIUDAD	<input type="text"/>	NUMERO DE MANIFIESTO
CONDUCTOR:	<input type="text"/>	VEHICULO PLACA:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
REMITIMOS A USTEDES LAS SIGUIENTES MERCANCIAS PROCEDENTES DE:				<input type="text"/>
REMITIDAS POR:	<input type="text"/>	COBRAR OFICINA DE:	<input type="text"/>	<input type="text"/>
NOTA:	<input type="text"/>			
<i>CUMPLIDO No.</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>KILOS</i>	<i>GALONES</i>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		
FIRMA Y SELLO AUTORIZADOS J.B.T.		FIRMA Y SELLO DESTINATARIO		
<i>Señores: EL CONDUCTOR EXPERTO MINIMIZA LOS RIESGOS QUE SE PUEDEN PRESENTAR EN LA OPERACION</i>				
EMPRESA				

Fuente: Ejemplo de Manifiesto de Carga

✓ Certificado de origen (cuando preceda)

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 Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

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

– Aforo

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,

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**

- ✓ Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior;
- ✓ Cuando 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.

- ✓ **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 para la tabla de pino es del 10 %

- ✓ **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. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos), la tabla de pino no tiene ICE

- ✓ **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE, EN ESTE CASO LA TABLA DE PINO TINE TARIFA 0% POR SER UN PRODUCTO ARTESANAL.

3.5.2 Flujoograma de Procesos

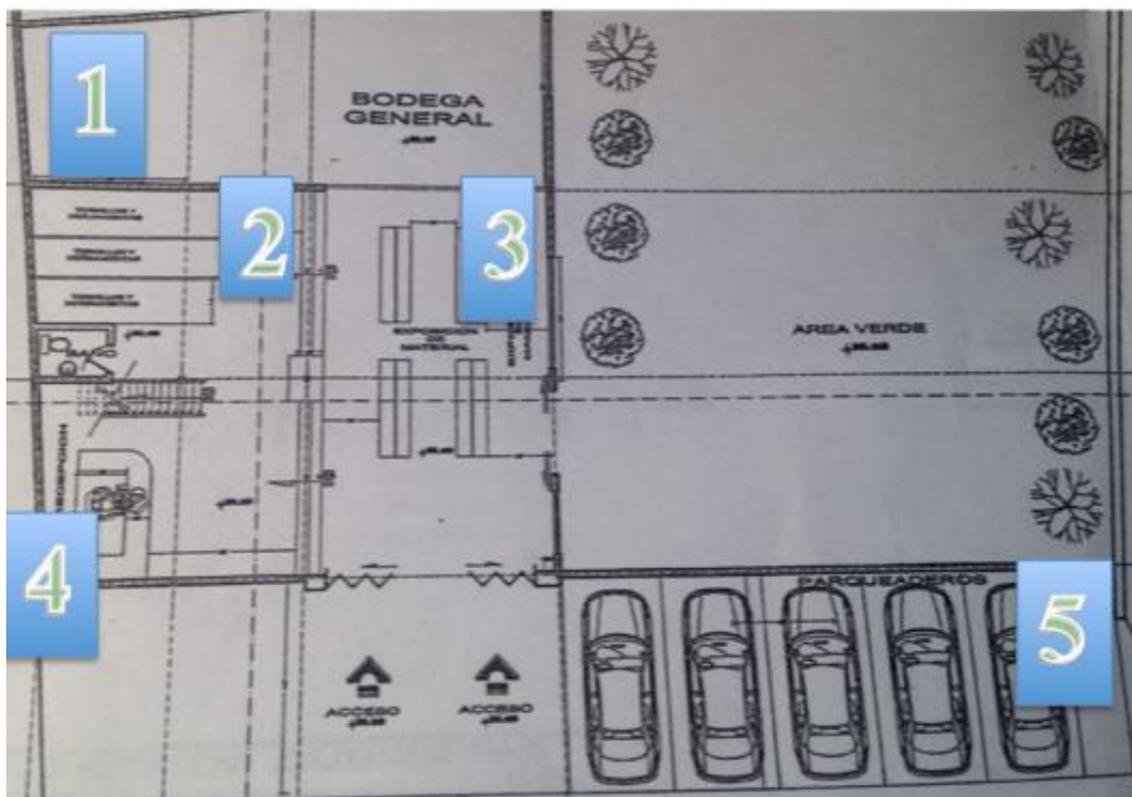
Gráfico N° 59. Flujoograma de Procesos

Observación				si	no		Tiempo
Inicio	x						
Contactar Proveedor		x				x	1 día
Ver requisitos y costos		x					1 día
Solicitar Factura Proforma		x					1 día
Negociación			x				3 días
Confirmación de Negocio				x	x		1 día
Medio de pago		x					1 día
Embarque de mercadería del exportador desde Chile		x					8 horas
Arribo de mercadería al Puerto del Ecuador		x					5 días
Proceso Aduanero del Importador		x					2 días
Desaduanización		x					1 día
Sale Mercancía		x					3 horas
Flete a Ferretería Vilcabamba con la mercadería		x					9 horas
Almacenaje de la mercadería a bodegas de la empresa		x					2 horas
Comercialización		x					
Fin	x						

Elaborado por: El Autor

3.6 Distribución de la Empresa Ferrería Vilcabamba

Gráfico N° 60. Plano de la Empresa



Fuente: Ferrería Vilcabamba

Especificaciones :

1. Bodegas donde se almacena materiales de Construcción y donde se va almacenar la madera de pino al ser importada
2. Oficinas
3. Mostrador de productos que comercializa la empresa y donde se va a ubicar la madera de pino para exhibirla para su comercialización
4. Baños y cajas de pago
5. Parqueadero eh ingreso para carga a las bodegas

3.7 Impacto ambiental

La evaluación del impacto ambiental, es un instrumento preventivo de gestión que permite que las políticas ambientales puedan ser aplicadas en el proceso de elaboración, evaluación y evitando 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.**

En la siguiente matriz de impacto ambiental se encuentra 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 de acuerdo a los cuadros que se detallan más adelante.

Dentro de la distribución del consultorio de rehabilitación en el departamento de operaciones del servicio se utilizara máquinas que producen ruido y deberán ser medido para constatar que los decibeles sean los permitidos, igualmente el personal que se encargara de brindar el servicio utilizara las implementos necesarios para mitigar impactos ambientales. A continuación se describe a través de la siguiente matriz de Cruz Gabriel.

Cuadro N° 42. Matriz de Medio Ambiente

COMPONENTES	ACCIONES	IMPACTOS
AMBIENTALES		
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 por: 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 habidad 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 Cruz Gabriel.

Cuadro N° 43. 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 por: El Autor

Tomando como relación y antecedente el criterio del autor antes descrito 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 permito exponerlos a continuación:

Cuadro N° 44. Factores Ambientales

Acciones	FACTORES AMBIENTALES					
	MEDIO NATURAL					
	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 por: El Autor

Cuadro N° 45. Identificación y Valoración de Impacto

POSITIVOS	1	Intensidad Baja	1	NEGATIVOS
	2	Intensidad Moderna	2	
	3	Intensidad Alta	3	

Fuente: Cruz Gabriel (2005 pág. 58)

Elaborado por: El Autor

Análisis e Interpretación:

En base a la matriz de impactos ambientales se puede definir que la ferretería Vilcabamba 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 es una ferretería 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.

Conclusiones:

El estudio del Impacto ambiental ha permitido identificar los impactos que podrían derivarse durante la ejecución del proyecto, siendo el más palpable, la afectación al paisajismo que se da ya que las instalaciones de la empresa son amplias y ocupan un gran porcentaje de área verde en la población de Vilcabamba donde justamente es considerada área ecológica. Así mismo se ha podido determinar que tendrá un efecto positivo en el medio social a través de la comercialización de sus productos ya que dinamiza la economía local del sector.

Por ende el proyecto no necesita de medidas de mitigación.

Capítulo 4

4. Estructura Organizativa de la Empresa

En este capítulo se desarrolla la estructura organizacional de la empresa “Ferretería Vilcabamba”, en donde se desarrolla las funciones y relaciones laborales de las actividades y tareas que conforman una entidad comercializadora, ahora importadora y distribuidora con una oportuna coherencia y orden en sus procedimientos.

También se toma en cuenta la organización legal y administrativa en donde se propone la razón, objetivo social, domicilio y el tiempo de duración de funcionamiento de la Ferretería Vilcabamba. En la organización administrativa se refiere a los flujos de autoridad, decisiones, y los niveles de funciones en que estas se ponen en práctica o bien para lograr la adecuada comunicación y coordinación entre los componentes de la empresa, para que las funciones desarrolladas respondan al plan común que se persigue, por tal razón en esta parte se encuentran los niveles jerárquicos, organigramas y el manual de funciones. Esta información ayuda al estudio financiero y evaluación financiera.

4.1 Organización Legal

4.1.1 Razón Social

La denominación que la empresa utiliza en todas las operaciones que desempeña como

comercializadora de productos para la construcción y ahora con la propuesta de importadora y distribuidora directa de tabla de pino desde Chile es “Ferretería Vilcabamba”, como nombre comercial de una compañía de responsabilidad limitada, de nacionalidad ecuatoriana y se rige con las leyes establecidas de la republica del Ecuador y reglamentos locales municipales.

✓ **Razón Comercial:** “Ferretería Vilcabamba”

✓ **Representante Legal:** Fausto Ramiro Boada Abarca

✓ **Ruc:** 1100568466001

✓ **Actividad Económica:** Venta al por mayor y menor de artículos de Ferretería

✓ **Dirección:** Provincia: Loja, Cantón: Loja, Parroquia: Vilcabamba, Numero: SN, Referencia: Frente al colegio Nacional Vilcabamba, Carretero: Vía a Yamburara, Calle: Diego Vega de Vaca.

✓ **Teléfono:** 2640004

✓ **Aspectos Legales:** Declarante

4.1.2 Objetivo social

El objetivo social de la Ferretería Vilcabamba es “Comercialización e importación y distribución de artículos de ferretería al por mayor y menor” 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.

4.1.3 Tiempo de duración

La Ferretería Vilcabamba comenzó sus operaciones comercializadoras con la venta de productos para la construcciones de todo tipo fue el 28 de Mayo del 2013 hasta la actualidad con los respetivos permisos de funcionamiento emitidos por las instituciones pertinentes para esto. Refiriendo con el plan de negocios para la importación de la tabla de pino, se dará un plazo de 5 años que durara el proyecto para la ejecución en la Ferretería Vilcabamba desde el año 2015.

4.1.4 Domicilio

El Domicilio principal de la Ferretería Vilcabamba está ubicada en la República del Ecuador, Provincia: Loja, Cantón: Loja, Parroquia: Vilcabamba, Numero: SN, Referencia: Frente al colegio Nacional Vilcabamba, Carretero: Vía a Yamburara, Calle: Diego Vega de Vaca. Por resolución del Gerente General de la empresa podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

4.2 Organización administrativa

4.2.1 Niveles jerárquicos

Son los puestos y su relación a ejecutar por medio de una dependencia que tienen las personas dentro de la empresa en donde diferencian los diferentes niveles de mando para ejercer sus respectivas funciones de orden como son:

- **Nivel legislativo**

La Ferretería Vilcabamba está integrada por 2 socios cuyas funciones son: legislar políticas, crear normas y procedimientos que debe seguir la empresa. Así como también

realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional. Ing. Fausto Boada y Alexandra Hurtado son socios de esta empresa.

- **Nivel ejecutivo**

Es el segundo al mando de la empresa, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, Normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel Legislativo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la Importadora.

En el nivel ejecutivo se encuentra la gerente general la Ing. Fausto Boada.

- **Nivel asesor**

No tiene autoridad en mando directo en la empresa ya que solo se requerirá sus servicios en determinados momentos que lo requiera la empresa, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, el asesor jurídico de la Ferretería Vilcabamba será temporal siendo el responsable el Dr. Carlos Moreno.

- **Nivel auxiliar o de apoyo**

Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente, estarán en esta área la Secretaria que tiene la función compartida con el nivel operativo en esta empresa, ya q es la misma persona que ejerce las funciones de este puesto como las funciones en el departamento de comercialización quien es la Sra. Alexandra Hurtado, contadora: Sra. Martha Feijoo la cual solo se

requerirá su servicio de forma externa de la empresa, conserje /guardia/ Cargador : Sr. Manuel Herrera comparte sus funciones no solo de apoyo sino tiene un papel mas activo en el nivel operativo en ventas.

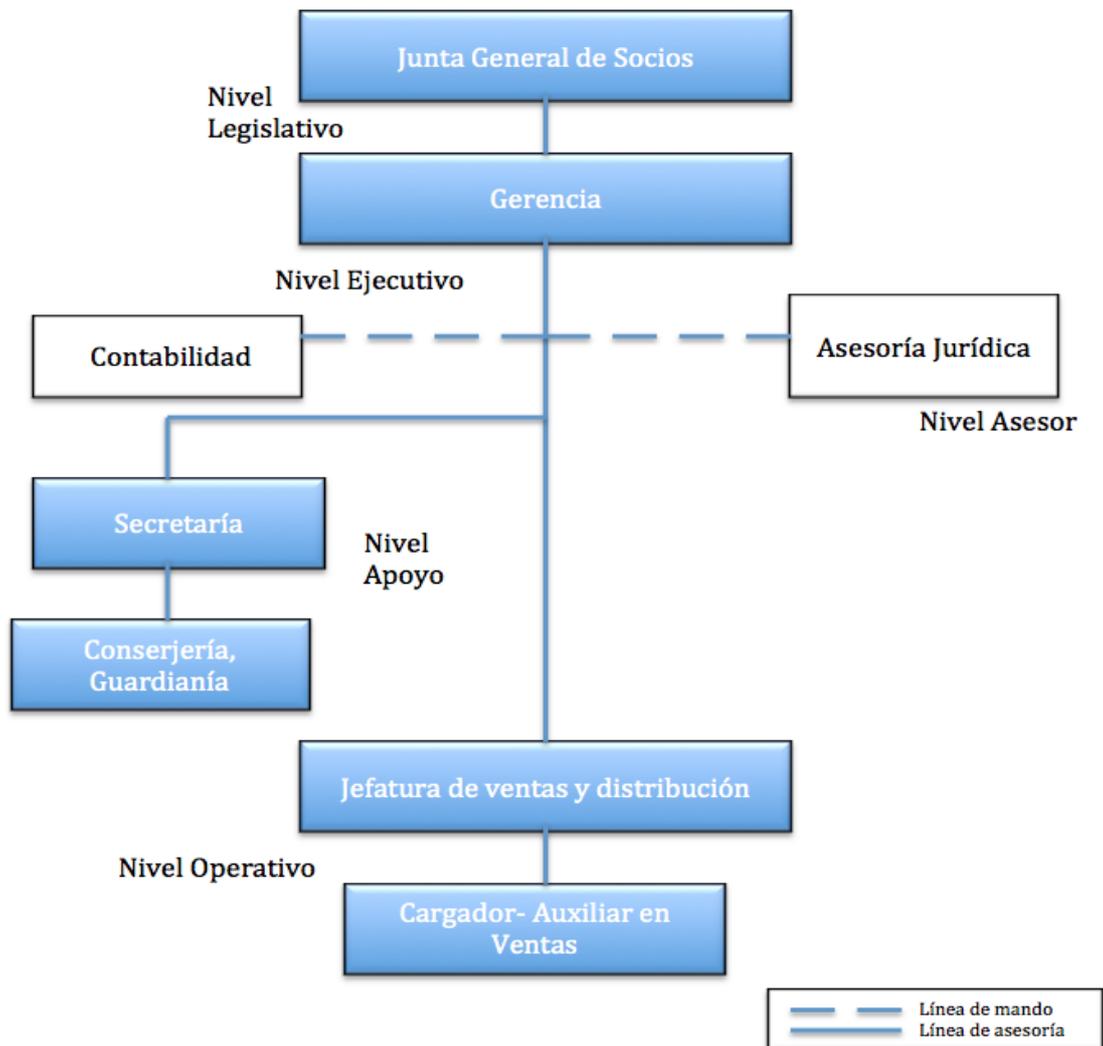
- **Nivel operativo**

Constituye el nivel más importante de la Ferretería Vilcabamba y es la responsable directa de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, para la comercialización y distribución de la madera de pino importada desde Chile. Aquí se encuentra la jefa de comercialización y de ventas : Sra. Alexandra Hurtado.

4.3 Organigramas

4.3.1 Organigrama Estructural de la Ferretería Vilcabamba

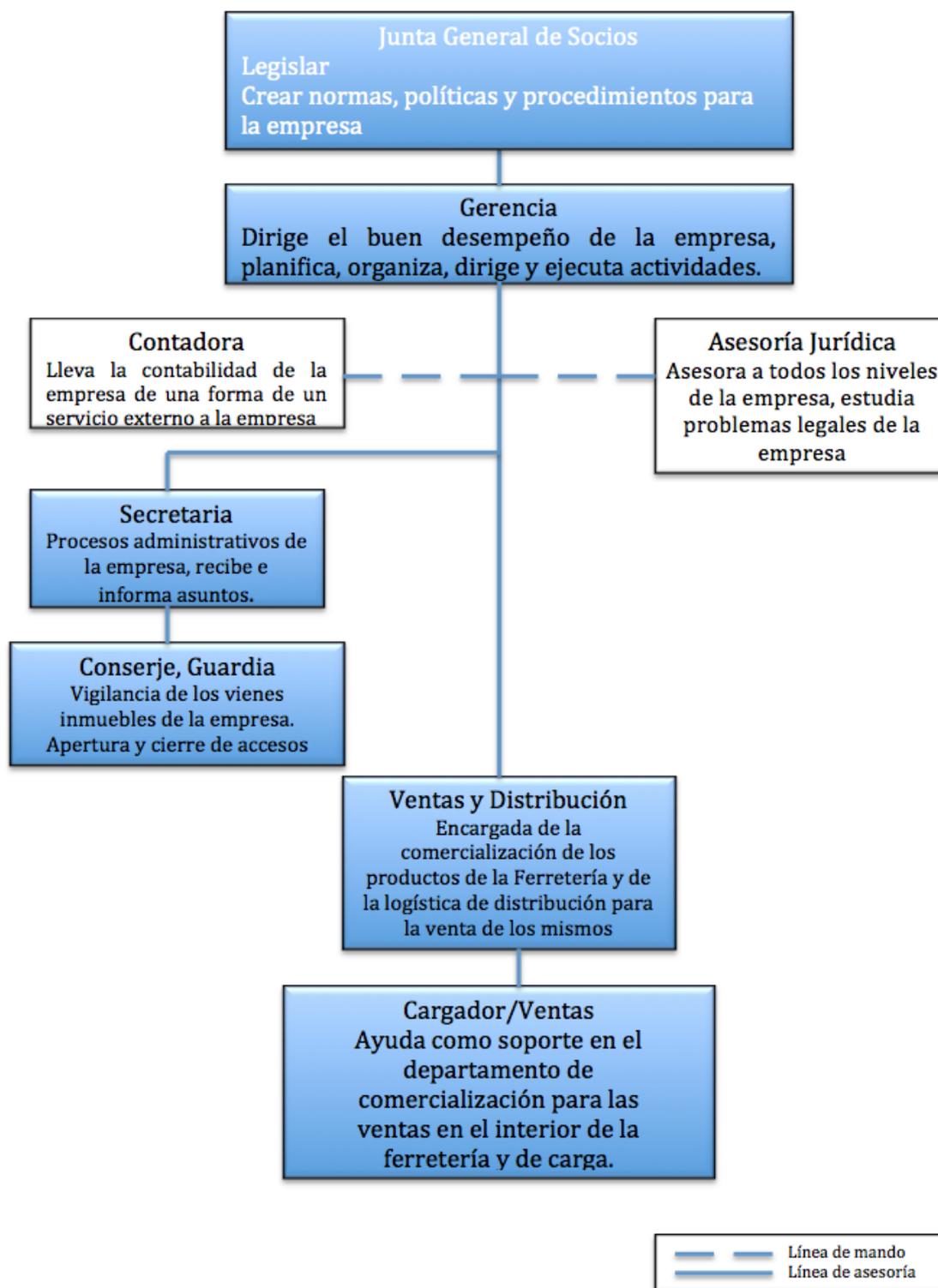
Gráfico N° 61. Organigrama Estructural



Elaborado por: El Auto

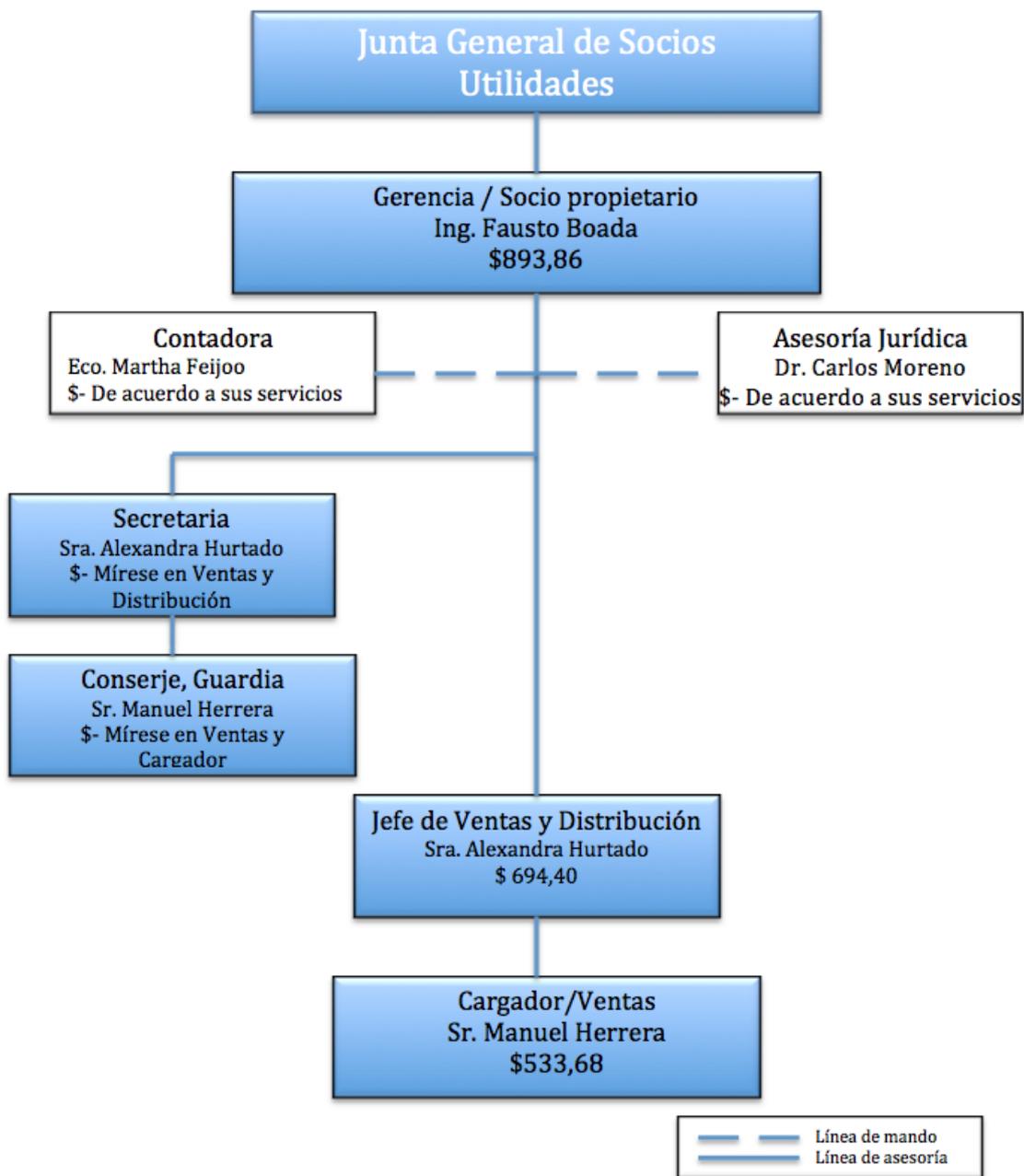
4.3.2 Organigrama Funcional de la Ferretería Vilcabamba

Gráfico N° 62. Organigrama Funcional



4.3.3 Organigrama posicional de la Ferretería Vilcabamba

Gráfico N° 63. Organigrama posicional



Elaborado por: El Auto

4.4 Manual de Funciones

Es el registro escrito que contiene toda la información y funciones que conciernen al empleado de la empresa, y estos mismos pueden ser utilizados para poder orientar en el desempeño del subordinado en la Ferretería.

Cuadro N° 46. Manual de Función	
Empresa	Ferretería Vilcabamba
Título del puesto	GERENTE/ Propietario
Nombre	Fausto Boada
Nivel	Ejecutivo/ Legislativo
Depende	Ninguno
Supervisa a	Todo el personal
Naturaleza de trabajo	Es directamente responsable por la correcta dirección, organización, y control de los bienes y recursos que posee la Importadora. Como también legislar toda norma y reglamentos en la empresa.
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Determinar reglamentos, normas y leyes internas para en la empresa, para su el adecuado desenvolvimiento de la Ferretería Vilcabamba ➤ Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a todos los empleados de la Empresa, coordinando y orientando los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos. ➤ Proponer los controles necesarios para una adecuada utilización del tiempo y los recursos de la Ferretería Vilcabamba. ➤ Velar porque los miembros de la empresa actúen de acuerdo al logro de los objetivos trazados. ➤ Coordinar y establecer metas y estrategias del Área de Comercialización. ➤ Constatar que el servicio para clientes sea el mejor. ➤ Velar porque se cumplan las metas y estrategias establecidas por la Ferretería. ➤ Debe buscar mecanismos de publicidad en la Ferretería. ➤ Debe verificar y establecer junto con la contadora, los presupuestos a asignar en los diferentes Áreas que componen la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser profesional en Administración de Empresas, o carreras afines. ✓ Tener conocimientos en mercadeo, finanzas, auditoría, presupuestos, flujos de caja, proyección, normas de control, manejo de personal. 	

Cuadro N° 47. Manual de Función	
Empresa	Asociados Moreno
Título del puesto	ASESOR JURÍDICO (Temporal)
Nombre	Carlos Moreno
Nivel	Asesor
Depende	Gerente / Socio Propietario
Naturaleza de trabajo	Administrar Atender los asuntos jurídicos legales de la importadora, asesorando y prestando asistencia a la gestión de los órganos de la alta dirección y demás unidades organizativas.
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asesorar al Gerente General de la empresa ➤ Redactar documentos, contratos, convenios y demás instrumentos jurídicos que interesan a la Ferretería Vilcabamba. ➤ Emitir informes y /o dictámenes de carácter jurídico que le sean o no solicitados por gerencia. ➤ Colaborar con el asesoramiento a todos los niveles. ➤ Las demás que le asignan las leyes, este reglamento y las emanadas de la autoridad competente ➤ Revisar minutas de contratos 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título Profesional Universitario de Abogado. . ✓ Capacitación acreditada en la especialización de Derecho mercantil, Administrativo, Laboral, Comercio exterior. ✓ Experiencia acreditada de (5) años en el ejercicio profesional. 	

Cuadro N° 48. Manual de Función	
Empresa	Empresa Privada
Título del puesto	CONTADORA
Nivel	Auxiliar _ apoyo
Nombre	Martha Feijoo
Depende	Gerente general
Supervisa a	Ninguno
Naturaleza de trabajo	Administrar un sistema contable para la Ferretería Vilcabamba – Declaraciones del SRI.
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Llevar registro de toda la correspondencia contable de la empresas ➤ Asesoramiento contable para a empresa ➤ Declaraciones de SR 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título universitario en contabilidad ✓ Persona organizada, facilidad para interactuar en grupos ✓ Brindar apoyo a los demás departamentos. 	

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 49. Manual de Función	
Empresa	Ferretería Vilcabamba
Título del puesto	JEFE DE COMERCIALIZACIÓN - SECRETARIA – VENTAS Y DISTRIBUCIÓN
Nombre	Alexandra Hurtado
Nivel	Auxiliar _ apoyo - Operativo
Depende	Gerente general
Supervisa a	Conserje – Guardia - Cargador
Naturaleza de trabajo	Ejecutar tareas secretariales, Gestión del proceso de comercialización del producto y supervisión de tareas operativas y Venta y asesoramiento efectivo al cliente
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Llevar registro de toda la correspondencia ➤ Elaborar cotizaciones para clientes, informes, resoluciones, oficios y otros documentos. ➤ Elaborar formatos para pagos de seguridad social (Salud, Pensión, Riesgos profesionales, Caja de compensación, entre otros). ➤ Pagar los servicios en las fechas establecidas. ➤ Vender de manera efectiva el producto ➤ Analizar las necesidades de los clientes ➤ Brindar información de los descuentos y promociones de los productos ➤ Dar a conocer los productos que ofrece la importadora ➤ Brindar un servicio eficiente al cliente ➤ Verificar que el producto este en excelentes condiciones a la hora de entrega ➤ Generar y cultivar buenas relaciones con los clientes 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Excelente redacción ortográfica. ✓ Facilidad de expresión verbal y escrita. ✓ Conocimientos en el área de logística, créditos, cobranzas y atención al cliente. ✓ Habilidades para la solución de problemas ✓ Capacidad de Liderazgo y organización 	

Cuadro N° 50. Manual de Función	
Empresa	Ferretería Vilcabamba
Título del puesto	AUXILIAR VENDEDOR- CARGADOR- CONSERJE
Nombre	Manuel Herrera
Nivel	Operativo- Apoyo
Depende	Jefe de comercialización, Gerente General
Supervisa a	Ninguno
Naturaleza de trabajo	Venta y asesoramiento efectivo al cliente
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vender de manera efectiva el producto como apoyo en ventas ➤ Analizar las necesidades de los clientes ➤ Brindar información de los descuentos y promociones de los productos ➤ Dar a conocer los productos que ofrece la Ferretería ➤ Brindar un servicio eficiente al cliente ➤ Verificar que el producto este en excelentes condiciones a la hora de entrega ➤ Generar y cultivar buenas relaciones con los clientes ➤ Mantener la calma y mostrar tolerancia en situaciones difíciles ➤ Lograr el objetivo y metas de ventas impuesto por la empresa 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de bachiller no indispensable ✓ Experiencia en ventas 2 años ✓ Facilidad en expresión verbal ✓ Saber sobre materiales de construcción 	

Capítulo 5

5. Estudio Financiero

En este capítulo se determina el estudio financiero, aquí comprueba de manera cuantitativa y monetaria el costo de la operación del proyecto y su aceleración, este permite evaluar la rentabilidad del proyecto de negocio. Aquí se detallan las inversiones en activos fijos, diferidos y de capital, como también el financiamiento de la inversión en donde se encuentra un análisis de costos, para determinar el precio de venta al público y posteriormente los ingresos por ventas, punto de equilibrio que hará conocer el valor mínimo de ventas y culmina con el estado de pérdidas y ganancias, toda esta información será necesaria para el desenvolvimiento de la evaluación financiera del proyecto en el capítulo cinco.

5.1 Inversiones

Las inversiones se clasifican en tres categorías: Activos Fijos, Activos diferidos y activos circulantes o capital de trabajo.

5.1.1 Activos Fijos

Hay que especificar que la ferretería Vilcabamba ya es una empresa constituida por tal razón tiene invertido algunos activos fijos que son utilizados para la comercialización

de una gran variedad de productos, entre los activos fijos que tiene la Ferretería y que serán necesarios para el proyecto son: construcción-adequación maquinaria y equipo, muebles y enseres de producción , herramientas, equipos de oficina, equipos de computación, muebles y enseres administrativos, vehículos, comprenden también inversiones intangibles como: gastos de organización y otros rubros que se deben amortizar.

Se toma en cuenta el siguiente cuadro para las depreciaciones (Véase en Anexo D) :

Cuadro N° 51.. Depreciaciones

Bienes a depreciarse	Vida útil	Porcentaje
Construcción	20 Años	5%
Maquinaria	10 Años	10%
Herramientas	5 Años	20%
Muebles y Enseres Administrativos	10 Años	10%
Equipo de Oficina	10 Años	10%
Vehículo	5 Años	20%
Equipo de Computo	3 Años	33.33%

Fuente: Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Elaborado por: El Autor

✓ **Construcción – Adequación**

El área de construcción de la ferretería Vilcabamba es de 500 metros cuadrados con una inversión de \$50.000 dólares en donde se encuentra la parte administrativa, operativa de ventas y Bodegas como lo muestra en el Grafico número 60. En la parte de bodegas se adecuara un espacio establecido para la carga de madera que es un vagón cerrado que tendrá una construcción de 100 metros cuadrados con un costo de 8.000 dólares.

Cuadro N° 52. Construcción

Fuente: Ferretería Vilcabamba

Descripción	Área de Construcción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total
Construcción	100	m2	\$80	8.000
	Total			\$8000

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 53. Depreciación de Construcción

Vida Útil	20 Años		
Porcentaje	5%		
Valor a Despreciarse	\$ 8.000		
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	8000
1	400	400	7600
2	400	800	7200
3	400	1200	6800
4	400	1600	6400
5	400	2000	6000
6	400	2400	5600
7	400	2800	5200
8	400	3200	4800
9	400	3600	4400
10	400	4000	4000
11	400	4400	3600
12	400	4800	3200
13	400	5200	2800
14	400	5600	2400
15	400	6000	2000
16	400	6400	1600
17	400	6800	1200
18	400	7200	800
19	400	7600	400
20	400	8000	0

Fuente: Cuadro N°51

Elaborado por: El Autor

✓ Maquinaria

La única maquinaria y equipo que se utiliza para manipular la madera de pino es para desmontar y montar carga de un lugar a otro, y este es un montacargas, su precio es de \$9000 dólares. Este montacargas la empresa también lo utiliza para otras funciones ajenas de la tabla de pino, para el movimiento de otros productos pesados de la Ferretería .

Cuadro N° 54. Maquinaria

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Montacargas Toyota 2002 , 7FGU30	1	9.000	9.000
Total			\$9.000

Fuente: Montacargas Ecuador

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 55. Depreciación de Maquinaria

Vida Útil	10 Años		
Porcentaje	10%		
Valor a Despreciarse	\$ 9.000		
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	9000
1	900	900	8100
2	900	1800	7200
3	900	2700	6300
4	900	3600	5400
5	900	4500	4500
6	900	5400	3600
7	900	6300	2700
8	900	7200	1800
9	900	8100	900
10	900	9000	0

Fuente: Cuadro N°53

Elaborado por: El Autor

✓ Herramientas

Como herramientas se utiliza una lijadora de madera para las imperfecciones de la tabla que tiene un costo de \$190 dólares y una sierra cortadora de madera con un precio de \$100 dólares, esta sirve para cortar retazos de tabla de menor tamaño si así lo quiere el cliente, también se aprecia como herramienta las plataformas donde se monta la madera para poder ser transportada en el montacargas que son hechas de madera con un precio de \$3 dólares cada una.

Cuadro N° 56. Herramientas

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Lijadora Bosh Gss280a Eléctrica	1	190	190
Sierra Cortadora	1	100	100
Plataformas para la madera	30	3	90
Total			\$380

Fuente: Importadora Ochoa – Ferretería Vilcabamba
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 57. Depreciación de Herramientas

Vida Útil		5 Años	
Porcentaje		20%	
Valor a Despreciarse		\$ 380	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	380
1	76	76	304
2	76	152	228
3	76	228	152
4	76	304	76
5	76	380	0

Fuente: Cuadro N°55
Elaborado por: El Autor

✓ Muebles y Enseres Administrativo

Son aquellos bienes que necesita la Ferretería Vilcabamba para el normal desenvolvimiento en la importadora de la tabla de pino y en sus diferentes departamentos entre estos están escritorios sillones, archivadores, sillas por un total de \$535 como se muestra a continuación:

Cuadro N° 58. Muebles y Enseres Administrativos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio Gerencia	1	150	150
Escritorio Ventas	1	100	100
Silla Giratoria	2	40	40
Sillas estables	5	15	75
Sillones Gerencia	2	50	100
Archivador	1	70	70
Total			\$535

Fuente: Ferretera Vilcabamba

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 59. Depreciación de Muebles Administrativos

Vida Útil		10 Años	
Porcentaje		10%	
Valor a Despreciarse		\$ 535	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	535
1	54	54	482
2	54	107	428
3	54	161	375
4	54	214	321
5	54	268	268
6	54	321	214
7	54	375	161
8	54	428	107
9	54	482	54

10	54	535	0
----	----	-----	---

Fuente: Cuadro N°57

Elaborado por: El Autor

✓ **Equipo de Oficina**

Para mantenerse en contacto, realizar cálculos de ventas, entre otros son indispensables equipos como teléfono-Fax con un costo de \$95 dólares y 3 calculadoras por un valor de \$84 dólares, como también para usos de tramites de administración se utiliza 2 perforadoras con un costo de 6,20 y dos engrapadoras con un costo de 7,20 como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 60. Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Teléfono- Fax	1	95	95
Grapadora	3	2,40	7,20
Perforadora	2	3,10	6,20
Calculadora	3	28	84
Total			\$192,40

Fuente: Ferreteria Vilcabamba
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 61. Depreciación Equipo de Oficina

Vida Útil		10 Años	
Porcentaje		10%	
Valor a Despreciarse		\$ 192,40	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	192,40
1	19	19,24	173,16
2	19	38,48	153,92
3	19	57,72	134,68
4	19	76,96	115,44
5	19	96,20	96,20
6	19	115,44	76,96
7	19	134,68	57,72
8	19	153,92	38,48
9	19	173,16	19,24
10	19	192,40	0,00

Fuente: Cuadro N°59
Elaborado por: El Autor

✓ **Vehículo**

La Ferretería Vilcabamba cuenta con un camioneta de una cabina valorado por \$ 20000 dólares de marca Toyota 2010, que sirve para entregas a domicilios de materiales de construcción y uno de estos materiales será la tabla de pino que comercializara y distribuirá la empresa.

Cuadro N° 62. Vehículo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camioneta una cabina Toyota 2010 4x4	1	20000	20000
Total			\$20000

Fuente: Ferretera Vilcabamba
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 63. Depreciación Vehículo

Vida Útil		5 Años	
Porcentaje		20%	
Valor a Despreciarse		\$20.000	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	20000
1	4000	4000	16000
2	4000	8000	12000
3	4000	12000	8000
4	4000	16000	4000
5	4400	22000	0

Fuente: Cuadro N°61
Elaborado por: El Autor

✓ Equipo de Computo

Hace referencia a los equipos tecnológicos que la Ferretería Vilcabamba tiene, y para la reinversión se toma la inflación anual de Julio de 2015 que es 4,87% de acuerdo al Banco Central del Ecuador (Véase en el anexo E). A continuación se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 64. Equipo de Computo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadora	2	560	1120
Impresora con red	1	50	50
Total			1170,00
Reinversión			56,97
Total 2 computadoras con impresora se considera 4.87% de incremento			\$1226,97

Fuente: Master PC

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 65.. Depreciación de Equipo de cómputo

Vida Útil		3 Años	
Porcentaje		33,33%	
Valor a Despreciarse		\$ 1.170	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	1.170
1	390	390	780
2	390	780	390
3	390	1.170	0

Fuente: Cuadro N°63

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 66. Depreciación de Reinversión de E. C

Vida Útil		3 Años	
Porcentaje		33,33%	
Valor a Depreciarse		\$1.226,97	
N° Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0	0	0	1.226,97
1	408,99	408,99	817,98
2	408,99	817,98	408,99
3	408,99	1.226,97	0

Fuente: Cuadro N°63

Elaborado por: El Autor

– Resumen de Activos Fijos

Aquí encontramos en resumen todos los activos fijos que la Ferrería Vilcabamba va a necesitar para desempeñar la función de importación de la tabla de pino, para su comercialización y distribución como se aprecia en el cuadro número 66, de estos activos fijos, solo dos grupos la empresa no los tiene y que debe invertir, ya que es necesario para el buen desenvolvimiento del proyecto como lo muestra en el cuadro numero 69.

Cuadro N° 67. Resumen total de Activos Fijos de Ferrería Vilcabamba

Bienes a depreciarse	Cuadro N°	Valor
Construcción – Adecuación	51	8000,00
Maquinaria	53	9000,00
Herramientas	55	380,00
Muebles y Enseres Administrativos	57	535,00
Equipo de Oficina	59	192,40
Vehículo	61	20000
Equipo de Computo	63	1226,97
Total		39334,37

Fuente: Cuadro N°51 , 53, 55, 57, 59, 61, 63

Elaborado por: El Auto

– **Resumen de depreciaciones de activos fijos.**

Según el servicio de rentas internas SRI la depreciación de activos fijos se realiza de acuerdo a la naturaleza, de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Los activos fijos inmuebles, como pueden ser los terrenos, las oficinas...etc. raramente se deprecian por lo que se consideran activos fijos no depreciables. La depreciación es definida como el proceso de asignar a gastos el costo de un activo fijo en el período en el cual se estima que se utilizará en el siguiente cuadro se muestra la depreciación:

Cuadro N° 68.. Resumen total de Depreciaciones de Activos Fijos de la Ferretería Vilcabamba

Bienes a depreciarse	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor	Cuadro N°
Adecuación	400,00	12500,00	6000,00	52
Maquinaria	900,00	4500,00	4500,00	54
Herramientas	76,00	380,00	0,00	56
Muebles y Enseres Administrativos	54,00	268,00	268,00	58
Equipo de Oficina	19,00	96,20	96,20	60
Vehículo	4400,00	22000,00	0,00	62
Equipo de Computo	408,99	817,98	408,99	65
Totales	6257,99	40562,18	11273,19	

Fuente: Cuadro N°52, 54, 56, 58, 60, 62, 65

Elaborado por: El Autor

5.1.2 Activos Diferidos

Los activos diferidos, a pesar de estar clasificados como un activo, no son otra cosa que unos gastos ya pagados pero aún no utilizados, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los periodos en los que aun no se han utilizado esos gastos.

Representan costos y gastos que no se cargan en el período en el cual se efectúa el desembolso sino que se pospone para cargarse en períodos futuros, los cuales se beneficiaran con los ingresos producidos por estos desembolsos; aplicando el principio contable de la asociación de ingresos y gastos. Son gastos que no ocurren de manera recurrente (Wordpress, 2010)

Cuadro N° 69. Activos Diferidos

Especificaciones	Valor anual	Periodo 5 años , Costo Total
Pago de Bomberos	40,00	200,00
Patente Municipal	40,00	200,00
Pedio Urbano	19,78	98,90
Registro SENA E	72,80	72,80
Inspección fitosanitaria a la tabla	70,00	70,00
Total	242,52	641,70

Fuente: Investigación – Ferretería Vilcabamba
Elaborado por: El Autor

– **Amortización del activo diferido**

Son los gastos realizados por la Ferretería Vilcabamba, son pagados y no son recuperables o reembolsables, generalmente estos gastos se efectúan al constituirse la Empresa.

Cuadro N° 70. Amortización de Activos Diferidos

Descripción	Valor del Activo	Periodo de recuperación	Años				
			1	2	3	4	5
Activo Diferido	641,70	5	128,34	128,34	128,34	128,34	128,34

Fuente: Cuadro N° 68
Elaborado por: El Autor

5.1.3 Activos Circulantes o Trabajo de Capital

Constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto. Se considera el porcentaje de la capacidad instalada por la empresa. Se especifica que la cantidad de la materia prima es el total de la capacidad utilizada que se va a importar (véase en el cuadro numero 40) y el precio unitario de la materia prima se lo obtiene de acuerdo al precio por m3 de tabla de pino que nos cuesta traer en el contenedor incluido flete hacia la Ferretería Vilcabamba como se lo especifica en el estudio Técnico sección (“Producto a Importar, Características, costos, resumen de costos”).

Cuadro N° 71. Materia prima Importada para la venta

	1 año			2 año			3 año			4 año			5 año			
	Cantidad Piezas	Precio unitario con impuestos	Precio mensual	Precio Anual	Cantidad	Precio mensual	Precio Anual									
Tabla de pino	3.600	6,50	1950,00	23.400,00	4.500	2.437,50	29.250,00	5.400	2.925,00	35.100,00	6.300	3.412,50	40.950,00	7.200	3.900,00	46.800,00
Total	3.600	6,50	1950,00	23.400,00	4.500	2.437,50	29.250,00	5.400	2.925,00	35.100,00	6.300	3.412,50	40.950,00	7.200	3.900,00	46.800,00

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 72. Incremento Materia Prima Importada

Años	Valor Total
1	23400,00
2	29250,00
3	35100,00
4	40950,00
5	46800,00

Fuente: Cuadro N°70

Elaborado por: El Autor

– **Servicios básicos para la producción y administración**

Dentro de los servicios básicos para el proyecto están, agua potable, energía eléctrica y teléfono, los mismos que se han dividido del valor total que corresponden al 100%, el 75% para las diferentes actividades que se realizara en la empresa como los cortes de madera que seria el costo operativo, y el 25% restante costos administrativos, para el cuadro numeró 74 se tomara encuesta en el incremento la tasa de inflación Julio del 2015 como se detalla a continuación:

Cuadro N° 73. Servicios Básicos en Operaciones y Administrativo

Descripción	Consumo mensual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Agua Potable m3	90,00	0,35	31,50	378,00
Energía eléctrica en kw/h	400,00	0,13	52,00	624,00
Teléfono Minuto /1.5MB	700,00	0,08	56,00	672,00
Total			139.50	1674,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 74. Incremento Servicios básicos en Operaciones y administrativo

Años	Valor total	Operativo	Administrativo
	487%	75%	25%
1	1674	1.256	419
2	1756	1317	439
3	1841	1380	460
4	1931	1448	483
5	2025	1519	506

Fuente: Cuadro N°72

Elaborado por: El Autor

– **Sueldo personal Administrativo**

Específica los sueldos de todo el personal administrativo en este caso particular de la Ferretería Vilcabamba el personal administrativo solo es integrado por el Gerente General y propietario de la empresa. También hay que tomar en cuenta que para establecer la tasa de incremento salarial se consideró lo establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales, realizando la siguiente operación:

$$\frac{\text{Salario digno 2015} - \text{Salario Digno 2014}}{\text{Salario Digno 2015}} \times 100 = \frac{354 - 340}{354} \times 100 = 3,95 \%$$

Cuadro N° 75. Sueldo y salario del personal administrativo

Componentes	Gerente
Remuneración	650,00
Décima tercera remuneración	54,16
Decima cuarta remuneración	29,50
Vacaciones	27,08
Aporte Patronal 12,15%	78,975
Fondos de reserva 8,33%	54,145
Subtotal	893,86
Total mensual	893,86
Total anual	10726,32

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 76. Incremento personal administrativo

Años	3,95%
2015	10726,32
2016	11150,01
2017	11590,44
2018	12048,26
2019	12524,16

Fuente: Cuadro N°74

Elaborado por: El Autor

– **Sueldo Personal Operativo – Ventas**

Se refiere al personal que hace posible que el producto llegue a las manos de consumidor, en el caso de la Ferretería Vilcabamba la jefa de comercialización también hace como agente vendedor y el cargador también tiene la función de apoyo como agente vendedor , a continuación se detalla el personal.

Cuadro N° 77. Sueldo y salario del personal operativo- ventas

Componentes	Jefe Comercial – Ventas	Cargador – Ventas
Remuneración	500,00	354
Décima tercera remuneración	41,67	29,5
Decima cuarta remuneración	29,50	29,5
Vacaciones	20,83	14,75
Aporte Patronal 12,15%	60,75	43
Fondos de reserva 8,33%	41,65	29,48
Subtotal	694,40	533,68
Total mensual	694,40	533,68
Total anual	8332,80	6404,19
Suma Total	14736,99	

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 78. Incremento personal Operativo Ventas

Años	3,95%
2015	14736,99
2016	15319,10
2017	15924,21
2018	16553,21
2019	17207,06

Fuente: Cuadro N°76

Elaborado por: El Aut

– **Indumentaria de Personal Operativo- Ventas**

Aquí se muestran los artículos que se usan para el desarrollo de las actividades en la empresa al momento de manipular objetos peligrosos, uno de estos es la tabla de pino importada desde Chile, además tomemos en consideración que el incremento se tomara en cuenta la tasa de inflación de julio del 2015.

Cuadro N° 79. Indumentaria de Personal Operativo- Ventas

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Guantes	2	6	3,75	7,50	22,50
Gafas Protectoras	2	2	2,50	5	5
Faja de Peso para carga	1	1	25	25	25
Total				37,50	52,50

Fuente: Ferretería Vilcabamba

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 80. Incremento de indumentaria personal Operativo Ventas

Años	4.87%
2015	52,50
2016	55,05
2017	57,73
2018	60,54
2019	63,48

Fuente: Cuadro N° 78

Elaborado por: El Autor

– **Suministros de Oficina**

En el siguiente cuadro se menciona los suministros que son necesarios para la puesta en marcha de las actividades de la importadora los cuales son importantes en un presupuesto, el incremento se tomara en cuenta la tasa de inflación de julio del 2015.

Cuadro N° 81. Suministros de Oficina

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Esferos	12	24	0,20	2,40	4,80
Lápiz	12	24	0,30	3,60	7,20
Grapadora	3	3	5,00	15,00	15,00
Perforadora	3	3	5,00	15,00	15,00
Carpetas	6	12	0,45	2,70	5,40
Papel Bond	2	6	3,50	7,00	21,00
Tinta- Impresora	1	4	8,00	8,00	32,00
Total				53,70	100,40

Fuente: La Reforma
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 82. Incremento de Suministros de oficina

Años	4.87%
2015	100,40
2016	105,28
2017	110,40
2018	115,77
2019	121,40

Fuente: Cuadro N°80
Elaborado por: El Autor

– **Útiles de Aseo**

Es indispensable para el cuidado de las instalaciones de la Ferretería.

Cuadro N° 83. Útiles de aseo

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Balde	1	3	3,00	3,00	9,00
Escobas	1	4	2,00	2,00	8,00
Recogedor	1	3	1,75	1,75	5,25
Basurero	3	6	1,50	4,50	9,00
Trapeador	1	6	2,80	2,80	16,80
	Total			14,05	48,05

Fuente: Zerimar
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 84. Incremento de Útiles de aseo

Años	4.87%
2015	48,05
2016	282,05
2017	295,78
2018	310,18
2019	325,28

Fuente: Cuadro N°82
Elaborado por: El Autor

– **Combustible y lubricantes**

Los cuales son indispensables para la poner en funcionamiento el vehículo y para mantenerlo en óptimas condiciones para su posterior utilización a continuación el detalle:

Cuadro N° 85. Combustible y lubricantes

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Lubricantes	1	6	5,00	5,00	30,00
Gasolina extra	50	600	1,40	70,00	840,00
Total				75,00	870,00

Fuente: Gasolinera Jaramillo

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 86. Incremento Combustible y lubricantes

Años	4.87%
2015	870,00
2016	912,36
2017	956,79
2018	1003,38
2019	1052,24

Fuente: Cuadro N°84

Elaborado por: El Autor

– Publicidad

Es la manera de dar a conocer nuestro producto en la parroquia Vilcabamba, a los consumidores esto se hará a través de hojas volantes 200 mensuales y cuñas radiales 8 veces al día, mensuales 240 veces con un precio de 100 dólares mensuales como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 87. Publicidad

Descripción	Cantidad mensual	Cantidad anual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Hojas Volantes	200	2400	0,02	4	48
Radio	240	2880	0,416	100	1200
Total				104	1248

Fuente: Radio Vilcabamba- Imprenta Vilcabamba

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 88. Incremento Publicidad

Años	4.87%
2015	1248
2016	1308
2017	1371
2018	1382
2019	1449

Fuente: Cuadro N°86
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 89. Resumen de Capital de Trabajo (Mensual)

Descripción	Cuadro N°	Valor Mensual
Materia prima	70	1950,00
Servicios Básicos	72	139,50
Sueldos Administrativos	74	893,86
Sueldos de Operaciones- Ventas	76	1228,08
Indumentaria	78	37,50
Suministros de Oficina	80	53,70
Útiles de aseo	82	14,05
Combustibles y aceites	84	75,00
Publicidad	86	104,00
Total		4495,69

Fuente: Cuadro N° 70, 72, 74,76, 78, 80, 82, 84,86
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 90. Resumen de Activos

Descripción	Cuadro N°	Valor Mensual
Activo Fijo	66	39334,37
Activo Diferido	68	242,52
Capital de Operación	88	4495,69
Total		44072,58

Fuente: Cuadro N° 66, 68, 88
Elaborado por: El Auto

Cuadro N° 91. Resumen de Inversión

Rubros	Valor
Activos Fijos	
Construcción	8000,00
Maquinaria	9000,00
Herramientas	380,00
Muebles y Enseres Administrativos	535,00
Equipo de Oficina	192,40
Vehículo	20000,00
Equipo de Computo	1226,97
Total de Activos Fijos	39334,37
Activos Diferidos	
Pago de Bomberos	40,00
Patente Municipal	40,00
Pedio Urbano	19,78
Registro SENA	72,80
Inspección fitosanitaria a la tabla	70,00
Total de activos Diferidos	242,52
Capital de Trabajo	
Materia prima	1950,00
Servicios Básicos	139,50
Sueldos Administrativos	893,86
Sueldos de Operaciones- Ventas	1228,08
Indumentaria	37,50
Suministros de Oficina	53,70
Útiles de aseo	14,05
Combustibles y aceites	75,00
Publicidad	104,00
Total de Capital de Trabajo	4495,69
Total de Inversión	44072,58

Fuente: Cuadro N° 66, 68, 88

Elaborado por: El Autor

5.2 Financiamiento de la Inversión

El total de la inversión es de 44072,58 dólares de los cuales un 100 % es aportado por los socios de la empresa Ferretería Vilcabamba, ya que la empresa esta ya legalmente conformada y tiene los medios para poder financiar el total del proyecto.

Cuadro N° 92. Financiamiento

Especificaciones	Valor	Porcentaje
Socio 1	22036,29	50%
Socio 2	22036,29	50%
Total	44072,58	100%

Fuente: Ferretería Vilcabamba

Elaborado por: El Autor

5.3 Análisis de costos

En este análisis que se presenta a continuación se presentan todos los valores para la ejecución del proyecto:

5.3.1 Presupuesto Preformado o Proyectado de la Ferretería Vilcabamba y de la importación de la tabla de pino

En el presupuesto preformado o proyectado se incluye todos los costos que se generan para conseguir el costo de comercialización de todos los productos que ofrece la empresa como lo muestra el cuadro numero 93, para luego en el cuadro numero 94 hacer un presupuesto de los costos que implica importar la madera de pino utilizando solo el 5 % de costo de los rubros de las proyecciones del presupuesto general de la

empresa, es importante recordar que la empresa ya esta constituida y que comercializan mas de 1.000 productos es por esa razón que los costos son compartidos con el proyecto de importación de madera de pino como se lo indica a continuación

Cuadro N° 93. Presupuesto proyectado de la Ferretería Vilcabamba de Costos de Operaciones Generales

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Materia Prima Directa Importada	23.400,00	29.250,00	35.100,00	40.950,00	46.800,00
Servicios básicos (75%)	1.256,00	1.317,00	1.380,00	1.448,00	1.519,00
Indumentaria Personal	52,50	55,05	57,73	60,54	63,48
Depreciación Construcción	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Depreciación de Herramientas de producción	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00
Total de costos de producción	26.084,50	31.998,05	37.913,73	43.834,54	49.758,48
Costos de Operación/ Gastos Administrativos					
Sueldos Administrativos	10.726,32	11.150,01	11.590,44	12.048,26	12.524,16
Servicios Básicos (25%)	419,00	439,00	460,00	483,00	506,00
Suministros de Oficina	100,40	105,28	110,40	115,77	121,40
Útiles de aseo	48,05	282,05	295,78	310,18	325,28
Depreciaciones Equipos de oficina	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Depreciación Equipo de Computación	408,99	408,99	408,99	408,99	408,99
Depreciación de muebles y enseres administrativos	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00
Amortización del diferido	128,34	128,34	128,34	128,34	128,34
Total Gasto administrativo	11.904,10	12.586,67	13.066,95	13.567,54	14.087,17
Gastos de Venta					
Sueldos personal de Ventas	14.736,99	15.319,10	15.924,21	16.553,21	17.207,06
Combustible y lubricantes	870,00	912,36	956,79	1.003,38	1.052,24
Publicidad	1.248,00	1.308,00	1.371,00	1.382,00	1.449,00
Depreciación de Vehículo	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Total Costo de Operaciones	20.854,99	21.539,46	22.252,00	22.938,59	22.259,30
Costo total de Producción	58.843,59	66.124,18	73.232,67	80.340,67	86.104,96

Fuente: Cuadros Nro 51, 52, 53, 54, 55, 57,58, 59, 61,63 70, 72, 74, 76, 78, 80, 82, 84

Elaborado por: El Autor

Este cuadro corresponde al presupuesto general de costos de operaciones en la Ferretería Vilcabamba, estos costos no se utilizaran para el desarrollo del proyecto ya

que estos rubros contienen un 100% del costo total, y de estos tomaremos solo un 5% del total para determinar un costo compartido con el producto de la tabla de pino como se lo explica en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 94. Presupuesto Proyectado a la Importación de la Tabla de pino
a la Ferrería Vilcabamba**

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de Producción					
Materia Prima Directa Importada	23400,00	29250,00	35100,00	40950,00	46800,00
Servicios básicos (5%)	62,80	65,85	69,00	72,40	75,95
Indumentaria Personal (5%)	2,63	55,05	57,73	60,54	63,48
Depreciación Construcción (5%)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Depreciación Maquinaria y Equipo(5%)	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Depreciación de Herramientas de producción (5%)	3,80	3,80	3,80	3,80	3,80
Total de costos de producción	23534,23	29439,70	35295,53	41151,74	47008,23
Costos de Operación/ Gastos Administrativos					
Sueldos Administrativos (5%)	536,32	557,50	579,52	602,41	626,21
Servicios Básicos (5%)	20,95	21,95	23,00	24,15	25,30
Suministros de Oficina (5%)	5,02	5,26	110,40	115,77	121,40
Útiles de aseo (5%)	48,05	282,05	14,79	15,51	16,26
Depreciaciones Equipos de oficina (5%)	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95
Depreciación Equipo de Computación (5%)	20,45	20,45	20,45	20,45	20,45
Depreciación de muebles y enseres administrativos (5%)	2,70	2,70	2,70	2,70	2,70
Amortización del diferido (5%)	6,42	6,42	6,42	6,42	6,42
Total Gasto administrativo	640,85	897,28	758,23	788,36	819,69
Gastos de Venta					
Sueldos personal de Ventas (5%)	736,85	765,96	796,21	827,66	860,35
Combustible y lubricantes (5%)	43,50	45,62	47,84	50,17	52,61
Publicidad (5%)	62,40	65,40	68,55	69,10	72,45
Depreciación de Vehículo (5%)	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Total Costo de Operaciones	1042,75	1076,97	1112,60	1146,93	1185,42
Costo total de Producción	25217,83	31413,95	37166,36	43087,03	49013,33

Fuente: Cuadros Nro 51, 52, 53, 54, 55, 57,58, 59, 61,63 70, 72, 74, 76, 78, 80, 82, 84
Elaborado por: El Autor

En este cuadro se tomara en cuenta los costos total de producción para sacar el costo unitario de producción y la determinación de los ingreso al comercializar la tabla de pino, aquí se a compartido el costo de todos los rubros de la empresa en un 5%, significando este porcentaje la parte del costo que corresponde la comercialización de la tabla de pino en la Ferretería Vilcabamba.

5.4 Costo unitario de producción y determinación del precio de venta al público e ingreso por ventas

5.4.1 Costo unitario y Ingreso Anual

Todos los datos requeridos para sacar el precio unitario se los obtendrá del cuadro número 93 del total de costos de producción, que ayudara a determinar el costo unitario, el margen de utilidad y el precio a la venta que del mismo ayudara determinar el ingreso anual de nuestra comercialización de la tabla de pino.

Cuadro N° 95. Costo unitario de tabla de madera y Ingresos

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Total de importación	25217,83	31413,95	37166,36	43087,03	49013,33
Unidades Importadas	3600,00	4500,00	5400,00	6300,00	7200,00
Costo Unitario	7,00	6,98	6,88	6,84	6,81
Margen de Utilidad	60%	63%	66%	69%	72%
PVP	11,21	11,38	11,43	11,56	11,71
PVP Ajustado	11,20	11,40	11,45	11,55	11,70
Numero de Piezas	3600,00	4500,00	5400,00	6300,00	7200,00
Ingreso Anual	40320,00	51300,00	61830,00	72765,00	84240,00

Fuente: Cuadros N° 70, 93

Elaborado por: El Autor

5.4.2 Clasificación de los costos.

Los costos son el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo. En esta investigación es necesario destacar como son utilizados en la Ferretería Vilcabamba y clasificarlos.

- **Costo fijo**

Son aquellos que se generan aun si no se desarrolla una actividad, pero que tienen el mismo valor o magnitud, sin importar cuál sea el número de unidades de bienes o servicio producidas, es decir, sin estar ligados al volumen de actividad los mismos que se detallan en el cuadro N° 95, hay que tomar en cuenta que estos valores fueron obtenidos de un porcentaje de costo de la empresa que comparte con el producto importado como se lo muestra en el cuadro número 93.

- **Costo variable**

Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable. Aquí también obtenemos los valores que sacamos del porcentaje compartido de costos de la tabla número 93 para determinar las en la tabla número 95 los costos variables.

Así se muestra en el cuadro a continuación proyectando los costos para el año 1, 3 y 5 del proyecto de la importación de la tabla de pino:

Cuadro N° 96.. Costos Fijos y Variables de la tabla de pino Importada 1 año

Rubros	Año 1	Costos Fijos	Costos Variables	Año 3	Costos Fijos	Costos Variables	Año 5	Costos Fijos	Costos Variables
Costos de Producción									
Materia Prima Directa Importada	23.400,00		23.400,00	35.100,00		35.100,00	46.800,00		46.800,00
Servicios básicos (5%)	62,80		62,80	69,00		69,00	75,95		75,95
Indumentaria Personal (5%)	2,63	2,63		57,73	57,73		63,48	63,48	
Depreciación Construcción (5%)	20,00	20,00		20,00	20,00		20,00	20,00	
Depreciación Maquinaria y Equipo(5%)	45,00	45,00		45,00	45,00		45,00	45,00	
Depreciación de Herramientas de producción (5%)	3,80	3,80		3,80	3,80		3,80	3,80	
Total de costos de producción	23.534,23	71,43	23.462,80	35.295,53	126,53	35.169,00	47.008,23	132,28	46.875,95
Costos de Operación/ Gastos Administrativos									
Sueldos Administrativos (5%)	536,32	536,32		579,52	579,52		626,21	626,21	
Servicios Básicos (5%)	20,95		20,95	23,00		23,00	25,30		25,30
Suministros de Oficina (5%)	5,02	5,02		110,40	110,40		121,40	121,40	
Útiles de aseo (5%)	48,05	48,05		14,79	14,79		16,26	16,26	
Depreciaciones Equipos de oficina (5%)	0,95	0,95		0,95	0,95		0,95	0,95	
Depreciación Equipo de Computación(5%)	20,45	20,45		20,45	20,45		20,45	20,45	
Depreciación de muebles y enseres administrativos (5%)	2,70	2,70		2,70	2,70		2,70	2,70	
Amortización del diferido (5%)	6,42	6,42		6,42	6,42		6,42	6,42	
Total Gasto administrativo	640,85	619,91	20,95	758,23	735,23	23,00	819,69	794,39	25,30
Gastos de Venta									
Sueldos personal de Ventas (5%)	736,85	736,85		796,21	736,85	736,85		796,21	796,21
Combustible y lubricantes (5%)	43,50		43,50	47,84	43,50		43,50	47,84	
Publicidad (5%)	62,40		62,40	68,55	62,40		62,40	68,55	
Depreciación de Vehículo (5%)	200,00	200,00		200,00	200,00	200,00		200,00	200,00
Total Costo de Operaciones	1042,75	936,85	105,90	1112,60	1042,75	936,85	105,90	1112,60	996,21
Costo total de Producción	25217,83	1628,19	23589,65	37166,36	1857,97	35308,39	49013,33	1987,02	47026,31

Fuente: Cuadros N° 93
Elaborado por: El Autor

5.5 Punto de equilibrio

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas. En este caso el total de venta en el primer año está por encima del punto de equilibrio, entendiendo que tenemos que tener una venta mínima de \$3.923,92 dólares cuando para el primero año esta proyectado tener una venta de \$40.320 dólares, en cuanto a la función de la capacidad instalada de 9.73% como mínimo para no percibir pérdidas.

Para el primer año

- En función de las ventas

$$PE_v = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE_v = \frac{1.628,19}{1 - \frac{23.589,65}{40.320,00}}$$

$$PE_v = \frac{1.628,19}{1 - 0,5850}$$

$$PE_v = \frac{1.628,19}{0,4149}$$

$$PE_v = 3.923,92$$

- En función de la capacidad instalada

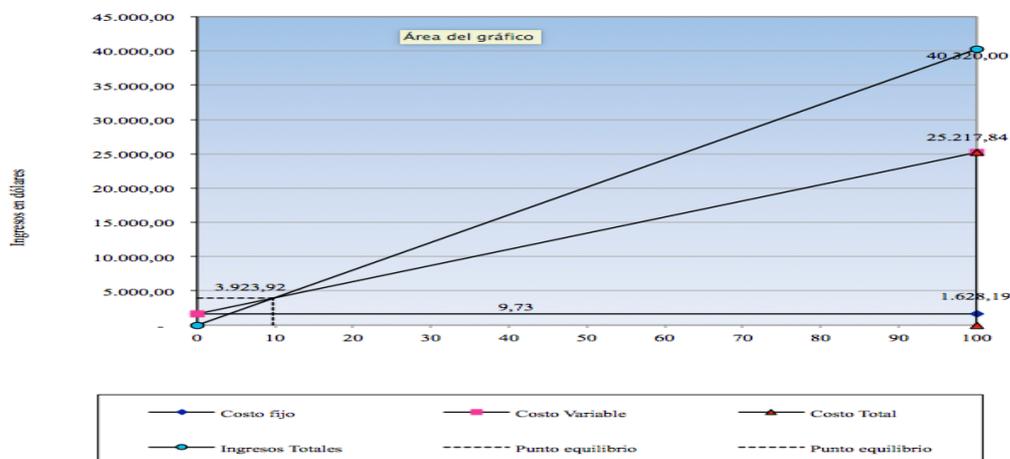
$$PE_{CI} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.628,19}{40.320,00 - 23.589,65} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.628,19}{16.730,31} \times 100$$

$$PE_{CI} = 9,73\%$$

Gráfico N° 64. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 1 año



Elaborado por: El Autor

Para el tercer año

En este caso el total de venta en el tercer año esta por encima del punto de equilibrio, entendiendо que tenemos que tener una venta mínima de \$4.331,50 dólares cuando para el tercer año esta proyectado tener una venta de \$61.830,00 dólares, en cuanto a la función de la capacidad instalada de 7.01% como mínimo para no percibir perdidas.

- **En función de las ventas**

$$PE_v = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE_v = \frac{1.857,97}{1 - \frac{35.308,39}{61.830,00}}$$

$$PE_v = \frac{1.857,97}{1 - 0,5710}$$

$$PE_v = \frac{1.857,97}{0,4289}$$

$$PE_v = 4.331,50$$

- **En función de la capacidad instalada**

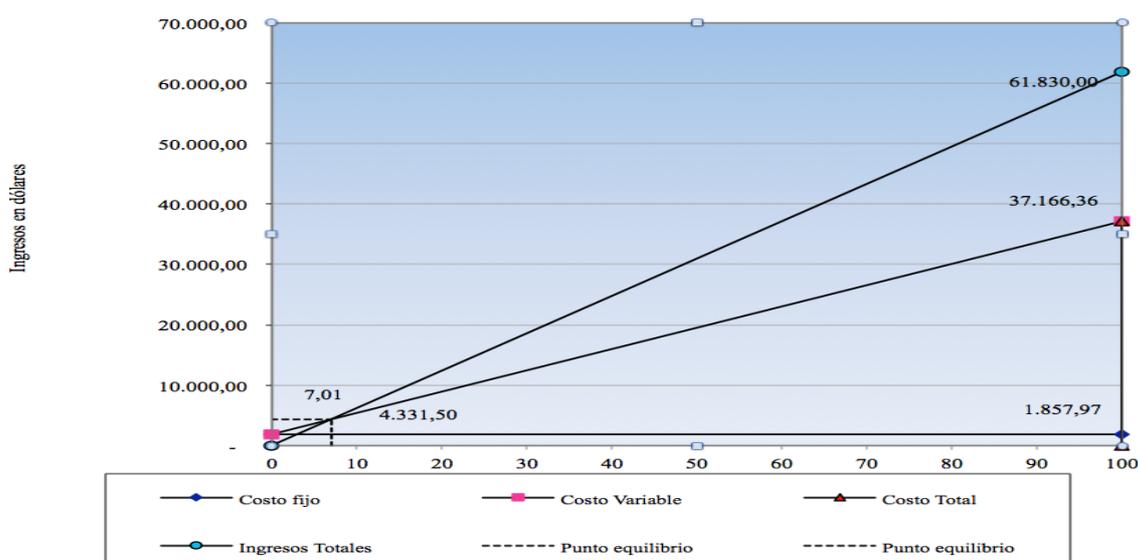
$$PE_{CI} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.857,97}{61.830,00 - 35.308,39} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.857,97}{26.521,61} \times 100$$

$$PE_{CI} = 7,01\%$$

Gráfico N° 65. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 3 año



Elaborado por: El Autor

Para el quinto año

En este caso el total de venta en el quinto año esta por encima del punto de equilibrio, entendiendo que tenemos que tener una venta mínima de \$4.497,98 dólares cuando para el quinto año esta proyectado tener una venta de \$84.240,00 dólares, en cuanto a la función de la capacidad instalada debe ser de 5.34% como mínimo para no percibir perdidas.

- **En función de las ventas**

$$PE_v = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE_v = \frac{1.987,02}{1 - \frac{47.026,31}{84.240,00}}$$

$$PE_v = \frac{1.987,02}{1 - 0,5582}$$

$$PE_v = \frac{1.628,19}{0,4417}$$

$$PE_v = 4.497,98$$

- **En función de la capacidad instalada**

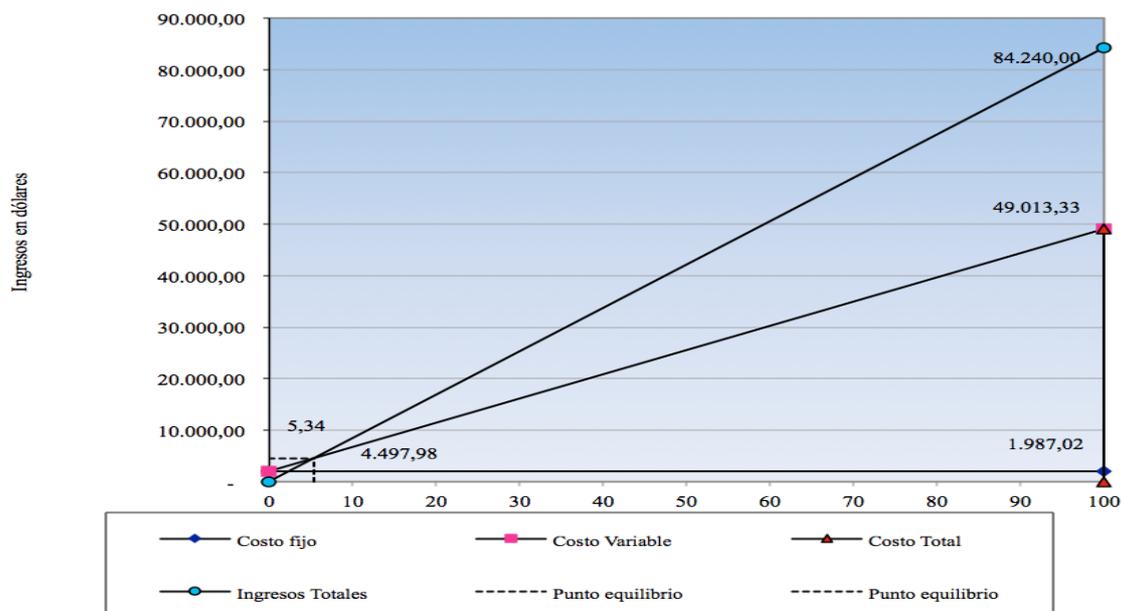
$$PE_{CI} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.987,02}{84.240,00 - 47.026,31} \times 100$$

$$PE_{CI} = \frac{1.987,02}{37.213,69} \times 100$$

$$PE_{CI} = 5,34\%$$

Gráfico N° 66. Punto de Equilibrio de ventas y Porcentaje 5 año



Elaborado por: El Autor

5.6 Estado de pérdidas y ganancias

Nos permite conocer la rentabilidad de la importadora durante la duración del proyecto como se muestra en el cuadro N° 96 se describen los ingresos y egresos para los 5 años obteniendo la utilidad bruta, se distribuye el 15% de la utilidad como así nos lo indica la ley para obtener la utilidad antes de los impuestos, también se realiza el pago del 22% de impuesto a la Renta y se obtiene la utilidad líquida antes de la reserva para seguidamente realizar la reserva legal que es del 10% y finalmente obtener la utilidad líquida que para el primer año es de \$9.011,46 y para el quinto año es de \$21.019,75 a continuación se ilustra lo descrito

Cuadro N° 97. Estado de Perdidas y Ganancias

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO POR VENTAS	\$ 40320,00	\$ 51300,00	\$ 61830,00	\$ 72765,00	\$ 84240,00
(-) COSTO TOTAL	\$ 25217,83	\$ 31413,95	\$ 37166,36	\$ 43087,03	\$ 49013,33
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 15102,17	\$ 19886,05	\$ 24663,64	\$ 29677,97	\$ 35226,67
(-) 15% UTILIDAD A TRABAJADORES	\$ 2265,33	\$ 2982,91	\$ 3699,55	\$ 4451,70	\$ 5284,00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPTO RTA	\$ 12836,84	\$ 16903,14	\$ 20964,09	\$ 25226,27	\$ 29942,67
(-) 22% DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 2824,11	\$ 3718,69	\$ 4612,10	\$ 5549,78	\$ 6587,39
(=) UTILIDAD LIQUIDA DE EJERCICIO	\$ 10012,74	\$ 13184,45	\$ 16351,99	\$ 19676,49	\$ 23355,28
(-) 10% RESERVA LEGAL	\$ 1001,27	\$ 1318,45	\$ 1635,20	\$ 1967,65	\$ 2335,53
(=) UTILIDAD NETA PARA SOCIOS	\$ 9011,46	\$ 11866,01	\$ 14716,79	\$ 17708,84	\$ 21019,75

Fuente: Cuadros N° 93, 94

Elaborado por: El Autor

Capítulo 6

6. Evaluación financiera

Es una manera de demostrar si la propuesta del proyecto de importación es económicamente rentable para poder importar la tabla de madera desde Chile para la Ferretería Vilcabamba .

Esta evaluación busca analizar el retorno financiero o rentabilidad que puede generar para cada uno de los socios de la Ferretería Vilcabamba ya que el proyecto tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- a) Estructurar el plan de financiamiento, una vez medido el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos
- b) Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto.
- c) Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión.

Esta evaluación consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación, lo cual se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precios de mercado sobre los que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en

los criterios más utilizados como son: Valor actual neto, tasa interna de retorno, análisis de sensibilidad, se determina además el periodo de recuperación de la inversión y beneficio monetario.

6.1 Flujo de caja

Donde se registra lo que efectivamente ingresa y egresa y nos permitirá conocer en forma rápida la liquidez que tiene la empresa, para los 5 años de duración del proyecto, se obtienen saldos positivos lo que si nos permitirá obtener ingreso reales para el primer año constan entre los ingresos y las ventas, mientras que en los egresos constan costos de producción y costos de operación .

Los flujos de caja influyen directamente para el cálculo del TIR y Van.

Cuadro N° 98. Flujo de Caja

DENOMINACIÓN	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ingreso por Ventas		40320,00	51300,00	61830,00	72765,00	84240,00
Capital Propio	44072,58					
Crédito	0,00					
Valor Residual						563,66
Total Ingresos	44072,58	40320,00	51300,00	61830,00	72765,00	84803,66
EGRESOS						
Activo Fijo	39334,37					
Activo Diferido	242,52					
Activo Circulante	4495,69					
Reinversión	-	-	-	-	-	-
Costos Totales		25217,83	31413,95	37166,36	43087,03	49013,33
Total Egresos	44072,58	25217,83	31413,95	37166,36	43087,03	49013,33
Utilidad Bruta		15102,17	19886,05	24663,64	29677,97	35790,33
(-)15% Utilidad Trabajador		2.265,33	2982,91	3699,55	4451,70	5368,55
(=) Utilidad ante Impuestos		12.836,84	16903,14	20964,09	25226,27	30421,78
(-)22% Impuesto a la Renta		2.824,11	3718,69	4612,10	5549,78	6692,79
Utilidad ante de Reserva		10.012,74	13184,45	16351,99	19676,49	23728,99
Depreciaciones		312,90	312,90	312,90	312,90	312,90
Amortizaciones Diferidas		6,42	6,42	6,42	6,42	6,42
FLUJO NETO	0,00	10332,06	13503,77	16671,31	19995,81	24048,31

Fuente: Cuadros N° 89, 91,93, 94

Elaborado por: El Autor

6.2 Valor actual neto

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.

Los valores obtenidos en el flujo de caja, se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática y luego se suman los resultados obtenidos.

Cabe destacar que el factor de descuento que se utiliza para calcular el valor actual neto se toma como referencia de una tasa de interés de oportunidad, que es la tasa de interés a la cual se pudiera conseguir un crédito que financie la inversión de alguna identidad financiera y este es del 11%.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

Si el VAN es mayor a cero, quiere decir que la inversión deja ganancias. Si es igual a cero, entonces se está en el punto de equilibrio y no se producirán pérdidas ni ganancias.

Si el VAN es menor que cero, quiere decir que la inversión va a dar como resultado pérdidas.

Según en el VAN del proyecto de la importación de la tabla de pino desde Chile, nos da un VAN mayor a cero con unas ganancias de \$15.828,71 dólares , como podemos ver a continuación:

$$\text{VAN} = \text{Flujo de caja} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 59.901,29 - 44.072,58 = 15828,71$$

Cuadro N° 99. VAN

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR DESCUENTO (11%)	VALOR ACTUALIZADO
1	10332,06	0,900900	9308,15
2	13503,77	0,811620	10959,93
3	16671,31	0,731190	12189,90
4	19995,81	0,658730	13171,84
5	24048,31	0,593450	14271,47
			59901,29
			44072,58
			15828,71

Fuente: Cuadros N° 97
Elaborado por: El Autor

6.3 Tasa interna de retorno

Es la tasa efectiva anual o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos), de una determinada inversión igual a cero. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno del proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto. Aquí constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el plan de negocios que se está estableciendo, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión de los socios de la empresa Ferretería Vilcabamba.

Entonces la TIR se utiliza para este plan de negocios como un criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto que se toma como referencia lo siguiente.

Si la TIR es mayor que el costo oportunidad o de capital, se acepta el plan de negocios.

Si el TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio de los socios de la Ferretería Vilcabamba

Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital, se rechaza el proyecto.

En este caso la TIR es de 22,52%, es mayor que el costo de la tasa de interés de oportunidad del capital del 11% del VAN, ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento y por tanto debe ejecutarse el plan de negocios de la importación de la tabla de pino de chile hacia la Ferretería Vilcabamba. Como podemos ver a continuación:

Cuadro N° 100. TIR

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACION 22,52%	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACION 22,53%	VAN MAYOR
1	10332,06	0,816190	8432,92	0,816130	8432,30
2	13503,77	0,666170	8995,81	0,666060	8994,32
3	16671,31	0,543720	9064,53	0,543590	9062,36
4	19995,81	0,443780	8873,74	0,443640	8870,94
5	24048,31	0,362210	8710,54	0,362070	8707,17
		Valor actualizado	44077,54	Valor actualizado	44067,10
		Inversión	44072,58	Inversión	44072,58
		VAN MENOR	4,96	VAN MAYOR	-5,48

Fuente: Cuadros N° 97,98

Elaborado por: El Autor

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{Van\ Menor}{Van\ Menor - Van\ Mayor} \right)$$

$$TIR = 22,52 + 0,01 \left(\frac{4,96}{4,96 - 5,48} \right) = 22,52\% \text{ Valor TIR}$$

6.4 Relación costo beneficio

Se toma los ingresos y egresos para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica del proyecto para ver si el proyecto se acepta o no.

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará ganancias. Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

En este caso es mayor de uno y el plan de negocios es rentable y esto quiere decir que por cada dólar invertido se obtiene \$0,66 de rentabilidad, como podemos apreciar a continuación:

$$\textit{Relación beneficio costo} = \frac{\textit{Ingresos Actualizados}}{\textit{Costo Actual}}$$

$$\textit{Relación beneficio costo} = \frac{221.094,59}{132.860,28}$$

$$\textit{Relación beneficio costo} = \$1,66$$

Cuadro N° 101. Relación Costo Beneficio

AÑOS	ACTUALIZACIÓN DE COSTOS			ACTUALIACIÓN DE INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR (11%)	COSTO ACTUAL	INGRESOS ORIGINAL	FACTOR (11%)	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	25217,83	0,90090	22718,74	40320,00	0,90090	36324,29
2	31413,95	0,81162	25496,19	51300,00	0,81162	41636,11
3	37166,36	0,73119	27175,67	61830,00	0,73119	45209,48
4	43087,03	0,65873	28382,72	72765,00	0,65873	47932,49
5	49013,33	0,59345	29086,96	84240,00	0,59345	49992,23
			132860,28			221094,59

Fuente: Cuadros N° 94, 95
Elaborado por: El Autor

6.5 Periodo de recuperación del capital

Permite conocer el tiempo en que se va recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja, y el monto de inversión.

Cuadro N° 102. Recuperación del capital

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO (11%)	VALOR ACTUALIZADO
0	44072,58		
1	10332,06	0,90090	9308,15
2	13503,77	0,81162	10959,93
3	16671,31	0,73119	12189,90
4	19995,81	0,65873	13171,84
5	24048,31	0,59345	14271,47

Fuente: Cuadros N° 98
Elaborado por: El Autor

$$\text{PRC} = \text{Año que se recupera la Inverción} + \frac{\text{Inversión inicial} - \text{Total flujo de caja}}{\text{Flujo de caja último año}}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{44.072,58 - 32.457,98}{13.171,84}$$

$$\text{PRC} = 4,88 \quad 4 \text{ años} \quad \text{PRC} = 0,88 \quad 10,58 \quad 10 \text{ meses} \quad \text{PRC} = 0,58 \quad 17,4 \quad 17 \text{ días}$$

El capital se recuperara en 4 años y 10 meses y 17 días.

6.6 Análisis de sensibilidad

Consiste en la manera en que influirían ciertas variables si se diera una alteración, con la finalidad de tener en cuenta otros escenarios, evalúa la variación del valor o rentabilidad del proyecto debido a las variables que se cambien.

Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible, es decir los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

Si el coeficiente es menor que uno, el proyecto no es sensible, o sea que los cambios no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es igual a uno, no hay efecto sobre el proyecto, o sea que el proyecto es indiferente a los cambios.

Cuadro N° 103.. Análisis de sensibilidad con el 25,64% de 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
		25,64%			18,39%		18,40%	
1	25217,83	31683,68	40320,00	8636,32	0,84467	7294,84	0,84459	7294,15
2	31413,95	39468,49	51300,00	11831,51	0,71346	8441,31	0,71334	8439,89
3	37166,36	46695,81	61830,00	15134,19	0,60264	9120,47	0,60248	9118,04
4	43087,03	54134,54	72765,00	18630,46	0,50903	9483,46	0,50885	9480,11
5	49013,33	61580,35	84240,00	22659,65	0,42996	9742,74	0,42978	9738,67
						44082,82		44070,86
						44072,58		44072,58
						10,24		-1,72

Fuente: Cuadros N° 97

Elaborado por: El Autor

Se obtiene la nueva tasa Interna de Retorno

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{Menor} - Van_{Mayor}} \right)$$

$$TIR = 18,39 + 0,01(10,24/10,24 - (-1,72))$$

$$TIR = 18,4 + 0,85$$

$$TIR = 19,26$$

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante

$$\text{Diferencia de Tir} = \text{Tir original} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Diferencia de Tir} = 22,52 - 18,39$$

$$\text{Diferencia de Tir} = 4,14$$

Se calcula el Porcentaje de variación

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia de Tir}}{\text{Tir Original}} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{4,14}{22,52} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = 18,37$$

Se calcula el valor de sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva Tir}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{18,37}{19,26}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,95 \text{ No afecta es menor a } 1$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos que puede soportar el proyecto es del 25,64% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos para el proyecto. De esta forma encontramos una sensibilidad del 0.95% que es menor a uno , que quiere decir que el grado de sensibilidad encontrado no afecta al desenvolvimiento del proyecto.

Cuadro N° 104. Análisis de sensibilidad con el 15,44 de decremento en los ingresos

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS	COSTOS ORIGINALES	FLUJO CAJA	FACTOR DE DESCUENTO Tm	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO TM	VALOR ACTUALIZADO
		15,44%			18,40%		18,41%	
1	40320,00	34094,59	25217,83	8876,76	0,84459	7497,22	0,84452	7496,6
2	51300,00	43379,28	31413,95	11965,33	0,71334	8535,35	0,71322	8533,91
3	61830,00	52283,45	37166,36	15117,09	0,60248	9107,74	0,60233	9105,48
4	72765,00	61530,08	43087,03	18443,05	0,50885	9384,75	0,50868	9381,61
5	84240,00	71233,34	49013,33	22220,01	0,42978	9549,72	0,42959	9545,49
						44074,78		44063,09
						44072,58		44072,58
						2,20		-9,49

Fuente: Cuadros N° 97
Elaborado por: El Autor

Se obtiene la nueva tasa Interna de Retorno

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{Menor} - Van_{Mayor}} \right)$$

$$TIR = 18,40 + 0,01(2,20 / 2,20 - (-9,49))$$

$$TIR = 19,4 + 0,188$$

$$TIR = 18,59$$

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno Resultante

$$\text{Diferencia de Tir} = \text{Tir original} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Diferencia de Tir} = 22,52 - 18,40$$

$$\text{Diferencia de Tir} = 4,13$$

Se calcula el Porcentaje de variación

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia de Tir}}{\text{Tir Original}} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{4,13}{22,52} \times 100$$

$$\% \text{ Variación} = 18,29$$

Se calcula el valor de sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva Tir}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{18,29}{18,59}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,98 \text{ No afecta es menor a } 1$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de disminución de ingresos que puede llegar el proyecto, es de 15,44% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos para el desenvolvimiento del proyecto. Por otro lado tenemos un 0.98 de sensibilidad que es menor a uno, quiere decir que el proyecto no es sensible los cambios no afectan la rentabilidad.

Conclusiones

De acuerdo a la realización de todos los estudios para un plan de negocios que servirá para la importación de la tabla de madera de clasificación pino procedente desde Chile hacia la ferretería Vilcabamba Loja- Ecuador, se concluye lo siguiente:

- De las diferentes familias encuestadas en la parroquia Vilcabamba cantón Loja un 98% les gustaría que la ferretería Vilcabamba implemente el servicio de importación y distribución de la tabla de pino para su comercialización en la localidad.
- El estudio de mercado presenta una demanda efectiva de 720 familias.
- La producto a importarse desde Chile es de una excelente calidad, este tipo de madera sirve para la construcción, decoración o mueblería. Apta para ser pintada, barnizada o tratada con otras terminaciones en su ejecución y es de muy fácil manipulación para la construcción de todo tipo.
- La ubicación de la empresa Ferretería Vilcabamba se encuentra a tres cuadras del parque central de Vilcabamba- Loja, vía Yamburara, Av. Diego de Vega donde es un sitio estratégico para la venta de la tabla de pino y para la manipulación de cargas grandes , perfectamente para grandes cantidades de madera.

- Toda la inversión en un 100% es financiada por la misma empresa, ya que tiene la capacidad económica para hacerlo.
- Se determina que el precio de venta al público por unidad de la tabla de pino es de \$11,20 para el primer año, finalizando el quinto año del plan de negocio con un precio de \$11,70 dólares.
- De acuerdo a la ingeniería del proyecto tenemos un seguimiento paso a paso de cómo realizar una importación, convirtiendo el plan de negocios en algo factible para su desarrollo.
- Según el estado de Pérdidas y ganancias en el primer año se estima una utilidad líquida de \$9.011,46 dólares.
- Valor actual neto positivo de \$15.828,71
- La tasa interna de retorno es de 22,52%
- La relación costo beneficio es de \$1,66 dólares
- El periodo de recuperación de capital es de 4 años 10 meses y 17 días.

- La sensibilidad del proyecto tenemos que el porcentaje máximo de incremento en costos es de 25,64, y que el porcentaje máximo de decrementos en ingresos es de 15,44%.

Recomendaciones

- Se recomienda que el presente Plan de negocios sea puesto en marcha ya que genera grandes ingresos y sería una oportunidad de desarrollo para la Ferretería Vilcabamba, para un impulso de internacionalización comenzando con uno de sus productos estrellas que ya comercializan actualmente.

- Que la presente investigación sea tomada como fuente de consulta para los estudiantes los cuales pueden ampliar sus conocimientos y seguir investigando ya que cada día las leyes y procedimientos a importar cambian.

- Se recomienda mantener en forma continua el plan de comercialización para que las ventas se mantengan en caso de desarrollar en plan de Negocios.

- Se recomienda que este trabajo sea como un punto de partida para la empresa Ferretería Vilcabamba en la importación de un gran abanico de productos que comercializan como intermediarios y que se conviertan en importadores directos, como es la tabla de pino desde Chile.

Bibliografía

Laos Sudea, J. A. (2006). *Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar*. Colombia: ProQuest ebrary.

Rico, V. (2005). *Estudios de mercado*. Obtenido de Estudios de Mercado: http://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html#

Watts, B. (1982). *Elementos de Finanzas para gerentes*. Madrid.

P.Allen. (1982). *Ventas y direccion de ventas*. Madrid.

Enciclopedia de economía . (2009). *Enciclopedia de economía* . Obtenido de La Gran Enciclopedia de economía : <http://www.economia48.com/spa/d/demanda-efectiva/demanda-efectiva.htm>

Eco-Finanzas. (s.f.). *Eco Finanzas*. Obtenido de Finanzas: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DEMANDA_INSATISFECHA.htm

Banco Galicia. (2015). *Buenos Negocios.com*. Obtenido de Buenos Negocios.com: <http://www.buenosnegocios.com/notas/324-las-4-p-del-marketing>

Zona.economica. (2011). *Zona.economica*. Obtenido de Estudio Financiero : <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

Universidad EAFIT. (2010). *Consultorio Contable*. Obtenido de Consultorio Contable: <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/departamentos/departamento-contaduria-publica/planta-docente/Documents/Nota%20de%20clase%2066%20evaluacion%20financiera%20de%20proyectos.pdf>

ProEcuador. (2014). *Transporte y logistica*. Obtenido de Pro Ecuador: <http://www.proecuador.gob.ec/sector11/>

Wordpresss. (2010). *Las Tics de la Contabilidad*. Obtenido de Just another Wordpress.com: <https://aquilinocontab.wordpress.com/activos-diferidos/>

Mora, M. E. (2004). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Investigación*. Loja, Loja, Ecuador .

Carlson, M. (2001). *Surveying the Social World*. England.

Servei, U. d. (2011). *Estudios De Derecho Del Mercado Financiero* . Valencia, España.

INEC-2010. (2010). *INEC*. Obtenido de INEC: www.inec.gob.ec

SRI. (s.f.). *SRI*. Obtenido de www.sri.gob.ec

Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador. (s.f.). *SENAE*. Obtenido de SENAE:
www.aduana.gob.ec

Pascal, M. E. (2004). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Loja, Ecuador.

Madariaga, J. A. (2001). *Finanzas de Empresa*.

Velasquez, S. O. (2009). *La Inversión y su comportamiento*. Mexico.

Barcelata, H. (2010). *Las Finanzas Públicas*. Mexico DF, Mexico.

Anexos

- Anexo A. INEC-2010: Población de Vilcabamba**



ECUADOR CUENTA CON EL INEC

www.ecuadorencifras.com

Título
POBLACIÓN POR SEXO, SEGÚN PROVINCIA, PARROQUIA Y CANTÓN DE EMPADRONAMIENTO

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Sexo		
			Hombre	Mujer	Total
LOJA			Hombre	Mujer	Total
		CHANTACO	560	617	1.177
		CHUQUIRIBAMBA	1.140	1.326	2.466
		EL CISNE	783	845	1.628
		GUALEL	950	1.110	2.060
		JIMBILLA	563	551	1.114
		LOJA	86.631	93.986	180.617
		MALACATOS (VALLADOLID)	3.577	3.537	7.114
		QUINARA	720	664	1.384
		SAN LUCAS	2.210	2.463	4.673
		SAN PEDRO DE VILCABAMBA	650	639	1.289
		SANTIAGO	666	707	1.373
		TAQUIL (MIGUEL RIOFRIO)	1.819	1.844	3.663
		VILCABAMBA (VICTORIA)	2.365	2.413	4.778
		YANGANA (ARSENIO CASTILLO)	836	683	1.519
Total	103.470	111.385	214.855		
MACARA			Hombre	Mujer	Total
		LA VICTORIA	799	758	1.557
		LARAMA	564	516	1.080
		MACARA	7.959	7.771	15.730
		SABIANGO (LA CAPILLA)	327	324	651
Total	9.649	9.369	19.018		
OLMEDO			Hombre	Mujer	Total
		LA TINGUE	360	308	668
		OLMEDO	2.062	2.140	4.202
Total	2.422	2.448	4.870		
PALTAS			Hombre	Mujer	Total
CANGONAMA	636	635	1.271		

- **Anexo B. INEC-2010: Tasa de crecimiento poblacional de la parroquia Vilcabamba**



POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS

Código	Nombre de parroquia	Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010			Tasa de Crecimiento Anual 1990 - 2001		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	1,96%	1,93%	1,95%	2,06%	2,14%	2,10%
110159	SANTIAGO	-1,14%	-1,94%	-1,56%	-3,80%	-2,42%	-3,09%
110160	TAQUIL (MIGUEL RIOFRIO)	1,40%	0,78%	1,08%	0,98%	0,61%	0,79%
110161	VILCABAMBA (VICTORIA)	1,46%	1,59%	1,53%	0,49%	0,73%	0,61%
110162	YANGANA (ARSENIO CASTILLO)	1,07%	-1,04%	0,07%	-6,03%	-6,08%	-6,06%
110163	QUINARA	0,25%	0,64%	0,43%			
110250	CARIAMANGA	1,07%	1,02%	1,05%	-1,18%	-0,67%	-0,92%
110251	COLAISACA	-1,67%	-2,19%	-1,93%	-1,23%	-0,81%	-1,02%

- **Anexo C. INEC-2010: Muestra poblacional por familia ecuatoriana**



Promedio de Personas por Hogar a Nivel Nacional

Promedio de personas por hogar
3,78
Total

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) - Vladimir Almeida Morillo

- **Anexo D. ART – 28 Gastos generales deducibles – SRI- Depreciaciones**

www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelerada-de-activos-fijos




El SRI	Transparencia	Rendición de cuentas 2014	Información	Servicios en línea	Capacitaciones	Normativa Tributaria	Contacto
--------	---------------	---------------------------	-------------	--------------------	----------------	----------------------	----------

nes / Matriz Incentivos Beneficios Fiscales / 28.6 c) Depreciación acelerada de activos fijos

Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 28.- Gastos generales deducibles

Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

(...)

6. Depreciaciones de activos fijos.

c) En casos de obsolescencia, utilización intensiva, deterioro acelerado u otras razones debidamente justificadas, el respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas podrá autorizar depreciaciones en porcentajes anuales mayores a los indicados, los que serán fijados en la resolución que dictará para el efecto. Para ello, tendrá en cuenta las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y los parámetros técnicos de cada industria y del respectivo bien. Podrá considerarse la depreciación acelerada exclusivamente en el caso de bienes nuevos, y con una vida útil de al menos cinco años, por tanto, no procederá para el caso de bienes usados adquiridos por el contribuyente. Tampoco procederá depreciación acelerada en el caso de bienes que hayan ingresado al país bajo regímenes suspensivos de tributos, ni en aquellos activos utilizados por las empresas de construcción que apliquen para efectos de sus registros contables y declaración del impuesto el sistema de "obra terminada", previsto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Mediante este régimen, la depreciación no podrá exceder del doble de los porcentajes señalados en letra a).

(a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- (IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

• **Anexo E. Tasa de incrementos – Inflación Julio-30- 3015- BCE**

contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion



Seleccione otro indicador

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

Adicionalmente, no se trata sólo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probables causas, sino también de incorporar en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios.

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %

- Anexo F. Encuestas



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
FACULTADO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENCUESTA

Como estudiante de la Universidad Internacional del Ecuador extensión Loja, solicito muy comedidamente responder la siguientes preguntas ya que es un requerimiento para obtener mi título de Ingeniero en Negocios Internacionales, que tiene como objetivo conocer el interés que tienen los usuarios en comprar Madera de Pino en la Parroquia Vilcabamba, cantón Loja para diferente tipo de construcciones. Por favor conteste con toda sinceridad.

(As a student of the college: Universidad Internacional del Ecuador, please answer the following questions, it is a requirement to get my engineering degree in International Business, which aims to determine the interest of the users to buying the Pine Wood in Vilcabamba. Please answer with honesty.)

Instrucciones:

(Instructions)

- a) Responda las preguntas que se plantean a continuación:
(Answer the following questions)
- b) Marque con una X según corresponda
(Mark with an X, the correct answer) SI (Yes) NO (No)

1. Genero

(Gender)

- a) Masculino () b) Femenino ()
Male *Female*

2. Ocupación:

Occupation or profession

3. Usted es:

You are:

- a) Nacional () b) Extranjero ()
From Ecuador *Foreign*

Si usted es nacional seguir con la pregunta numero 5

If you are from Ecuador continue with question number 5

Si es extranjero seguir con la pregunta 4

If you are foreign continue with question number 4

4. ¿Usted tiene residencia Ecuatoriana?

Do you have Ecuadorian residency?

- a) SI () b) NO ()

Si su respuesta es "SI", seguir con la pregunta numero 5 en caso contrario la encuesta a sido terminada , Gracias por su tiempo. (If your answer is "YES", continue with question number 5 otherwise the survey have been completed, Thanks for your time).

5. Indique su nivel de ingreso familiar mensual

What is the monthly family income level?

- a) (0 a 500) () b) (501 a 1000) () c) (Más de 1000) ()

10. ¿ Usted considera la tabla de Pino como una buena alternativa para construir o para la aplicación de cualquier otra actividad según su necesidad? Do you think the pine board or pinewood is a good alternative to build or to implement any other activity according you need?

- a) SI () b) NO ()

11. ¿ Considera usted que el precio de la tabla de pino es cómodo al momento de adquirirlo ? Do you think the price of pine board is comfortable for marketing?

- a) SI () b) NO ()

12. ¿En que lugar suele preferir comprar Tabla de Pino?

What is the place, where you usually prefer to buy pinewood?

- a) Ferretería Vilcabamba ()
 b) Ferretería el Huerto ()
 c) Ferretería Disensa (Calle eterna Juventud) ()
 d) Ferretería Disensa (Junto al terminal terrestre) ()

Otros. Cuales.....
 (Others)

13. ¿ Indique cada que tiempo y que cantidad de tabla de pino adquiere ?

How often do you buy the pine board or pinewood? And what is the amount that acquires?

- a) Semanal () Cantidad: de 1 a 100 () de 101 a 200 () mas de 200 ()
 Weekly amount of to to more of
 b) Mensual () Cantidad: de 1 a 100 () de 101 a 200 () mas de 200 ()
 Monthly amount of to to more of
 c) Anual () Cantidad: de 1 a 100 () de 101 a 200 () mas de 200 ()
 Annual amount of to to more of

14. ¿ Le gustaría que la “Ferretería Vilcabamba” implemente el servicio de importación de madera de pino para la comercialización y distribución en la parroquia Vilcabamba? Would you like the "Ferretería Vilcabamba" implements the import service pinewood for marketing and distribution in the Vilcabamba parish?

- a) SI () b) NO ()

15. Que características tomaría en cuenta usted al momento de adquirir la tabla de pino en la ferretería Vilcabamba.

- a) Precio () b) Calidad () c) Servicio ()
 Price Quality Service

16. ¿Indique que precio usted estaría dispuesto a pagar por la compra de una tabla de Pino? How much would you pay for the purchase of a pine board?

- a) \$11.00- 11.60 () b) \$11.61- 12.00 () c) \$12.01-12.60 ()

