



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORIA MENCIÓN C.P.A**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
FABRICACIÓN Y VENTA DE PUERTAS DE LÍNEA MODERNA CON
ACABADOS FINOS EN LA CIUDAD DE MILAGRO.”**

Autor(s):

GUTIÉRREZ MENDOZA SANDRA ELIZABETH

MONCADA ARELLANO EVELIN CATALINA

AÑO 2013

MILAGRO-ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En el presente proyecto de investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO, MENCIÓN C.P.A.

El mismo que considero debe ser aceptado ya que cumple con todos los requisitos legales y que el proyecto tiene una propuesta sugestiva.

PRESENTADO POR:

EVELIN CATALINA MONCADA ARELLANO.

SANDRA GUTIERREZ MENDOZA.

ING. JAIME ANDOCILLA CABRERA

TUTOR

DECLARACIÓN DE AUDITORIA DE LA INVESTIGACIÓN

Mediante este documento declaramos ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas de la Universidad de Milagro, que este proyecto presentado es de nuestra auditoría, no contiene escritos realizados por otra persona, y que contiene texto debidamente referenciado; parte del presente documento tiene la asesoría personal del Ing. Jaime Andocilla Cabrera.

EVELIN MONCADA ARELLANO

CI: 0920652427

SANDRA GUTIERREZ MENDOZA

CI: 0922338074

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO, MENCIÓN C.P.A. Otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR DELEGADO

DEDICATORIA

Este proyecto va dirigida a mi Padre Celestial, quien ha dirigido mí carrera universitaria, dándome la sabiduría y entendimiento, que cuando sentía desmayar ahí estaba siempre a mi lado dándome aliento y la fuerza para seguir adelante, que nunca me ha fallado.

A mi esposo Robinson Cabrera por creer y confiar en mí, por las largas noches de espera que en mi ausencia y sin reproches tuvo que ser madre y padre para mis hijas.

A mis hijas Lía y Daniela Cabrera que son el motor de mi vida que con sus sonrisas y lagrimas siempre esperaban en retorno de mi llegada y que hacen que todo esto tenga sentido, que siempre vean en mí ejemplo de superación, dedicación y un compromiso de hacer una mejor persona para ellas.

EVELIN MONCADA.

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico en primera instancia a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres que han sido mi pilar fundamental, dándome su apoyo, consejos, valores y motivación permanente que me han permitido cumplir con mis metas establecidas, esto va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A mi esposo gracias por haberme fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

SANDRA GUTIERREZ.

AGRADECIMIENTO

Hoy ha llegado la culminación nuestra carrera universitaria, y el comienzo para crecer profesionalmente.

Agradecemos a Dios por habernos guiado en todo momento, a nuestros padres que siempre estuvieron apoyándonos.

A nuestros compañeros les agradecemos por la ayuda que nos supieron brindar cuando la requeríamos.

Gracias a la Universidad Estatal de Milagro por permitirnos ser alumnas y por los conocimientos que impartieron.

Y al tutor Ing. Jaime Andocilla Cabrera que hizo que este proyecto sea posible, con su guía y conocimiento, para Él va nuestro sincero agradecimiento.

GRACIAS DE CORAZON

LAS AUTORAS

DERECHOS DE AUTOR

Msc. Jaime Orozco

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue de Pre Factibilidad para la **CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FABRICACIÓN Y VENTA DE PUERTAS DE MADERA CON ACABADOS FINOS EN LA CIUDAD DE MILAGRO**, que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Marzo del 2013.

MONCADA ARELLANO EVELIN

CI. 0920652427

GUTIERREZ MENDOZA SANDRA

CI: 0922338074

INDICE GENERAL

CAPITULO I	2
EL PROBLEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Problematización.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema	3
1.1.3 Formulación del Problema	3
1.1.4 Sistematización del Problema	3
1.1.5 Determinación del Tema	3
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivo General de la Investigación.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos de la Investigación	4
1.3 JUSTIFICACIÓN	5
CAPITULO II	6
MARCO REFERENCIAL.....	6
2.1 MARCO TEÓRICO	6
2.1.1 Antecedentes Históricos	6
2.1.2 Antecedentes Referenciales	18
2.1.3 Fundamentación	23
2.2 MARCO LEGAL	24
2.3 MARCO CONCEPTUAL	38
2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	40
2.4.1 Hipótesis General.....	40
2.4.2 Hipótesis Particulares	40
2.4.3 Declaración de Variables	41
2.4.4 Operacionalización de las Variables	42
CAPITULO III	45
MARCO METODOLÓGICO	45
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	45
3.2.1 Características de la Población.....	45
3.2.2 Delimitación de la Población	46

3.2.3 Tipo de Muestra	46
3.2.4 Tamaño de la Muestra	46
3.2.5 Proceso de Selección	47
3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	47
3.3.1 Métodos Teóricos.....	47
3.3.2 Métodos Empíricos	47
3.3.3 Técnicas e Instrumentos	47
3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	47
CAPÍTULO IV	48
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	48
4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	48
4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.....	49
4.3 RESULTADOS.....	81
4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	82
CAPÍTULO V	83
PROPUESTA	83
5.1 TEMA	83
5.2 FUNDAMENTACIÓN	83
5.3 JUSTIFICACION	85
5.4 OBJETIVOS	86
5.4.1 Objetivo General de la Propuesta	86
5.4.2 Objetivos Específicos de la Propuesta.....	86
5.5 UBICACIÓN	86
5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	88
5.6.1 Análisis FODA.....	88
5.6.2 Matriz Foda	89
5.6.3 Las 5 fuerzas de Porter	90
5.7.1 Actividades.....	133
5.7.2 Recursos y Análisis Financiero	134
5.7.3 Impacto	147
5.7.4 Cronograma	148
5.7.5 lineamientos para evaluar la propuesta	149
5.8 CONCLUSIONES.....	151

5.9 RECOMENDACIONES	152
BIBLIOGRAFIA	153

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Declaración de Variables.....	41
Cuadro N° 2: Declaración de Variables.....	41
Cuadro N° 3: Operacionalización de las Variables de la Hipótesis General.....	42
Cuadro N° 4: Operacionalización de las Variables de la Hipótesis Particular I	42
Cuadro N° 5: Operacionalización de las Variables de la Hipótesis Particular II	43
Cuadro N° 6: Operacionalización de las Variables de la Hipótesis Particular III	43
Cuadro N° 7: Operacionalización de las Variables de la Hipótesis Particular IV	44
Cuadro N° 8: Nivel de satisfacción del acabado de las puertas de madera	51
Cuadro N° 9: Índice de precios de puertas interior.....	51
Cuadro N° 10: Índice de precios de puertas exterior.....	52
Cuadro N° 11: Precio de Venta al público	54
Cuadro N° 12: Satisfacción al Clientes.....	55
Cuadro N° 13: Expectativa del cliente en cuanto al acabado	57
Cuadro N° 14: Verificación de las Hipótesis	82
Cuadro N° 15: Análisis FODA	88
Cuadro N° 16: Matriz FOFA-DODA	89
Cuadro N° 17: Rivalidad entre competidores	91
Cuadro N° 18: Amenazas de la entrada de nuevos competidores	91
Cuadro N° 19: Amenazas del ingreso de productos sustitutos.....	92
Cuadro N° 20: Poder de negociación de los proveedores.....	92
Cuadro N° 21: Poder de negociación de los clientes	93
Cuadro N° 22: Evaluación Global de la Industria	93
Cuadro N° 23: Plan de Ventas Puertas Principales.....	115
Cuadro N° 24: Plan de Ventas Puertas de Interiores	115
Cuadro N° 25: Herramientas	119
Cuadro N° 26: Consumo Unitario puerta principal.....	120
Cuadro N° 27: Consumo Unitario puerta interior.....	120
Cuadro N° 28: Plan de producción de puertas principales	127
Cuadro N° 29: Plan de producción de puertas de interior	127
Cuadro N° 30: Plan de consumo de puertas principales	128
Cuadro N° 31: Plan de consumo de puertas de interior	129
Cuadro N° 32: Detalle de los precios	131

Cuadro N° 33: Inversión del Proyecto	134
Cuadro N° 34: Distribución de las Aportaciones	134
Cuadro N° 35: Inversión en Activos Fijos	135
Cuadro N° 36: Presupuesto de Ingresos.....	136
Cuadro N° 37: Gastos Administrativos Proyectados	137
Cuadro N° 38: Gastos General Proyectado	138
Cuadro N° 39: Estado de Resultados Proyectados.....	139
Cuadro N°40: Balance General.....	140
Cuadro N°41: Flujo de Caja Proyectado.....	141
Cuadro N°42: Flujos de Efectivo.....	142
Cuadro N°43: Tasa de Descuento.....	142
Cuadro N°44: VAN y TIR del negocio y del inversionista.....	142
Cuadro N°45: Punto de Equilibrio.....	143
Cuadro N°46 Ratios Financieros.....	143
Cuadro N°47: Capital de Trabajo.....	144
Cuadro N°48: Total Activos y Utilidad Neta.....	144
Cuadro N°49: Rendimiento de Liquidez y Corriente.....	145
Cuadro N°50: Razones Generales.....	145
Cuadro N°51: Índices Financieros de Sensibilidad.....	146
Cuadro N°52: Cronograma para el proceso de actividades de la empresa.....	148
Cuadro N°53: Ventas proyectadas anuales y mensuales.....	149
Cuadro N°54: Materias primas e insumos.....	149
Cuadro N°55: Supervisión de la empresa.....	150

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Nivel de satisfacción dell acabado de las puertas de madera.....	51
Figura N° 2: Índice de precios de puertas interiores.....	52
Figura N° 3: Índice de precios de puertas exteriores.....	53
Figura N° 4: Precios de ventas al publico.....	55
Figura N° 5: Satisfacción al cliente.....	57
Figura N° 6: Expectativa del cliente en cuanto al acabado	58
Figura N° 7: Ubicación geográfica de la empresa en la ciudad de Milagro	87
Figura N° 8: Nombre y eslogan de la Empresa	94
Figura N° 9: Organigrama Estructural	106
Figura N° 10: Organigrama Funcional.....	107
Figura N° 11: Variedad de Tonos	112
Figura N° 12: Medidas de Puertas	116
Figura N°13: Proceso de Elaboración de Puertas	117
Figura N° 14: Diagrama de Flujo	118
Figura N° 15: Distribución de la Empresa.....	122
Figura N° 16: Sierra Circular	124
Figura N° 17: Cepilladora	124
Figura N° 18: Sierra Cinta	125
Figura N° 19: Canteadora.....	125
Figura N° 20: Tupi de mesa.....	126
Figura N° 21: Mesa de barrenar	126
Figura N° 22:Procesos de Producción.....	150
Figura N° 23: Fotos de las Encuestas	177
Figura N° 24: Fotos de las Encuestas	177

RESUMEN

Esta tesis se realizó con el fin de obtener una información correcta, veraz y oportuna; sobre cómo se encuentra el mercado de puertas de madera de la ciudad de Milagro, dado que existen diferentes talleres de ebanisterías que elaboran puertas de madera de mediana calidad.

Utilizamos diferentes medios a través de métodos: como entrevistas, encuestas a los clientes y a personas que podrían ser calificados como futuros y potenciales compradores, la misma que nos dio como resultado que el 79% de los encuestados en algún momento desearía adquirir puertas de línea moderna con acabados de calidad.

El presente trabajo contempla la creación de una empresa de fabricación y venta de puertas de madera con acabados finos". Como ya se conoce, la ebanistería es un trabajo artesanal lo que ha conllevado a que los ebanistas no se capaciten constantemente para mejorar la calidad, utilizar materia prima de primera y de esta forma satisfacer a los clientes, otra situación de la infraestructura adecuada para dar un buen tratamiento a la madera y por ende un producto final garantizado, en nuestra ciudad escasamente se fabrican puertas de línea moderna con acabados finos que cumpla con las expectativas de los clientes. Donde la mayoría de las personas encuestadas indicaron que era necesaria la implementación de una fábrica que cumpla con los parámetros adecuados.

Para ello también hemos elaborado el análisis técnico administrativo y económico financiero, para determinar el nivel de inversión y la posibilidad de recuperarla.

Palabras claves: Línea Moderna, acabados finos, infraestructura adecuada, procesos, capacitación.

ABSTRACT

This thesis was made in order to obtain correct, truthful and timely information, on which it is the location of the artisan market of the Milagro city, given that there are different joinery workshops that produce medium-quality doors.

We use different ways through strategies such as: interviews, surveys to customers and people who could be qualified as future potential buyers. This strategy gave that 79% would like to acquire modern line doors with excellent finishes.

This project involves the creation of a company of manufacture and sale of doors of wood with fine finishes. The joinery is a craftsmanship but which has been seen as a work of traditional finishes that today look not so attractive in the eyes of the customer.

The Cabinet-making do not have a modern infrastructure that enables them to improve processes to achieve fine finishes products. In our city there is shortage of doors of modern workshops, and this is what the people of our city needed according to the polls.

We have developed a financial economic analysis to determine the degree of investment to assess the proposal and determine the feasibility of the project

Key words: modern line, fine finishes, modern infrastructure and processes.

INTRODUCCIÓN

Este estudio se realizó con el fin de obtener una información correcta, veraz y oportuna; sobre cómo se encuentra el mercado artesanal de la ciudad de Milagro.

Se buscaron factores socioeconómicos, a través de estrategias: como entrevistas, encuestas a los clientes y a personas que podrían ser calificados como futuros y potenciales compradores.

Se obtuvo fuentes bibliográficas, revista y linografías de información técnica y validas, que nos sirvieron como complemento a la hora de determinar las variables e hipótesis, las mismas que guiaron a los resultados obtenidos y expuestos.

Dichos resultados, han dado paso a la Creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de línea moderna con acabados finos. La misma que se encuentra fundamentada, técnica administrativa y financieramente, en busca de una oportunidad de negocio exitosa y emprendedora.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

La comercialización de puertas de madera con finos acabados, es una de las necesidades primordiales dentro del campo de la construcción en la ciudad de Milagro, debido al alto crecimiento urbanístico que se está generando en los últimos años, por ende una demanda considerable.

Por esta razón podemos decir que la limitada actualización de los ebanistas milagreños en técnicas innovadoras induce a que persista el alto nivel de insatisfacción de los clientes; la mayoría de los trabajos que se los viene realizando hace notar que existe un desinterés por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores lo cual causa insatisfacción del cliente.

Los altos costos de materia prima es un otro factor fundamental el cual causa que el cliente opte por buscar otras opciones como puertas en material de aluminio, hierro, de aglomerado, emprensado, etc... Dando como resultado un déficit en las ventas de los ebanistas. También debemos acotar que la inadecuada infraestructura utilizada para los procesos de producción hace que el producto final sea de muy baja calidad.

Pronóstico

Los clientes tendrán que buscar otros mercados para obtener productos creativos e innovadores en perjuicio del mercado local.

Control del Pronóstico

Al mejorar la oferta de puertas de madera de línea moderna-fina los clientes demandarían mayor parte de puertas de madera, mejorando la situación de los ebanistas y por consiguiente generar más puestos de trabajo.

1.1.2 Delimitación del Problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Urbano

Área: Ebanistas

1.1.3 Formulación del Problema

¿Cuáles son los factores de producción que causan la escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de milagro por parte de los ebanistas milagreños?

1.1.4 Sistematización del Problema

¿La limitada actualización de los ebanistas milagreños, en técnicas innovadoras, ocasiona que persista el alto nivel de desempleo?

¿El desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores, ocasiona a la insatisfacción del cliente?

¿Los altos costos de materia prima, provocan que el precio de venta al público sea elevado?

¿La inadecuada infraestructura requerida para los procesos de producción, influye en la calidad del producto final?

1.1.5 Determinación del Tema

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de línea moderna-fina en la Ciudad de Milagro.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio para identificar los principales factores de producción que causan una escasa oferta de puertas de madera, mediante la selección de una muestra y las herramientas necesarias, para determinar la Factibilidad de la Creación de Fabricación y Ventas de Puertas de Madera de Línea Moderna con acabados finos.

1.2.2 Objetivos Específicos

Determinar los factores que inciden en la desactualización de los ebanistas milagreños, en técnicas innovadoras para la producción de puertas de madera.

Establecer las razones que ocasionan el desinterés de los ebanistas milagreños en producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores.

Identificar las causas que ocasionan un alto costo de las materias primas requeridas en la producción de puertas de madera de diseño creativo e innovador.

Ilustrar de qué forma la infraestructura requerida para el proceso de producción de puertas de madera de diseño creativo e innovador, influyen en la calidad del producto final.

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la Investigación

Este proyecto tiene como finalidad realizar un estudio sobre la factibilidad para la creación de una empresa de puertas de línea moderna, debido que en la Ciudad de Milagro no cuenta con un lugar donde el cliente pueda encontrar diseños innovadores, este sería el medio factible para implementar este negocio, ofreciendo garantías a nuestros clientes y a su vez teniendo una rentabilidad, el hecho de tener la idea de cómo hacerlo hace que este proyecto sea un éxito.

Actualmente vivimos una época moderna, donde todo cambia constantemente, las tendencias siempre han sido estar en la vanguardia, razones del porque crear algo nuevo; ya que en la actualidad no existe un lugar en esta ciudad donde se puedan encontrar este tipo de puertas, además es muy importante destacar que la implementación de maquinarias con nuevas tecnología de punta también cumple un rol importante para que este producto sea de excelente calidad.

Además en la ciudad de Milagro, existe esta problemática de la elaboración de puertas de madera con buenos acabados, lo cual genera insatisfacción en los clientes lo cual perjudica el medio artesanal de nuestra ciudad.

En base al alto crecimiento de viviendas de buen acabado de línea moderna y minimalista, esta ciudad cuenta con todas las alternativas suficientes para implementar empresas de este prototipo.

Al realizar esta investigación mediante un estudio adecuado y una correcta administración se quiere demostrar el beneficio e impacto de realizar puertas de este nivel.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

Historia de la Madera

La madera es un material orgánico natural y con una estructura celular. Pocos materiales poseen la capacidad de evocación de la madera. Durante miles de años el hombre la ha manipulado para que sirviera a sus necesidades y, aún en nuestros días, tipologías ancestrales continúan siendo válidas. La madera fue uno de los primeros materiales utilizados por el hombre para construcción de viviendas, herramientas para cazar, fabricación de utensilios, etc. Después fue uno de los materiales predilectos para la construcción de palacios, templos y casas desde el siglo XX a.c. y hasta el siglo XIV d.c; donde al descubrirse nuevas técnicas y materiales para la construcción, disminuyeron en gran medida el uso de esta.

Propiedades de la madera: La madera no es un material homogéneo, sino que está formado por un conjunto de células especializadas en tejidos que llevan a cabo las funciones fundamentales del vegetal. Esta heterogeneidad de la madera se refleja en sus propiedades físicas y mecánicas.

- **Propiedades físicas.** Las maderas pueden ser duras y blandas según el árbol del que se obtienen. Las maderas duras tienen vasos largos y

continuos a lo largo del tronco y las blandas no, Los elementos extraídos del suelo se transportan de célula a célula.

- **Propiedades Mecánicas.** Las propiedades mecánicas abarcan las posibilidades estructurales de la madera, para ello se debe tomar en cuenta su resistencia, dureza, rigidez y densidad.

La madera consta de las siguientes propiedades mecánicas:

Muy elevada resistencia a la flexión, buena capacidad de resistencia a la tracción y a la compresión paralelas a la fibra, escasa resistencia al cortante, muy escasa resistencias a la compresión y a la tracción perpendicular a la fibra, bajo módulo de elasticidad.

Una vez cortada y seca, la madera se utiliza para muy diferentes aplicaciones. Una de ellas es la fabricación de pulpa o pasta, materia prima para hacer papel. Artistas y carpinteros tallan y unen trozos de madera con herramientas especiales, para fines prácticos o artísticos. La madera es también un material de construcción muy importante desde los comienzos de las construcciones humanas y continúa siéndolo hoy.

En la actualidad y desde principios de la revolución industrial muchos de los usos de la madera han sido cubiertos por metales o plásticos, sin embargo es un material apreciado por su belleza y por que puede reunir características que difícilmente se conjuntan en materiales artificiales¹

Carpintería y ebanistería

Técnicas de trabajar y dar forma a la madera para crear, restaurar o reparar objetos funcionales o decorativos. La carpintería y la ebanistería son oficios especializados que proporcionan una amplia variedad de objetos, desde estructuras de madera amuebles y juguetes.

¹Elaborado por **JIMENEZ** Katia., ARQUITECTURA CONSTRUCCION Y DECORACION,
http://www.iesalquibla.com/TecnoWeb/madera/madera_index.htm

Las características especiales de la madera la han convertido en un material básico para construir viviendas, muebles, herramientas, vehículos y otros muchos productos a lo largo de la historia. De hecho, el oficio de carpintero es uno de los más antiguos de la humanidad. Al principio se utilizó para hacer garrotes y flechas, después canoas, arados, herramientas, bancos y sillas de una sola pieza, y más tarde complejos adornos de ebanistería.

Se observó que cada variedad de madera tenía una textura, color, fragancia y propiedades especiales, y según ellas se utilizaron en unas aplicaciones u otras. Por ejemplo, la madera de roble, rígida y duradera, se utilizó para construir barcos, barandillas, peldaños, toneles, estacas para vallas, suelos y paredes. El nogal americano, por su resistencia, se utilizó para hacer los mangos de muchas herramientas y los radios de las ruedas de los carros. La acacia de tres púas era muy valiosa para hacer clavijas. La caoba se utilizaba para hacer los muebles de mayor calidad.

La reducción de las reservas forestales desde la edad media ha aumentado el coste de la madera. Esto ha hecho que hoy se utilicen productos compuestos, como el contrachapado o chapado de madera, el aglomerado y otros en las industrias de fabricación y construcción con madera. Estos nuevos materiales son estables, no se contraen y expanden como la madera natural. No requieren largos periodos de secado y pueden someterse a tratamientos químicos para hacerlos impermeables e ignífugos. El chapado es muy valioso en carpintería, pues permite recubrir grandes tableros en poco tiempo.

A excepción del contrachapado, estos productos compuestos no son tan fuertes como la madera natural. No se pueden curvar o dar forma (el contrachapado sí), por lo que los muebles suelen resultar demasiado cuadrados. Los tornillos y los clavos no los sujetan bien, a no ser que se empleen accesorios de plástico y otros materiales en las ensambladuras.²

²ALBERT Jackson, DAVID Day: **Manual Completo de la Madera, la Carpintería y la Ebanistería**, Ediciones Del Prado, Año 2007

Herramientas para el trabajo de la madera

Los artesanos han desarrollado durante siglos herramientas manuales y máquinas para aprovechar las cualidades de la madera. Se han inventado muchos tipos de ensambladuras para unir piezas de madera, y también ceras, lacas y barnices para realzar y proteger su belleza.

Como las dimensiones de las piezas de madera pueden variar un poco debido a la humedad y al calor, los carpinteros han de ser capaces de anticiparse a estas variaciones para prolongar lo máximo posible la robustez y la utilidad de los productos finales.

Carpintería

Los trabajos de carpintería incluyen la realización de piezas para la construcción, como armazones, puertas, ventanas y suelos, y la elaboración de todo tipo de mobiliario en madera común. El arte y la técnica de cortar, trabajar y ensamblar madera para hacer estructuras es una de las labores más antiguas del carpintero. Antes de la utilización generalizada del acero y del hormigón en la construcción, el carpintero era el responsable de construir la estructura de los edificios. En los últimos tiempos, la función del carpintero en este terreno se ha centrado en la construcción de casas pequeñas y en el montaje de armazones para fraguar el hormigón.

Las nuevas técnicas de ensamblaje, perfeccionadas en las últimas décadas, han multiplicado las aplicaciones de la madera y el trabajo de los carpinteros. La utilización de estructuras y componentes prefabricados o por módulos, en vez de productos en bruto, sigue aumentando. En la construcción por módulos, se realizan secciones enteras en las fábricas y se colocan más tarde en la obra.

Ebanistería

Los ebanistas trabajan en el diseño y la elaboración de muebles, generalmente con maderas de calidad; ajustan las piezas con gran precisión, aplicando al mismo tiempo sus conocimientos sobre las características y propiedades de cada variedad de madera.

La elaboración de las ensambladuras es una de las labores más importantes en el oficio del ebanista y del carpintero. Los muebles antiguos más valiosos se ensamblaron de tal forma que han mantenido su belleza y su utilidad hasta el presente.

El trabajo de los ebanistas concluye cuando el objeto ha sido suavizado con papel de lija o lana de acero, para eliminar las señales que hayan dejado las herramientas de corte, y cuando les han aplicado los productos de acabado. Estos productos sirven para proteger y conservar la madera y para realzar la belleza de la veta o, en algunos casos, para esconder las imperfecciones de maderas de calidad inferior. Los acabados más comunes son ceras, aceites, decolorantes, tapa poros, tintes, lacas, barnices, selladores, pinturas y esmaltes. Los barnices de poliuretano forman una capa protectora muy duradera que impermeabiliza y realza el encanto y la belleza de la veta. La veta de las maderas más caras suele simularse estampando fotográficamente su dibujo en chapa de madera de peor calidad.

Tipos de ensambladuras

Hay muchos tipos de ensambladuras para asegurar piezas de madera. La elección de la ensambladura depende de la calidad de la madera, de las tensiones a las que va a estar sometida y de los gustos del artesano. Los carpinteros experimentados suelen elegir la ensambladura menos elaborada entre las adecuadas para el trabajo que se va a realizar. Muchas ensambladuras necesitan un ajuste muy preciso y el uso de cola o pegamento; otras se aseguran con cuñas o con puntas y clavos.

La ensambladura más sencilla y más familiar es la que se utiliza para hacer cajas. Las dos piezas de madera se colocan en ángulo recto y se aseguran con clavos, tornillos o cola. El machihembrado es una de las más antiguas, y se

utiliza sobre todo en la instalación de parqués o tarimas. Este tipo de junta se realiza actualmente en la serrería, y el carpintero sólo se encarga de acoplar las piezas.

La ensambladura en bisel se realiza cortando los extremos de las maderas en ángulo oblicuo, de forma que los cortes de las piezas coinciden en la misma línea o en ángulo recto. Se llama inglete al corte en ángulo de 45°. Los cortes para la ensambladura en inglete suelen hacerse a mano serrando la madera en la ingletadora, que es una caja con unas ranuras que guían el corte recto o a inglete. La ensambladura de dado o por incisión, muy utilizada en estanterías, libreros, baldas y cajones, se realiza cortando un surco en la pieza con una fresa. El borde de la otra pieza se encaja y encola, y a veces también se clava.

La ensambladura de ranura es similar, sólo que el surco se realiza en un extremo de una de las piezas y tiene un lado abierto. La ensambladura a media madera es una de las más versátiles. Hay varios tipos: en cruz, que se suele utilizar en construcción, en esquina y en T, que se utilizan para elaborar muebles. La ensambladura a cola de milano y la de muesca se emplean en la fabricación de muebles de calidad. La de cola de milano se utiliza para unir con fuerza dos piezas en ángulo recto. En algunos casos los carpinteros hacen taladros e insertan unas clavijas pequeñas de madera para hacer ensamblajes ocultos. La ensambladura a espiga y mortaja se utiliza para unir dos piezas perpendicularmente. Una de las piezas se corta para que tenga una prolongación rectangular en un extremo, la espiga. Esta prolongación se introduce y ajusta en un hueco vaciado en la otra pieza, que es la mortaja. Hay variaciones en este tipo de ensambladura, sobre todo en la profundidad del corte y si se utilizan clavijas y cuñas para fortalecer la unión.³

Historia de la puerta de madera

³**GARCIA** Agüero José., Carpintería y Ebanistería: todo lo relacionado con la carpintería en madera, publicado en el año 2009, <http://www.xing.com/net/carpineriaenmadera/ideas-sugerencias-237174/carpinteria-y-ebanisteria-17073107>

La puerta es tan antigua como las primeras construcciones. Obviamente las civilizaciones nómadas no usaban puertas al estilo que hoy entendemos, cierres firmes que defienden y separan del exterior, ya que no podían transportar cargas grandes y pesadas. Pero las tribus sedentarias hacían puertas con lo que su medio ambiente les ofrecía: caña, barro, palma, ramas, troncos.

La palabra puerta viene de portare (portar, llevar). Tiene su origen en la civilización romana, que cuando establecía un lugar para fundar una nueva ciudad, hacía un trazado perimetral con un arado, siguiendo un ceremonial etrusco. Estos surcos de arado, que ya tenían una entidad legal de inviolabilidad, tenían en la zona donde permitían la entrada en el recinto, una interrupción que se conseguía portando o elevando el arado para que no marcara el espacio donde se emplazaría la que por eso se comenzó a llamar puerta.

Pero con el desarrollo de las primeras hachas de hierro que permitían la tala de árboles y su manipulación para conseguir trozos de madera a medida, comenzaron la era de las puertas tal y como ahora las concebimos. Las hachas primitivas fueron encontradas en Palestina en el 700 a. de C.

Este puede ser considerado el año 0 de nuestra industria, porque ya eran posibles los trozos de madera semejantes a los actuales y las piezas de hierro forjado como las que hoy colocamos en nuestras puertas.

Mucho antes de la Edad Media ya se hacía una armadura con travesaños de madera que servía para sujetar piezas por delante más o menos uniformes, que conseguían el cierre de la abertura en el muro, resultando unas puertas muy semejantes a las que hoy usamos.

En fin, siguiendo las tendencias de la arquitectura en los distintos lugares, la puerta y los portones se hacían diferentes. En la civilización árabe, muy abigarradas y geométricas, generalmente plafonadas con cuadrados encajados en la estructura.

En el Barroco y Renacimiento, también plafonadas y de progresiva complicación de formas hasta el reciente Modernismo, que ofreció a los ebanistas campo para desarrollar su imaginación y maestría.

Después de la Revolución Industrial de mediados del XIX, se comenzaron a hacer puertas en serie que incorporaban procedimientos industriales seriados y simplificados hasta el punto de hacerse lisa por ambos lados.

En el siglo XX empezaron a valorarse nuevamente los procesos artesanales como los que se realizan en nuestro taller y continuaron las puertas y los portones de siempre teniendo un lugar predominante en la decoración rústica, en las construcciones que querían distinguirse por un gusto exclusivo y un estilo especial.

Si consideramos el año 700 a. de C como el del comienzo de nuestra industria, pensemos que las puertas y portones de nuestro catálogo son de los pocos productos artesanales que se han mantenido invariables desde hace tantos siglos. Imaginemos algunos modelos de nuestro catálogo sirviendo de decoración en una película de la época de Jesucristo y quedarían plenamente integrados.⁴

La puerta exterior siempre se relaciona con el estilo arquitectónico del edificio, mientras que las puertas interiores suelen vincularse más con el mobiliario y el diseño de interiores. El uso de la madera en carpintería y construcción presenta varias ventajas ecológicas.

En primer lugar, es un recurso forestal renovable cuyo aprovechamiento sostenible y posterior procesado no perjudica al medio ambiente.

En segundo lugar, no hay que invertir energía para producirla, pues los árboles utilizan energía solar para su desarrollo. La energía que se precisa para transformar la madera en productos finales (puertas, ventanas, muebles, etc.) es sumamente inferior a la que se necesita para el aluminio, el acero o el PVC.

⁴**SENTACE** Bryan, **PUERTA DE MADERA: Evolución a través del tiempo**, Editorial San Sebastián, Edición 2009, Pagina 22

En tercer lugar, cuando termina el ciclo de vida de la madera, puede reciclarse en nuevos productos (como tableros), lo cual no ocurre con muchos otros materiales. Por último, la madera actúa como sumidero de dióxido de carbono (CO₂) y contribuye por tanto a mitigar el cambio climático.

En el caso concreto de las puertas, la madera es un material idóneo debido a tres motivos:

Tiene una buena resistencia en comparación con su baja densidad;

Posee una excelente trabajabilidad (mecanizado, unión, etc.);

Es un material con buena disponibilidad.

Todas estas ventajas técnicas y medioambientales hacen que la madera haya sido, sea y será el principal material utilizado en carpintería, principalmente en puertas.

Los elementos principales de las puertas son:

Marco de puerta (Cerco)

Parte del conjunto de puerta ensamblado que soporta la hoja. Este puede fijarse directamente a la obra o al pre marco (pre cerco) si lo hay.

Premarco (Pre cerco)

Conjunto de elementos, generalmente de madera, que se sitúan en posición intermedia entre la obra (a la que quedan anclados) y el marco o cerco. Tiene por objeto servir de plantilla para el replanteo de la obra y facilitar el montaje y desmontaje del conjunto de puerta (unidad de hueco), sin producir daños en la obra.

Jamba

Elemento vertical de un marco.

Dintel

Travesaño superior del cerco o marco.

Galce

Este componente es una moldura añadida al pre marco o bien un rebaje practicado en el perfil del cerco destinado a recibir y servir de tope a la hoja de la puerta.

Los galces pueden ser de tablero revestido (por lo general, MDF), de madera a listonada, de madera maciza o de madera maciza rechapada.

Hoja de puerta

Parte móvil de la puerta. En lo sucesivo se usarán como sinónimos las palabras “puerta” y “hoja de puerta”, que se usarán de manera intercambiable.

Tapajuntas

Elementos lisos o más frecuentemente moldurados que tienen por objeto cubrir la unión entre la carpintería y la obra. Los tapajuntas pueden ser de tablero revestido (por lo general, MDF), de madera a listonada, de madera maciza o de madera maciza rechapada.

Herrajes

Piezas que facilitan el movimiento (pernios, bisagras, goznes) y el cierre (cerraduras).

Hueco de la hoja

Es el espacio donde se aloja la hoja.

Luz libre de la puerta

Es el espacio útil de paso en anchura y altura, determinado por el cerco.

Medida total de la puerta

La superficie del paramento de la obra cubierta por la puerta; es decir, las medidas del contorno de la puerta, incluidos los tapajuntas, define sus medidas totales.

Por tanto, la altura total de la puerta es la distancia entre el canto superior del tapajuntas y el suelo. La anchura corresponde a la distancia entre los cantos extremos de los tapajuntas laterales.⁵

Puertas de madera

En la arquitectura actual, la estética de cada elemento ha pasado a ser tan importante como su funcionalidad. Si hablamos de las puertas, esto no es una excepción. Hoy en día, tanto prescriptores como usuarios prestan gran atención a las puertas como parte activa de la decoración de la casa, considerándolas tan importantes como el amueblamiento. Esto se traduce en un incremento de las posibilidades de elección con distintos formatos, líneas clásicas o modernas, amplia gama de acabados o la irrupción de puertas lacadas.

En las últimas décadas la puerta de interior ha ido evolucionando de la mano de la decoración de interiores. El diseño de las puertas no es nada nuevo, puesto que desde hace siglos estos elementos han sido tratados con fines ornamentales con espacios como palacios y otros edificios singulares.

Lo realmente nuevo es la extensión de esta atención a las características decorativa de la puerta a nuevos ámbitos, penetrando a todo los hogares, por eso hemos pasado de una alta estandarización y unos pocos diseños, en los que las modificaciones casi se reducían a pequeñas diferencias en las molduras y manetas, o en el tipo y tono de madera empleada, a una amplísima gama de productos en la que tienen cabida diseños de todos los estilos (clásico, vanguardista, rustico) puertas llanas o en relieve, e incluso a puestas más innovadoras, como las lacadas en blanco o de otros colores.

⁵**PERRAZA** Sánchez Enrique, CARPINTERIA: Puertas, ventanas y escaleras de madera, Edición 2008.

¿Pero cuál es la tendencia actual de las puertas instaladas?

Según Paco Serrano, Director Comercial de puertas Dimara- Grupo INTERBON, "La tendencia de la puerta plana sigue creciendo sobre la puerta de relieve. Y en la puerta plana, el modelo que más crece es el de puerta fajeada. Por lo que respecta a la gama de madera que más se demandan, es el haya vaporizada.

Además, en acabados lidera el barniz de 25 a 40 gloss aunque empieza a verse algo de alto brillo, pero sin fuerza. Por lo que respecta en las puertas enrazadas casi tienen presencia en el mercado nacional, solo para exportación. Y en tipos de manetas, sigue creciendo la roseta tradicional y cuadrada en 2009, prácticamente todo en acabado inox". En una línea similar, desde el departamento de producto de Móstoles Industrial (Moiza) se anota que "la tendencia actual es que las puertas sean planas y que lleven algún tipo de fresado o marquetería".

Así mismo Antonio Amor Director General de Sarman_Puertan Tren, declara que "sigue el predominio aunque no el 100% de las puertas de corte liso sobre las de relieve. En función de la región del país, e incluso de la exportación, la gama de madera escogida es muy diversa. Por ejemplo se demandan otros tonos oscuros para Estados Unidos, África y Asia. Por el contrario en el resto predomina una estabilidad de maderas claras.

Por su parte, Manolo Serra, Director Comercial de Herederos de Manuel Serra indica que actualmente se están demandando puertas enrazadas con líneas muy minimalistas, sencillas y que pasen casi desapercibidas en la decoración de la pared, muy integradas con el entorno del local. Con respecto a las manetas, dominan los acabados inox, mate y de línea muy sencilla.

Y las maderas más utilizadas son las de tonos claros y con poca veta. Y para José Antonio Gallegos, Director Técnico de puertas San Rafael, la tendencia predominante también es la puerta lisa enrazadas.

Por otra parte señala que actualmente se sigue fabricando mucha puerta lacada aunque la demanda ha bajado. A su vez el Director de Sarman_Puertas Tren indica que las puertas lacadas en color siempre tendrán su espacio dentro de todos los mercados, pero la mayoría de los consumidores se van dando cuenta de que, a arte del precio final de un producto delicado se encuentra con un mueble en su casa que acaba por cansarle.

Además, estas puertas tienen un precio superior, por lo que el usuario final debe estar dispuesto a asumir dicha diferencia de coste.⁶

Como ha venido evolucionando la elaboración de puertas en las ciudad de Milagro.

Desde hace muchos años atrás las puertas que se han venido haciendo en nuestra ciudad, han tenido un tratamiento rústico, anteriormente los ebanistas tenían sus pequeños talleres en los patios de su casa con herramientas manual, así ellos cortaban la madera, lijaban a mano y la teñían.

Pero conforme la tecnología ha evolucionado maquinarias, que permiten un mejor desarrollo operacional del producto, y por ende han optado por adquirir dichas herramientas, que sirven para una rápida producción

2.1.2 Antecedentes referenciales

En decoración todo cuenta, desde la entrada hasta el interior. Por ello, no es extraño que las puertas del hogar, sean el primer esfuerzo para dar la mejor impresión de la casa.

Son como el título de un libro o la portada de una revista que, atraen e impulsa a llevarlos a casa o, en su defecto, no causa reacción positiva y se deja de lado.

⁶**SERRANO** Paco, **AMOR** Antonio, **SERRA** Manolo, **GALLEGOS** José Antonio. **PUERTAS DE MADERA:** dando paso al diseño, Editorial Pro tiendas, Año 2008

Es que, aquellos ‘divisores’ de espacios, generalmente rectangulares, que permiten acceder a un sitio, mediante dispositivos que la mantienen suspendida o sostienen firme ‘en el aire’, aparte de resguardar el interior de un inmueble, lo embellecen.

Estos elementos móviles se reinventan y evolucionan con nuevos diseños, distintos materiales y dispositivos de instalación, que marcan una tendencia.

Para Xavier Dalmau, experto en diseño de puertas, la balanza se inclina hacia las de diseños modernos, es decir, aquellas de líneas rectas, no recargadas, y sin excesos, pero con detalles que las hacen únicas.

Los expertos reconocen que a la hora de elegir, el cliente es quien manda. El desafío es “personalizar la fabricación y diseño al gusto del cliente”, asegura Josef Appel, gerente general de una importante compañía de diseño.

Además, se debe tener en cuenta “el estilo de la casa, ya que se debe seguir con la línea arquitectónica”, aclara Dalmau.

“Mayoritariamente se usan puertas tamboradas, es decir, estructuradas con tiras de madera sólida que dejan espacios huecos y al final se tapan con tableros (u otros materiales) enchapados al gusto del cliente”, explica.

Según los expertos, estas son las más recomendadas para interiores, aunque Appel comenta: “También se usan en exteriores, gracias a su “aspecto más moderno, hasta minimalistas, que corresponde en mayor grado al diseño contemporáneo”. Las tamboradas pueden combinarse con vidrio transparente, insertos metálicos y otros materiales.

La noble madera es la reina, en lo que a puertas se refiere, en todos los ambientes del hogar. Tradicionalmente, la mayoría la prefiere. Para Appel, su uso es único. “La madera es como una huella digital, no se repite nunca. Cada tabla, aunque sea del mismo árbol, tiene diseño propio en su veta, estructura y textura, colores y grado de brillo”, recalca.

En su experiencia, el uso diverso de especies es importante. Por ello, destaca la utilización de maderas nacionales como el aliso, seike, tangaré, mascary,

chanul o marfil; y de especies foráneas como el nogal, zebrano, wengue, roble o sicomoro, entre otros.

Sin embargo, cada día, el uso de materiales como el metal, vidrio, MDF, ónix, y algunos otros, y la mixtura de ellos, está ganando espacio, en especial con “el uso del acero inoxidable”, asegura Dalmau, quien se dedica más a los diseños en hierro forjado (en frío o caliente), aluminio fundido y acero inoxidable.

Los dispositivos de instalación también han evolucionado, de acuerdo con el tipo de puerta cuya clasificación básica es: “abatibles, vaivén, corredizas y plegable-corrediza”, afirma Appel.

Las típicas bisagras laterales para las puertas abatibles, a pesar tener la ventaja de dejar a la puerta más hermética y casi sin fuga, están siendo reemplazadas por nuevos y novedosos sistemas. El pivot, asegura Dalmau, es uno de ellos porque “no se ve la bisagra”. Es un dispositivo ‘invisible’ que posee un tubo o pieza cilíndrica inserta en el interior de la puerta (arriba y abajo), que permite abrirla -cual puerta giratoria- pero de manera parcial.⁷

¿Cómo teñir las puertas de madera?

Existe un debate sobre qué es lo que causa la primera impresión en cualquier área y se establece según la perspectiva de cada persona. Para un hogar, es la puerta de entrada principal. Una puerta de metal crea un ambiente industrial, mientras que una puerta de madera da una sensación más cálida y hogareña. Las puertas pueden estar al natural o pueden ser pintadas pero no hay comparación con una puerta de madera teñida para realzar su belleza. Aquí están algunos consejos acerca de cómo teñir las puertas de madera.

⁷ **HUERTA** Montalvo Francisco, **Puertas con diseño, la ‘cara’ del hogar.** Pueden ser de madera, metal, vidrio o mixtas, con diseños que seducen las miradas de los visitantes, Diario Expreso, Revista semana, edición 5 de Agosto del 2012
<http://www.semana.ec/ediciones/2012/08/05/decoracion/decoracion/puertas-con-diseno-la-cara-del-hogar/>

Pasos

Prepara todos los artículos necesarios para hacer el trabajo. Esta es la clave de la tinción exitosa de una puerta de madera.

Utiliza una lijadora orbital de acabado o una almohadilla de lijado con un papel de lija de 220 para lijar la puerta y quitar las imperfecciones de menor importancia. Siempre lija con el lado áspero.

Aplica una capa uniforme del sellador para lijar con un cepillo de esponja. Ahora, lija ligeramente y limpia después de sellar la puerta y antes de la tinción.

Pasa el químico de tinción. Este es el tipo más fácil de tinción para usar en áreas pequeñas. Para ello, utiliza un trapo sin pelusa doblado en un cojín. Deja el conjunto para manchar por el tiempo recomendado y limpia con un paño seco y sin pelusa. Continúa este proceso hasta que hayas completado las manchas a tu satisfacción. Deja que se seque completamente. Utiliza una lana de acero de tamaño "0000" para preparar la madera para un acabado de uretano claro.

La aplicación de la mancha es solo una parte del proceso y se puede perder si no se toman las medidas necesarias para proteger el trabajo. Por ello se debe dar un acabado de uretano exterior.

Aplica múltiples capas, semi-brillante o brillante, siguiendo las instrucciones recomendadas por el fabricante.

Frota una lana de acero de tamaño "0000" entre capa y capa de uretano hasta que sientas que has aplicado la capa final.

Acomoda las piezas de nuevo en la puerta y vuelve a instalarla invirtiendo el proceso de quitar la puerta del marco.

Consejos

Es mejor usar un sellador de lijado para garantizar las manchas. Utiliza un trapo sin pelusa para limpiar la puerta entre lijados.

Adquiere un pedazo de madera de grano similar a la madera de la puerta. Aplica el tinte en pequeñas áreas hasta que veas los resultados deseados. Es mejor cometer los errores en la madera que en la puerta.⁸

Instrucciones de acabado

Use lentes de protección para proteger los ojos y guantes de hule para evitar ensuciar la puerta con los aceites de las manos.

Deje que las puertas se aclimaten a los climas locales por al menos 24 horas antes de aplicar el acabado.

Antes de aplicar el acabado a los sistemas pres colgados, remueva la hoja del marco y remueva los herrajes. Para hojas de puerta, primero cuelgue la hoja, luego remueva para aplicar el acabado adecuadamente.

- Aplique en un área libre de polvo lejos de la luz directa del sol.
- El terminado es más fácil si el panel se tiende horizontalmente sobre una superficie plana y acolchada. Esto no es forzoso, y al panel se le puede dar el acabado en cualquier posición; pero no apoye un panel de exterior sobre el burlete (la tira aislante de la parte inferior de la puerta), ya que se podría dañar.
- Retire toda la cerrajería y proteja los vidrios, la tira aislante y el burlete de la puerta (en la parte inferior de los paneles exteriores) con masking tape.
- Si le está dando el acabado a un panel exterior, selle los dos extremos del burlete (la tira aislante de la parte inferior) con un silicón especial para exteriores.
- Si se aplica acabado a una hoja con inserciones de vidrio, inspeccione que el sellador se pudiera haber salido sobre el vidrio o la puerta. Recorte cuidadosamente el exceso de sellador (no raspe el vidrio) con un cuchillo de uso general y remueva con la espátula.

⁸**Elaborado por:** AVILA Oscar, Wikihow. <http://es.wikihow.com/te%C3%B1ir-las-puertas-de-madera>.

- Las puertas de madera con vidrio necesitan que el acabado fluya desde la madera ligeramente hacia el vidrio. Esto protege al compuesto de acristalamiento y previene fugas de agua.
- Si aplica acabado a una hoja con inserciones de vidrio, siga las instrucciones del fabricante en la etiqueta del marco de la inserción de vidrio.
- La puerta debe estar limpia y seca antes de aplicar el acabado.
- Pruebe el acabado antes de aplicarlo en un lugar discreto.
- Aplique los materiales de acabado en múltiples capas ligeras en lugar de en pocas capas gruesas.
- Si pinta puertas con vetas o texturizadas, el aplicar muchas capas disminuirá la textura de la madera.

Si la puerta está expuesta a la luz directa del sol, los acabados en colores oscuros se decolorarán o deteriorarán rápidamente y necesitarán mayor mantenimiento.

Use un imprimador y pintura de buena calidad, o sellador y tinta para madera. Recomendamos usar productos de un fabricante para asegurar que haya una compatibilidad. Siga todas las instrucciones de aplicación del fabricante.

Si escoge una pintura con base de aceite o de solvente, pregúntele a un experto en pinturas por el producto que sea mejor (generalmente uno de secado rápido) para el trabajo.

Si está tiñendo puertas Fiberglass y FiberLast, para obtener los mejores resultados le recomendamos que sólo use tinte en gel para exteriores que sea muy denso o muy viscoso, y de calidad profesional.

En las superficies de madera expuestas a los rayos solares use únicamente tintes de color sólido para exteriores, ya que su alta concentración de pigmentos protege la madera.

Termine con recubrimientos que sean resistentes al agua, desgaste, calor, solventes y químicos. Sin estas características, el producto acabado puede deteriorarse, comprometiendo su integridad.

Use una capa final que contenga algún inhibidor de los rayos ultravioleta. Use productos de acabado para exterior en todas las superficies exteriores, así como en las superficies interiores que también estén expuestas a los rayos solares, para darles mayor protección y durabilidad.

En la investigación realizada no se pudo encontrar tesis referentes a nuestro tema, por lo tanto escogimos de revistas para hacer referencia.

2.1.3 Fundamentación

Vivimos una época moderna donde el hombre actual siempre tiene necesidades distintas, y hay que describir que van produciéndose cambios arquitectónicos sobre todos en países más avanzados donde la necesidad de vivir mejor es prácticamente una disciplina el cual se debe adaptar hoy en nuestro medio de acuerdo a las necesidades que posee el cliente para obtener diseños de puertas de madera de línea moderna para que adecue su hogar.

La organización debe estar bien diseñada, estableciendo un orden y normas que todos deben conocer bien dentro del área administrativa empresarial.

La empresa se divide en dos partes llamadas áreas o departamentos dirigido por un Gerente que tiene actividades específicas dentro de la misma y un jefe de producción que es encargado de producir las unidades a vender.

Lograr tener un personal capacitado dentro de sus funciones que trabaje en manera conjunta, facilitara los objetivos de la empresa.

2.2 MARCO LEGAL

La calificación artesanal⁹

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos.

⁹ <http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&idiom=1>

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

Beneficios

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados los siguientes beneficios:

Laborales

- Exoneración de pago de XII sueldo, XIV sueldo y utilidades a los operarios y aprendices
- Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices
- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas

Sociales

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices
- Acceso a las prestaciones del seguro social
- Extensión del seguro social al grupo familiar
- No pago de fondos de reserva

Tributarios¹⁰

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.)
- Declaración semestral del I.V.A

¹⁰ www.sri.gob.ec/web/

- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías
- Exoneración del pago del impuesto a la renta
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal

Clasificación de los contratos de trabajo

El contrato de trabajo es un acuerdo entre un trabajador y un empleador, en el cual el trabajador se obliga a prestar sus servicios lícitos y personales a cambio de que el empleador pague una remuneración.

Clasificación:

Por la forma de celebración

Expreso.- Cuando el empleador y el trabajador acuerdan las condiciones del contrato de trabajo sea de palabra o por escrito

Escrito.- Es cuando las condiciones de trabajo constan estipuladas en un documento público o privado, que tiene que registrarse ante el Inspector o Juez del Trabajo

Tácito.- Es aquel que se da a falta de estipulación expresa

Sin embargo, es obligatorio que cierto tipo de contratos consten por escrito, tales como: los que requieren conocimientos de un arte o profesión. Por ejemplo el de Operarios de Artesanías; los de obra cierta que exceda de 5 salarios mínimos vitales; los a destajo o por tarea con más de un año de duración; los de prueba; los eventuales, ocasionales y de temporada; Los de Aprendizaje; los que se estipulan por uno o más años; los que se celebran con adolescentes que hayan cumplido 15 años de edad y demás que determine la Ley.

Si estos contratos no constan por escrito son nulos, pero la nulidad sólo puede alegarla el trabajador y no le empleador; salvo el caso de los celebrados entre artesanos y contratistas, en los que podrán alegarlos las dos partes.

Los contratos escritos de trabajo deben contener las siguientes cláusulas:

- Clase de trabajo
- Nombre del trabajador
- Nombre del empleador
- Forma de ejecución
- Remuneración
- Tiempo de duración
- Lugar de trabajo; y
- Sanciones en caso de convenirse

Por la forma de remuneración

A Sueldo.- Cuando la remuneración se pacta por quincena o por mensualidades, si se trata de labores estables o continuas

A Jornal.- Cuando la remuneración se pacta por día, en caso de que las labores no fueran permanentes o se tratara de tareas periódicas o estacionales.

En Participación.- Cuando la remuneración se pacta por porcentaje o fracción de las utilidades que percibe el empleador, que no podrá ser menor a un salario básico unificado. Cuando la empresa arroje pérdidas y el trabajador haya pactado una remuneración en participación, éste quedará sin efecto, debiendo aplicarse el salario básico unificado correspondiente.

Jornadas de trabajo, descansos y vacaciones

Jornadas de trabajo.- Son obligatorias y no pueden exceder de 8 horas diarias ni 40 en cinco días de la semana. En el subsuelo, la jornada ordinaria de trabajo dura 6 horas y solo puede prolongarse una hora más por concepto de horas suplementarias, extraordinarias o de recuperación, con los cargos correspondientes.

Los menores de 15 a 18 años de edad deberán cumplir máximo una jornada de 6 horas laborables, 30 semanales.

Horas suplementarias.- Son horas de trabajo que se ejecutan fuera de la jornada normal, previo acuerdo entre el trabajador y el empleador, las que se pagarán con un recargo del 50% cuando sean durante el día hasta las 12 de la noche; y con el 100% de recargo si van de las 12 de la noche a las 6 de la mañana. Estas no podrán exceder de 4 horas en un día ni 12 a la semana.

Horas extraordinarias.- Consiste en las horas de trabajo que se realizan durante los días festivos o sábados y domingos y se pagan con el 100% de recargo.

Excepcionalmente la ley permite jornadas mayores de 8 horas sin pago adicional, en casos de:

- Empleados que desempeñan funciones de confianza y dirección;
- Guardianas y porteros residentes;
- Agentes viajeros de seguros y comercio;
- Empleadas de servicio doméstico; y,
- Trabajadores de transporte.

Descanso obligatorio.- Son días de descanso obligatorio, todos los sábados, domingos y feriados, adicionalmente para los artesanos es día de descanso

obligatorio el 5 de noviembre, debido a que en esa fecha del año 1953 se promulgó la Ley de Defensa del Artesano.

Si el trabajador no pudiere gozar del descanso forzado, sábados y domingos, se le concederá otro tiempo igual para su descanso, mediante acuerdo entre el trabajador y el empleador. Esta excepción se establece para actividades como las de hospitales o las de turismo como hoteles y restaurantes, cuyas labores no pueden interrumpirse. En tal caso, los trabajadores hacen turnos, pero se debe cuidar que todos tengan al menos cuarenta y dos horas consecutivas de descanso en la semana.

Semana integral.- Si el trabajador labora los 5 días correspondientes a la semana integral, los sábados y domingos de descanso obligatorio son remunerados.

El trabajador que faltare injustificadamente a media jornada continua de trabajo en el curso de la semana, tendrá derecho a la remuneración de seis días, es decir que pierde la remuneración de un día.

El trabajador que faltare injustificadamente a una jornada completa de trabajo en la semana, solo tendrá derecho a la remuneración de cinco días, es decir, pierde el descanso pagado de fin de semana.

Remuneraciones del trabajador

Remuneración.- Es la cantidad de dinero que el empleador paga al trabajador por sus servicios lícitos y personales.

Remuneración unificada.- Es la suma de las remuneraciones sectoriales y de las superiores a estas, que perciben los trabajadores, mas los componentes salariales incorporados desde el 1 de abril de 2000. Los sueldos y salarios se estipulan libremente pero en ningún caso podrán ser inferiores a los mínimos legales.

Condena al empleador moroso.- El empleador que no hubiere cubierto las remuneraciones que corresponden al trabajador será condenado mediante

acción judicial al pago del triple del equivalente al monto total de las remuneraciones no pagadas del último trimestre adeudado.

De determinarse por cualquier medio que el empleador no está pagando las remuneraciones mínimas vigentes en los términos legales establecidas, el Ministerio de Trabajo y Empleo.¹¹

Hecho generador y tarifas

El hecho generador del IVA se verificará en los siguientes momentos:

En las transferencias locales de dominio de bienes, sean éstas al contado o a crédito, en el momento de la entrega del bien, o en el momento del pago total o parcial del precio o acreditación en cuenta, lo que suceda primero, hecho por el cual, se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.

En las prestaciones de servicios, en el momento en que se preste efectivamente el servicio, o en el momento del pago total o parcial del precio o acreditación en cuenta, a elección del contribuyente, hecho por el cual, se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.

En el caso de prestaciones de servicios por avance de obra o etapas, el hecho generador del impuesto se verificará con la entrega de cada certificado de avance de obra o etapa, hecho por el cual se debe emitir obligatoriamente el respectivo comprobante de venta.

En el caso de uso o consumo personal por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes que sean objeto de su producción o venta, en la fecha en que se produzca el retiro de dichos bienes.

En el caso de introducción de mercaderías al territorio nacional, el impuesto se causa en el momento de su despacho por la aduana.

En el caso de transferencia de bienes o prestación de servicios que adopten la forma de tracto sucesivo, el Impuesto al Valor Agregado -IVA- se causará al

¹¹ **LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO**, Registro oficial N° 71, Mayo de 1997

cumplirse las condiciones para cada período, momento en el cual debe emitirse el correspondiente comprobante de venta.

Actualmente hay bienes y servicios que se encuentran gravados con tarifa 0% de IVA y otros en los cuales no se causa IVA.

Referencia: Artículo 61-65, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Transferencias no objeto del IVA

Son aquellas transferencias donde no se causa el IVA:

Aportes en especie a sociedades.

Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal.

Ventas de negocios en las que se transfiera el activo y el pasivo.

Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades.

Donaciones a entidades y organismos del sector público, inclusive empresas públicas; y, a instituciones de carácter privado sin fines de lucro legalmente constituidas.

Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.

Las cuotas o aportes que realicen los condóminos para el mantenimiento de los condominios dentro del régimen de propiedad horizontal, así como las cuotas para el financiamiento de gastos comunes en urbanizaciones.¹²

.

Transferencias e importaciones con tarifa cero

Las transferencias e importaciones que tienen la tarifa 0% de IVA se encuentran las siguientes: Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural y embutidos; y de la pesca que se mantengan en estado natural, es decir, aquellos que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que implique modificación de su naturaleza. La sola refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pilado, el desmote, la trituración, la extracción por medios mecánicos o químicos para la elaboración del aceite

¹²**Referencia:** Artículo 54, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

comestible, el faenamamiento, el cortado y el empaque no se considerarán procesamiento.

Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo de producción nacional, quesos y yogures. Leches maternizadas, proteicos infantiles.

Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, macarela, sardina y trucha, aceites comestibles, excepto el de oliva.

Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas. Harina de pescado y los alimentos balanceados, preparados forrajeros con adición de melaza o azúcar, y otros preparados que se utilizan como comida de animales que se críen para alimentación humana. Fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas, aceite agrícola utilizado contra la sigatoka negra, antiparasitarios y productos veterinarios así como la materia prima e insumos, importados o adquiridos en el mercado interno, para producirlas, de acuerdo con las listas que mediante Decreto establezca el Presidente de la República.

Tractores de llantas de hasta 200 hp incluyendo los tipo canguro y los que se utiliza en el cultivo del arroz; arados, rastras, surcadores y vertedores; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipos de riego y demás elementos de uso agrícola, partes y piezas que se establezca por parte del Presidente de la República mediante Decreto.

Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas que mediante Decreto establecerá anualmente el Presidente de la República, así como la materia prima e insumos importados o adquiridos en el mercado interno para producirlas. En el caso de que por cualquier motivo no se realice las publicaciones antes establecidas, regirán las listas anteriores. Los envases y etiquetas importados o adquiridos en el mercado local que son utilizados exclusivamente en la fabricación de medicamentos de uso humano o veterinario.

Papel bond, libros y material complementario que se comercializa conjuntamente con los libros.

Los que se exporten.

Los que introduzcan al país los diplomáticos extranjeros y funcionarios de organismos internacionales, regionales y subregionales, en los casos que se encuentren liberados de derechos e impuestos y los pasajeros que ingresen al país, hasta el valor de la franquicia reconocida por la Ley Orgánica de Aduanas y su reglamento.

También tienen tarifa cero las donaciones provenientes del exterior que se efectúen en favor de las entidades y organismos del sector público y empresas públicas; y las de cooperación institucional con entidades y organismos del sector público y empresas públicas, así como los bienes que, con el carácter de admisión temporal o en tránsito, se introduzcan al país, mientras no sean objeto de nacionalización.

Los administradores y operadores de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), siempre que los bienes importados sean destinados exclusivamente a la zona autorizada, o incorporados en alguno de los procesos de transformación productiva allí desarrollados.

Energía Eléctrica.

Lámparas fluorescentes.

Aviones, avionetas y helicópteros destinados al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios.

Vehículos híbridos.

Los artículos introducidos al país bajo el régimen de Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos, siempre que el valor FOB del envío sea menor o igual al equivalente al 5% de la fracción básica desgravada del impuesto a la renta de personas naturales, que su peso no supere el máximo que establezca mediante decreto el Presidente de la República, y que se trate de mercancías para uso del destinatario y sin fines comerciales.

En las adquisiciones locales e importaciones no serán aplicables las exenciones previstas en el Código Tributario, ni las previstas en otras leyes orgánicas, generales o especiales.

Servicios gravados con tarifa cero

El IVA, grava a todos los servicios, a excepción de los siguientes:

Los de transporte nacional terrestre y acuático de pasajeros y carga, así como los de transporte internacional de carga y el transporte de carga nacional aéreo desde, hacia y en la provincia de Galápagos. Incluye también el transporte de petróleo crudo y de gas natural por oleoductos y gasoductos.

Los de salud, incluyendo los de medicina pre pagado y los servicios de fabricación de medicamentos.

Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda.

Los servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y los de recolección de basura.

Los de educación en todos los niveles.

Los de guarderías infantiles y de hogares de ancianos.

Los religiosos.

Los de impresión de libros.

Los funerarios.

Los administrativos prestados por el Estado y las entidades del sector público por lo que se deba pagar un precio o una tasa tales como los servicios que prestan el Registro Civil, otorgamiento de licencias, registros, permisos y otros.

Los espectáculos públicos.

Los financieros y bursátiles prestados por las entidades legalmente autorizadas para prestar los mismos.

Los que se exporten. Para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:

Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país;

Que el usuario o beneficiario del servicio no esté domiciliado o no sea residente en el país;

Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país; y,

Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto por parte de sociedades o personas naturales que desarrollen actividades o negocios en el Ecuador;

Los paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, a personas naturales o sociedades no residentes en el Ecuador.

El peaje y pontazgo que se cobra por la utilización de las carreteras y puentes.

Los sistemas de lotería de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y Fe y Alegría.

Los de aero fumigación.

Los prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.

Los de refrigeración, enfriamiento y congelamiento para conservar los bienes alimenticios con tarifa cero% de IVA, y en general todos los productos perecibles, que se exporten así como los de faenamiento, cortado, pilado, trituración y, la extracción por medios mecánicos o químicos para elaborar aceites comestibles.

Los seguros y reaseguros de salud y vida individuales, en grupo, asistencia médica y accidentes personales, así como los obligatorios por accidentes de tránsito terrestres.

Los prestados por clubes sociales, gremios profesionales, cámaras de la producción, sindicatos y similares, que cobren a sus miembros cánones, alcúotas o cuotas que no excedan de 1.500 dólares en el año. Los servicios

que se presten a cambio de cánones, alícuotas, cuotas o similares superiores a 1.500 dólares en el año estarán gravados con IVA tarifa 12%. Referencia: Artículo 56, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.¹³

RISE

Régimen Impositivo Simplificado

El RISE es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Condiciones:

Ser persona natural

No tener ingresos mayores a USD 60,000 en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%) para cada año, para el año 2011 equivale a 9210 USD

No dedicarse a alguna de las actividades restringidas

No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

Requisitos:

Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía

Presentar el último certificado de votación

Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).

Las personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales a excepción

¹³**LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO:** Legislación conexas, Concordancia. Tomo 1.

de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal.

¿Qué beneficios ofrece el RISE?

No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos

Se evita que le hagan retenciones de impuestos

Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta

No tendrá obligación de llevar contabilidad

Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, Ud. podrá solicitar un descuento del 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento.

Tipo de comprobante de venta

Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es decir notas de venta o tiquete de máquina registradora autorizada por el SRI, para los requisitos de llenado solo deberá registrarse la fecha de la transacción y el monto total de la venta (no se desglosará el 12% del IVA).

Los documentos emitidos sustentarán costos y gastos siempre que identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido. Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 12,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor.

Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 12,00 por lo que no se emitió un comprobante.

Formato o modelo de Nota de Venta

Las notas de venta no tienen un formato establecido, este depende de las necesidades del contribuyente, sin embargo estos documentos deberán contener como mínimo los requisitos de impresión y de llenado.

Convenio de débito automático

A través del convenio de débito automático, Usted autoriza para que se le debite mensualmente el valor de su cuota en la fecha de vencimiento de acuerdo a su noveno dígito del RUC, sin necesidad de que se acerque a las Instituciones del Sistema Financiero a realizar el pago. Para esto, deberá firmar (por una sola vez) previamente un Convenio de Débito Automático, el mismo que debe ser entregado en las oficinas del SRI a nivel nacional.¹⁴

2.3 MARCO CONCEPTUAL

1. **Acabado:** recubrimiento de la superficie expuesta de las membranas asfálticas, que actúan como material.
2. **Acabado liviano:** recubrimiento de la capa impermeabilizante materiales transitables o no, con un pavimento de baldosa.
3. **Laca:** Sustancia colorante que, extendida sobre una superficie, se seca al aire, dando una capa compacta y brillante. Se obtiene del látex de ciertos arboles de Indochina y Extremo Oriente.
4. **Lija:** papel con vidrio molido y encolado en una de sus caras, que sirven para pulir y alisar.
5. **Cepilladora:** máquina herramienta para labrar superficies planas

¹⁴BIBLIOTECA PORTLET: www.sri.gob.ec/web/.

6. **Cepillo:** instrumento de carpintería que sirve para cepillar madera. Utensilio de limpieza hecho de cerdas, pelos o alambres sujetos a una tabla.
7. **Pistola:** pulverizador para pintura.
8. **Ensamblaje:** acción y efecto de unir, juntar, especialmente pieza de madera.
9. **Taladro:** instrumento agudo o cortante para perforar
10. **Compresor:** máquina para reducir el volumen de un gas, aumentando la presión que se halla sometido.
11. **Corteza:** tegumento exterior del árbol, que lo cubre desde sus raíces hasta la extremidad de sus ramas.
12. **Minimalista:** es una corriente artística que sólo utiliza elementos mínimos y básicos. Por extensión, en el lenguaje cotidiano, se asocia el minimalismo a todo aquello que ha sido reducido a lo esencial y que no presenta ningún elemento sobrante o accesorio.
13. **Sierra:** tiene diversos usos. Se trata, por un lado, de la herramienta que se utiliza para cortar objetos duros como la madera. Este dispositivo suele contar con una hoja de acero dentada que está sujeta a una empuñadura o mango.
14. **Cerradura:** mecanismo de metal que se fija en puertas, tapas de cofres, cajones, etc. Para cerrarlos por medio de uno de más pestillos que se hacen jugar con la llave.
15. **Chapa:** hoja delgada de madera o metal de grueso uniforme.

16. **Tablas:** es una pieza plana de madera u otro material rígido
17. **Tablones:** son elementos integrantes de los encofrados horizontales y se emplean para soportar y contener el vaciado del hormigón para forjados, losas y vigas, a fin de amoldarlo a la forma indicada en proyecto según especificaciones de la documentación correspondiente.
18. **Sellador:** es un material viscoso que cambia a estado sólido una vez aplicado y que se utiliza para evitar la penetración de aire, gas, ruido, polvo, fuego, humo o líquidos desde un sitio a otro a través de la barrera sellada.
19. **Poliuretano:** es un polímero que se obtiene mediante condensación de bases hidroxílicas combinadas con disocianatos.
20. **Pegamento epóxico:** pegamento de dos componentes sin solventes y de base epóxica, para una resistencia máxima.
21. **Ensamblar:** unir o acoplar 2 o más piezas especialmente de madera.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

Los factores de producción causan una escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de Milagro.

2.4.2 Hipótesis Particulares

Los ebanistas milagreños que tengan una actualización constante en técnicas de producción de puertas de madera aumentan la posibilidad de obtener empleo contribuyendo de esta forma a la disminución del nivel de desempleo.

El desinterés de los ebanistas milagreños en la producción de puertas de madera con diseños innovadores, ocasionan un alto nivel de insatisfacción de los clientes.

Es factible disminuir el costo de las materias primas y a su vez reducir el precio de venta al público de las puertas de madera de diseño creativo e innovador.

La utilización de una infraestructura moderna en el proceso de producción de puertas de madera con diseño creativo e innovador, permite obtener una óptima calidad del producto final.

2.4.3 Declaración de Variables

Cuadro 1 Declaración de las Variables

HIPÓTESIS GENERAL	
Variable Dependiente	Escasa oferta
Variable Independiente	Factores de producción

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 2 Declaración de las Variables

HIPÓTESIS ESPECIFICA I	
Variable Dependiente	Nivel de desempleo
Variable Independiente	Actualización en técnicas de producción
HIPÓTESIS ESPECIFICA II	
Variable Dependiente	Insatisfacción del cliente
Variable Independiente	Desinterés por parte de los ebanistas
HIPÓTESIS ESPECIFICA III	
Variable Dependiente	Precio de venta al público
Variable Independiente	Disminución del costo de la materia prima
HIPÓTESIS ESPECIFICA IV	
Variable Dependiente	Calidad del producto final
Variable Independiente	Infraestructura moderna

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

2.4.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 3 Operacionalización de las variables de la Hipótesis General

HIPÓTESIS GENERAL		
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Variable Dependiente: Escasa oferta	Que es muy poco o insuficiente el conjunto de bienes, mercancías o servicios que compiten en el mercado con un precio dado y en un momento determinado.	Estrategias de mercado Herramientas investigativas
Variable Independiente: Altos de costos de producción	Elevada valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien.	Emprender

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 4 Operacionalización de las variables de la Hipótesis Particular I

HIPÓTESIS PARTICULAR I		
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Variable Dependiente: Nivel de desempleo	Porcentaje de la fuerza laboral que está desempleada	Buen desempeño de Trabajo de calidad
Variable Independiente: Actualización en técnicas de producción.	Las técnicas de producción son el conjunto de procedimientos y recursos empleados en un oficio, con el objetivo de obtener un producto	Evaluaciones constantes Cumplimiento de los objetivos

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 5 Operacionalización de las variables de la Hipótesis Particular II

HIPÓTESIS PARTICULAR II		
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Variable Dependiente: Insatisfacción del cliente	Es la evaluación que realiza el cliente respecto a un servicio y depende De que el servicio respondió a sus necesidades y expectativas. Si esto no se cumple se produce la insatisfacción	Tecnología Producción
Variable Independiente: Desinterés por parte de los ebanistas	Falta de disposición para laborar.	Estrategias Metas esperadas

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 6 Operacionalización de las variables de la Hipótesis Particular III

HIPÓTESIS PARTICULAR III		
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Variable Dependiente: Precio de venta al público.	Es la cantidad total expresada en una moneda que su comprador debe satisfacer al vendedor, ya incluidos los impuestos que graven el producto	Cotizaciones
Variable Independiente: Disminución del costo de la materia prima	Deducción del valor de los elementos que se transforman e incorporan en un producto final.	Stock de mercadería

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 7 Operacionalización de las variables de la Hipótesis Particular IV

HIPÓTESIS PARTICULAR IV		
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
Variable Dependiente: Calidad del producto final	Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permiten caracterizarla y valorarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie	Modelos únicos Exclusividad
Variable Independiente: Infraestructura moderna	Parte de una construcción que está bajo el nivel del suelo	Satisfacción Elegancia

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

El diseño de la investigación es el método más viable para comprender el estudio de la problemática planteada, su desarrollo y culminación.

El trabajo se realizara a través del método analítico – descriptivo, pues este permitirá el análisis de las causas y consecuencias establecidas en este estudio, además de las variables que intervienen en el proyecto; es descriptivo puesto que intervienen procesos importantes de los cuales se busca la máxima optimización para lograr los objetivos planteados, información que servirá para fundamentar el marco teórico y posteriormente determinar los componentes que forman parte de este trabajo.

Por otro lado podemos precisar que el presente estudio es apropiado, por responder a una situación real que puede ser implementada, además es no experimental. Por último el trabajo realizado es cuantitativo.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

Las personas sujetas como parte de la determinación de la población son los ebanistas del Cantón Milagro, de acuerdo a la información obtenida en la Cámara de Comercio, encontramos 200 ebanistas inscritos de los cuales para conocer sus limitantes, respecto al producto que ofertan tomamos como muestra 10 ebanistas del sector productivo de esta ciudad, a los que le realizamos entrevistas para revalidar la problemática existente.

La población a la cual está dirigido este estudio es en la parroquia Milagro del cantón del mismo nombre entre 25 y 55 años, hombres y mujeres según la información revelada del último censo por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

3.2.2 Delimitación de la población

De acuerdo a la formulación del problema lo delimitaremos en forma finita, la herramienta investigativa a utilizar será relevante sobre la fabricación y venta de este producto, estará dirigida a la investigación a los ebanistas del cantón Milagro y a los consumidores de puertas de madera cuya población considerada es de 69.381.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestra será no probabilístico porque está dirigida a un grupo específico de personas que forma parte de la problemática planteada, será seleccionada según la posibilidad o predisposición por colaborar en el presente estudio.

3.2.4 Tamaño de la muestra

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

$$n = \frac{69381(0,5 * 0,5)}{\frac{(69381 - 1)0,05^2}{1,96^2} + (0,5 * 0,5)}$$

$$n = 382$$

Dónde:

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población =69381

p: posibilidad de que ocurra un evento, $p = 0,5$

q: posibilidad de no ocurrencia de un evento, $q = 0,5$

E: error, se considera el 5%; $E = 0,05$

Z: nivel de confianza, que para el 95%, $Z = 1,96$

Basados a la información estadística tenemos como resultado que el tamaño de la muestra es de 382 personas entre 25 y 55 años

3.2.5 Proceso de selección

De acuerdo al proceso de selección, aplicaremos nuestro instrumento de clase no probabilística la muestra de sujetos voluntarios

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos empírico complementarios o técnicas de investigación

La encuesta: a través de esta podemos recopilar información a la ciudadanía milagreña, llevarla a un proceso de tabulación y dar un breve análisis de los resultados obtenidos.

La entrevista: dirigida a los ebanistas milagreños, realizadas por sectores para mayor rapidez, analizada unitariamente y luego en forma general.

3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

El proceso estadístico de la información se la realizara a través de la recolección de datos obtenidos de la encuesta, los mismos que serán tabulados para en lo posterior graficar porcentualmente las respuestas que dieran los encuestados en el proceso de en cuestación, de las cuales se tomaran en cuenta información relevante, también se tomara información por parte de los ebanistas a través de una entrevista.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Milagro es un cantón que cuenta con un alto nivel de viviendas, siendo objeto de estudio de la problemática enfocado a la elaboración de puertas moderna, para ello hemos realizado una investigación de campo para determinar la viabilidad de este trabajo.

Este sector cuenta con un mercado competitivo donde los consumidores se vuelven cada más exigente a la hora de comprar un producto, por ello, en busca de nuevas alternativas de emprendimiento se ha podido constatar que en este sector no existe una empresa que se dedique a elaborar y vender puertas modernas con acabados finos.

Para lograr la obtención de información sobre el tema planteado se ha considerado la aplicación de instrumentos investigativos, los cuales serán la entrevista y encuesta estos ayudan a extraer datos veraces de las partes involucradas en este trabajo investigativo, como sus necesidades, exigencias y expectativas.

Se decidió realizar diez entrevistas a ebanistas de la ciudad de Milagro por el tamaño de la población que existe en la ciudad, para determinar de esta manera los problemas que ellos enfrentan diariamente para elaborar la puertas de madera, dicha entrevista consta de once preguntas tomadas de todas las hipótesis planteadas en el árbol del problema lo cual nos afirma que no existe una empresa que elabore puertas de madera con acabados finos.

La encuesta fue dirigida a la población milagreña entre 25 y 55 años en lugares específicos como; UNEMI, Shopping, empresas privadas, públicas, terminal terrestre, bancos, escuelas y colegios; la cual me ayudo a sustentar y defender mi propuesta de la creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de madera de línea moderna-fina con acabados finos en la Ciudad de Milagro. Este documento consta de seis preguntas tomadas de unas de las hipótesis que constan en el árbol del problema, donde podemos constatar brevemente que hay una gran aceptación del producto en el mercado.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Encuesta dirigida a la ciudadanía milagreña con el propósito de saber cuan factible es la creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de línea moderna con acabados finos dentro de la misma.

Pregunta 1.

¿Qué nivel de satisfacción ha tenido al momento de adquirir una puerta de madera (en cuanto al acabado)?

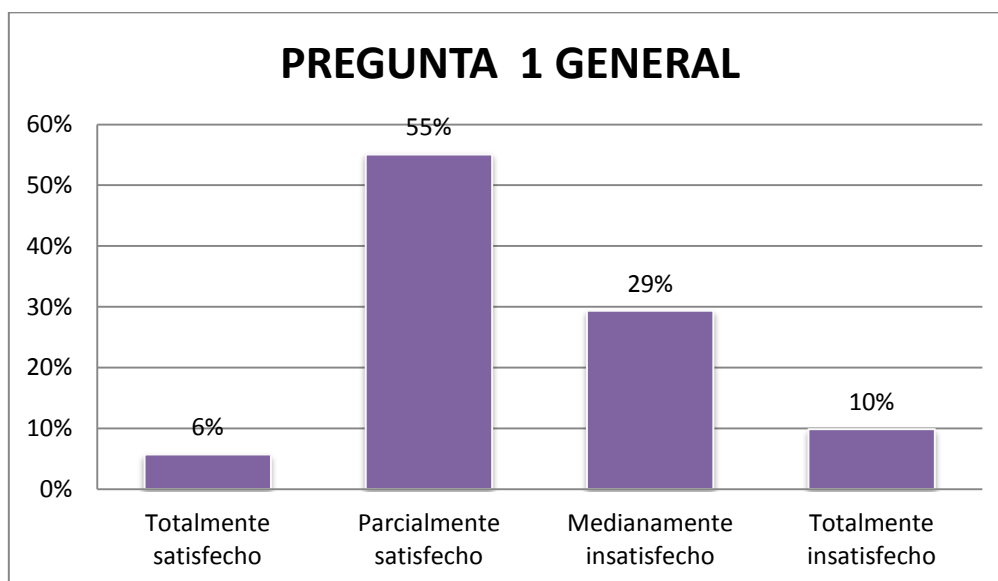
Cuadro 8. Nivel de satisfacción en cuanto al acabado de las puertas de madera

PREGUNTA 1 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
Totalmente satisfecho		22	6%
Parcialmente satisfecho		212	55%
Medianamente insatisfecho		113	29%
Totalmente insatisfecho		38	10%
Total		385	100%
Moda	2	Media	2,4
Mediana	2	Des. Estándar	0,7

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 1. Nivel de satisfacción en cuanto al acabado de las puertas de madera



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: Los encuestados han manifestado que en el momento de adquirir una puerta de madera (en cuanto al acabado), están totalmente satisfecho (6%), parcialmente satisfecho (55%), medianamente satisfecho (29%) y totalmente insatisfecho (10%). Según los datos obtenidos tenemos como conclusión que la gran mayoría de personas no está satisfecha al momento de adquirir este producto.

Pregunta 2.

¿En caso de haber adquirido puertas de madera de línea moderna-fina para interior, aproximadamente cuál fue el precio que pagó?

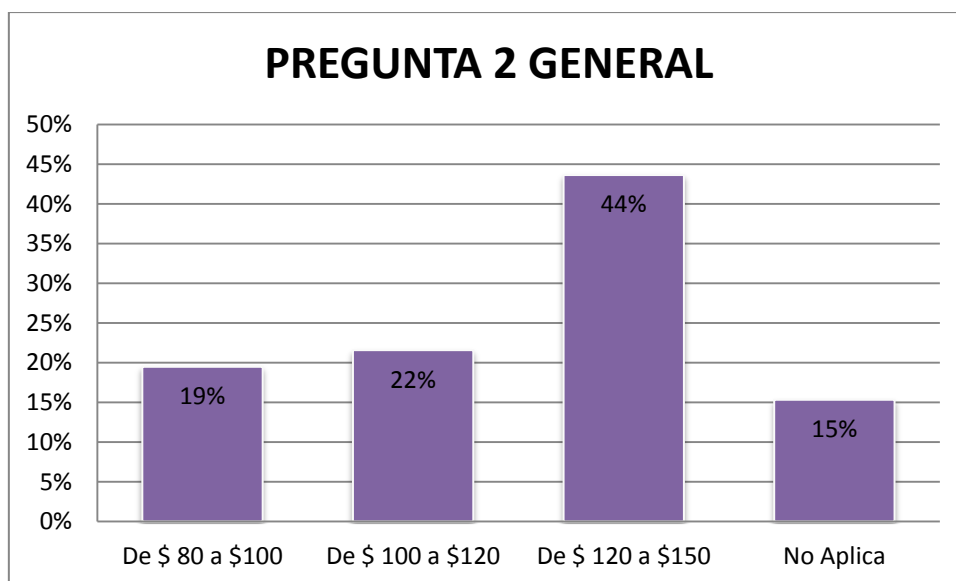
Cuadro 9. Índices de precios de puertas de madera de línea moderna-fina para interior

PREGUNTA 2 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
De \$ 80 a \$100		75	19%
De \$ 100 a \$120		83	22%
De \$ 120 a \$150		168	44%
No Aplica		59	15%
TOTAL		385	100%
Moda	3	Media	2,5
Mediana	3	Desv. Estándar	1,0

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 2. Índices de precios de puertas de madera de línea moderna-fina para interior



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: Los encuestados indicaron que al momento de adquirir puerta de madera de línea moderna-fina para interiores pagaron de \$80 a \$100 (20%), de \$100 a \$120 (22%), de \$120 a \$150 (43%), no aplica (15%).

Como apreciamos en el gráfico, las personas han pagado un elevado precio por las puertas de interior pero no han satisfecho las necesidades del cliente.

Pregunta 3.

¿En caso de haber adquirido puertas de madera de línea moderna-fina para exterior, aproximadamente cuál fue el precio que pagó?

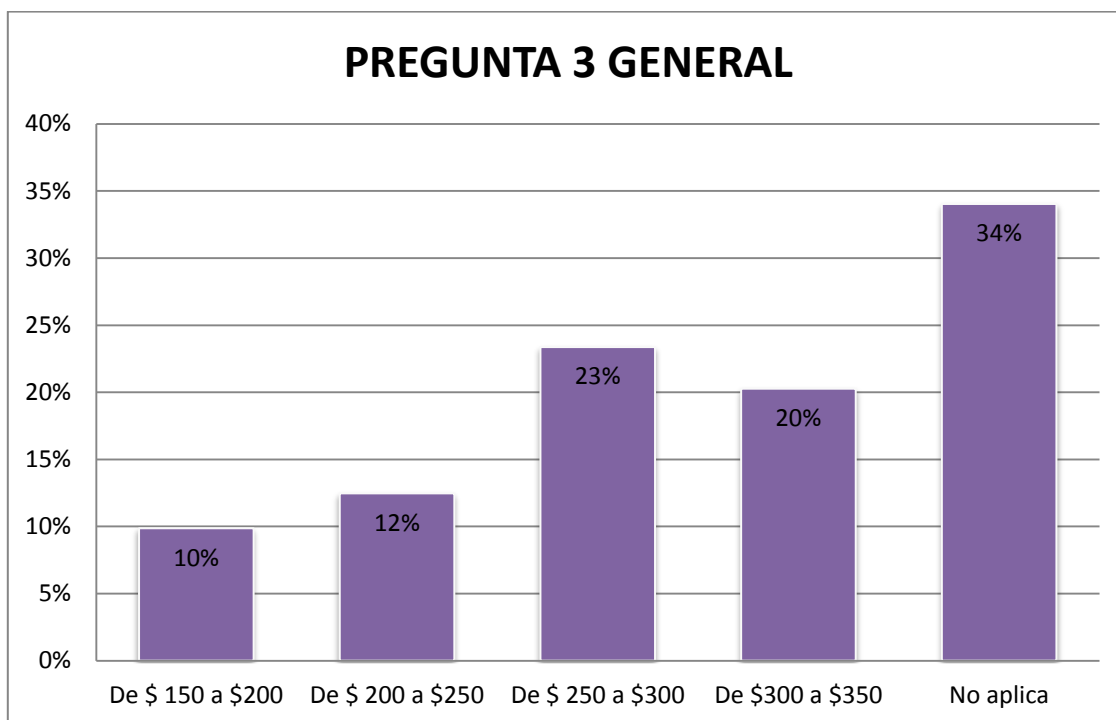
Cuadro 10. Índices de precios de puertas de madera de línea moderna-fina para exterior

PREGUNTA 3 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
De \$ 150 a \$200		38	10%
De \$ 200 a \$250		48	12%
De \$ 250 a \$300		90	23%
De \$300 a \$350		78	20%
No aplica		131	34%
		385	100%
Moda	5,0	Media	4
Mediana	4,0	Desv. Estándar	1

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 3. Índices de precios de puertas de madera de línea moderna-fina para exterior



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: El 10% de los encuestados manifestaron que al adquirir una puerta para exterior tuvieron que pagar de \$150 a \$200, 14% de \$200 a \$250, 23% de \$250 a \$300, 20% de \$300 a \$350 y el 34% pago más de \$350. Lo que hace concluir que la gran mayoría paga un alto precio por el producto.

Pregunta 4.

¿Estaría usted dispuesto a pagar un mayor precio por una puerta de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

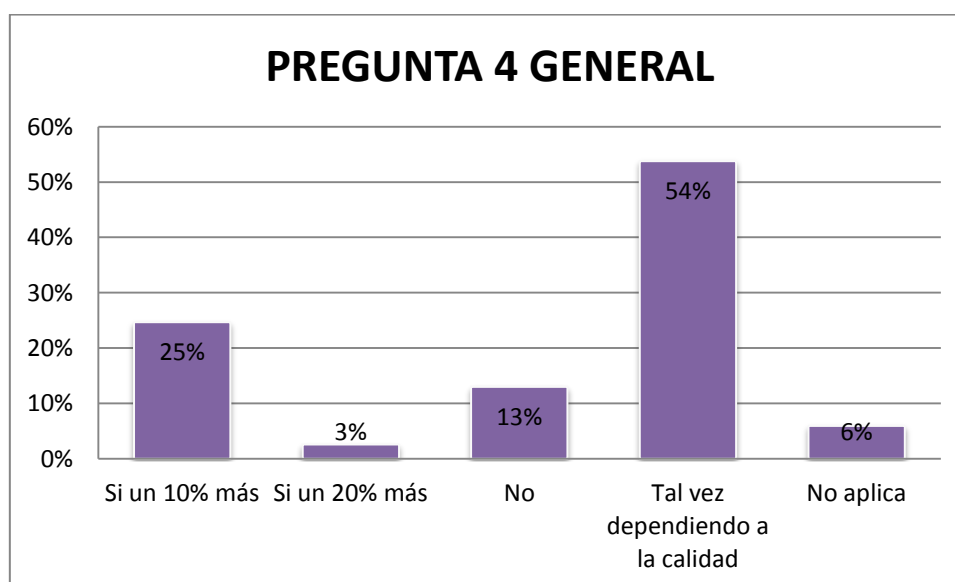
Cuadro 11. Precio de venta al público

PREGUNTA 4 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
Si un 10% más		95	25%
Si un 20% más		10	3%
No		50	13%
Tal vez dependiendo a la calidad		207	54%
No aplica		23	6%
TOTAL		385	100%
Moda	4,0	Media	3
Mediana	4,0	Des. Estándar	1

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 4. Precio de venta al público



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: De los 384 encuestados, (25%) indicó que está dispuesto a pagar un 10% más al adquirir una puerta, (2%) pagaría un 20% más, (13%) no está dispuesto, (54%) tal vez dependiendo de la calidad y (6%) no aplica. Sin duda alguna las personas están dispuestas a pagar más del precio actual pero siempre y cuando la calidad sea excelente.

Pregunta 5.

¿Considera usted que en la ciudad de Milagro se fabrican puertas de madera de línea moderna-fina que satisfagan su necesidad?

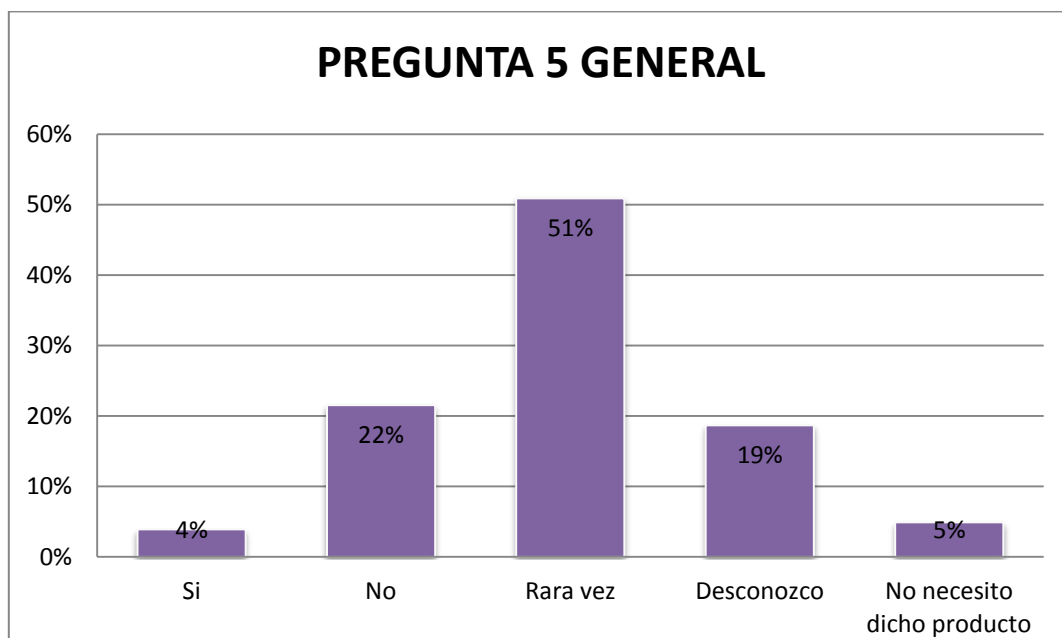
Cuadro 12. Satisfacción al cliente

PREGUNTA 5 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
Si		15	4%
No		83	22%
Rara vez		196	51%
Desconozco		72	19%
No necesito dicho producto		19	5%
TOTAL		385	100%
Moda	3	Media	3,0
Mediana	3	Desv. Estándar	0,9

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 5. Satisfacción al cliente



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: El 4% de los encuestados señalaron que en Milagro si se fabrican puertas de línea moderna – fina que satisfagan las necesidades, 21% respondió que no, 51% rara ve, 195 desconoce y el 5% no necesita dicho producto. Como se observa en el grafico hace falta un lugar donde se fabriquen puertas que satisfagan las necesidades del cliente por lo que hay gran aceptación en la creación de una fábrica que se dedique a esta labor en la Ciudad de Milagro.

Pregunta 6.

¿En caso de adquirir una puerta de madera. ¿Cuál sería el tipo de acabado que cubriría su expectativa?

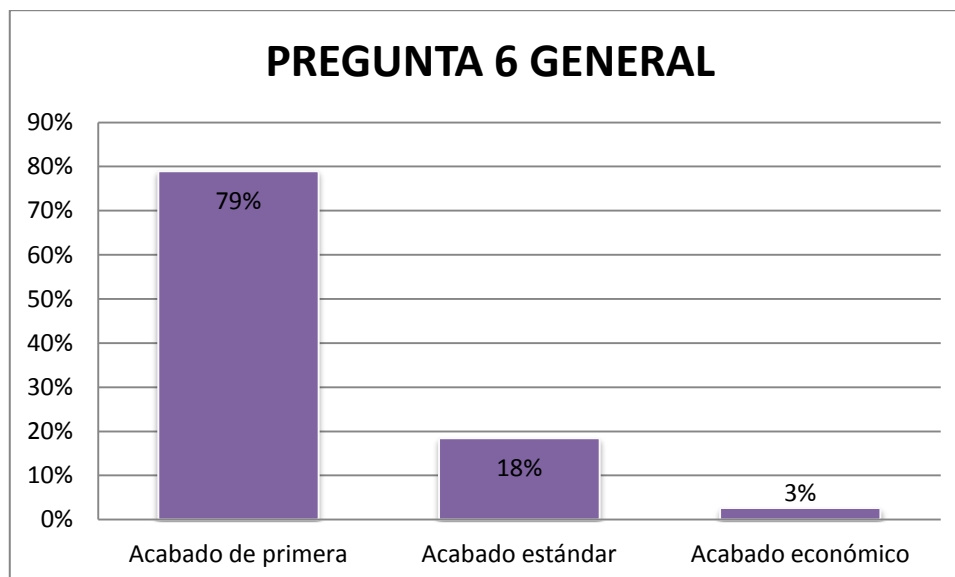
Cuadro 13. Expectativa del cliente en cuanto al acabado

PREGUNTA 6 GENERAL			
OPCIONES		Cantidad	%
Acabado de primera		304	79%
Acabado estándar		71	18%
Acabado económico		10	3%
TOTAL		385	100%
Moda	1	Media	1
Mediana	1	Des. Estándar	0,5

Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Figura 6. Expectativa del cliente en cuanto al acabado



Fuente: Información obtenida de la encuesta

Elaborado por: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Análisis: El 79% de los encuestados manifestaron que en caso de adquirir una puerta de madera cubriría su expectativa sería el acabado de primera, el 18% acabado estándar y solo un 3% acabado económico. Esto nos señala que al momento de adquirir una puerta el cliente opta por un acabado de primera con una excelente calidad, lo cual hace de nuestro proyecto factible en la ciudad de Milagro.

La entrevista está conformada por once preguntas, las cuales han sido realizadas a los ebanistas de nuestra ciudad , formuladas a través de los problemas encontradas en este estudio, con el fin de verificarlas y plantear una propuesta en este mercado.

ENTREVISTA #1.

Taller: ECUAPUERTAS

Persona entrevistada: Walter Cabrera

Función: Propietario

Experiencia en ebanistería (Años): 40.

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Los materiales de acabado.

La madera.

Herramientas.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

El tiempo que se invierte, en dar un buen acabado, hace que estos costos se incrementen.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Claro que sí, porque es debido a la falta de creatividad, que no se puede diseñar este tipo de puertas.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Es muy bajo.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Sí las personas siempre están buscando nuevos diseños.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Normalmente los ebanistas solo se dedican a producir; sin pensar en lo que la gente necesita.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

No, porque se trata de dar un buen acabado y esto hace que utilicemos excelentes materiales.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$150.

Exterior \$300.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro, se necesita herramientas modernas para ofrecer un buen trabajo.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Si se pueden producir, pero en menores cantidades.

Análisis

En la entrevista No.1 hemos podido concluir que los elementos de producción para producir puertas de línea moderna con acabados finos resulta muy costoso tales como; materiales de acabado, madera, herramientas, y estos su vez hace que no se pueda ofrecer a los clientes este tipo de producto, además considera que la falta de actualización en nuevas técnicas, sea un factor fundamental para crear nuevos diseños y que es indispensable tener una infraestructura adecuada para obtener un producto de calidad.

ENTREVISTA #2.

Taller: EL PÓRTICO.

Persona entrevistada: Robinson Cabrera

Función: Trabajador.

Experiencia en ebanistería (Años): 20

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Materiales de acabado de calidad.

Mano de obra de primera.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Si porque la demanda en ocasiones es muy escasa.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Me parece, que no hay creatividad, es necesario que existan lugares que nos capaciten.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Muy bajo.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

En este mercado no, porque el cliente no exige y nosotros trabajamos con el capital del cliente.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Solo se piensa en el precio que el cliente puede pagar.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuáles serían?

Es el dar un buen acabado, buena madera, hace que ofrezcamos un buen producto.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No es posible.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

\$400

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro que sí, se puede tener más precisión.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Con dificultad.

Análisis:

En la entrevista No.2 ,los elementos de producción resultan muy costosos tales como materiales de acabado de calidad ,mano de obra de primera, en algunas ocasiones la demanda es muy escasa, debido a los altos costos; es necesario que exista algún lugar en nuestra ciudad para que nos capaciten, y no se siga incrementando el desempleo, se puede sentir insatisfacción en los clientes porque en este mercado ; no hay muchas exigencias y pensamos en precios cómodos y si es necesario dar un buen trabajos, con excelentes acabados, buena madera , por lo tanto el tener una infraestructura moderna es la clave para obtener un producto de primera.

ENTREVISTA #3.

Taller: MALAC.

Persona entrevistada: Daniel Arcos.

Función: Dueño.

Experiencia en ebanistería (Años): 12.

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Mano de Obra.

Materiales.

Herramientas.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

No he pensado en hacer este tipo de puertas.

A lo mejor si las hago, le gusten.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

En Milagro, nadie se actualiza y trabajo si hay, sino que no se puede pagar lo adecuado.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Bajo, buscan otras actividades en que trabajar.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Sí, hay que hacer nuevos diseños.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Por falta de dinero, además ofrecemos lo que siempre hacemos.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

No, podría comprar madera al por mayor, por lo demás los materiales de acabado son costosos.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$150.

Exterior \$350.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro, buenas máquinas hará que el trabajo sea mejor.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, siempre se daña y hay que estar arreglando.

Análisis:

En la entrevista No.3 , los elementos de producción tales como mano de obra, materiales y herramientas resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y por ende no se puede ofrecer al cliente este tipo de producto, es indispensable que en nuestra ciudad nos actualicemos y podamos dar trabajo a muchas personas, que han tenido que dejar este trabajo y buscar otros oficios, por falta de diseños innovadores los clientes no sienten satisfacción en el productos que elaboramos, además muy importante tener una infraestructura adecuada para que el trabajo sea mejor.

ENTREVISTA #4.

Taller: STEVEN

Persona entrevistada: Steven

Función: Dueño

Experiencia en ebanistería (Años): 8

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Mano de obra.

Herramientas.

Materiales de acabado.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Si los costos son muy altos.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Por supuesto no se capacitan y por ende no se encuentran mano de obra capacitada.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Hay gente que en realidad no le gusta el trabajo, a veces vienen otras no.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Podría ser una causa.

También es debido a la cultura, creemos que Milagro es un pueblo y que no podemos hacer las cosas bien.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Hay que tener iniciativa, ofrecer un producto nuevo, vender la idea al cliente, y hacer que le guste, dando un buen servicio.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

No.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

Mayor venta, se podría ofrecer al cliente un descuento.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$120-150.

Exterior \$200-\$300-\$400.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Totalmente de acuerdo, permite tener buenos resultados

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, siempre se daña y hay que estar arreglando.

Análisis:

En la entrevista No.4 , los elementos de producción tales como mano de obra (laqueadores, selladores, pulidores), herramientas (lijadora, taladro, sierra) y

materiales de acabados resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos , además no hay mano de obra capacitada y esto hace que el nivel de desempleo aumente, por la falta de diseños innovadores los clientes sienten insatisfacción, es muy importante tener una infraestructura moderna para realizar este tipo de producto.

ENTREVISTA #5.

Taller: LA BAMBA.

Persona entrevistada: Wilson Cabrera

Función: Dueño.

Experiencia en ebanistería (Años):40

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Mano de obra.

Materiales de acabado.

Madera.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

El tipo de madera y un excelente acabado hacen que los clientes no puedan pagar, siempre buscan algo más barato.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Falta mucha técnica y precisión y hay muy pocos ebanistas que hagan un buen trabajo.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Un 20%

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

En nuestra ciudad los clientes no exigen mucho.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Siempre se hacen los mismos diseños, porque no existe un lugar donde puedan ver otros tipos de diseños y acabados.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serían?

De pronto sí, con respecto en la madera se la podría obtener directamente en los lugares de distribución.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

Si pero en un 15%.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$150.

Exterior \$500.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro que sí, hay herramientas actualmente muy precisas.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Sí, aunque a veces nos resulta invertir en nuevas maquinarias y por ende nos demoramos más.

Análisis:

En la entrevista No.5 , los elementos de producción tales como mano de obra, materiales y herramientas resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y por ende no se puede ofrecer al cliente este tipo de producto, es indispensable que en nuestra ciudad nos actualicemos y podamos dar trabajo a muchas personas, que han tenido que dejar este trabajo y buscar otros oficios, por falta de diseños innovadores los clientes no sienten satisfacción en el productos que elaboramos, además es muy importante tener una infraestructura adecuada para que el trabajo sea mejor.

ENTREVISTA #6.

Taller: LA TABLA.

Persona entrevistada: Edith Guerrero.

Función: Empleado.

Experiencia en ebanistería (Años): 20

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Madera.

Materiales de acabado.

Alquiler de las máquinas.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Si porque tengo que pagar en este taller para trabajar.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Puede ser, hay que capacitarse.

Muchos han dejado la carpintería para dedicarse a otro oficio, por falta de trabajo.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Si, muchos no tienen trabajo.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Si, es que siempre hay lo mismo.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Por falta de dinero.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuáles serían?

En mi caso sí, porque si tuviera mi propio taller, tendría menos gastos.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

Algún descuento si me compran algunas puertas.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$100-\$150.

Exterior \$ 200-\$300.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Sí, sería muy bueno.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, tienen muchos años de uso.

Análisis:

En la entrevista No.6 , los elementos de producción tales como madera, materiales de acabados, alquiler de maquinarias resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y por ende no se puede ofrecer al cliente este tipo de producto, porque tiene que pagar el alquiler de máquinas ,es indispensable que en nuestra ciudad nos actualicemos y podamos trabajar muchas personas, que han tenido que dejar este trabajo y buscar otros oficios, por falta de diseños innovadores los clientes no sienten satisfacción en el productos que elaboramos, además es muy importante tener una infraestructura adecuada para que el trabajo sea mejor.

ENTREVISTA #7.

Taller:

Persona entrevistada: Johnny López.

Función: Dueño.

Experiencia en ebanistería (Años): 20

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Materiales de acabado.

Madera.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferten a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Nunca he pensado en hacer este tipo de puertas.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

No tenemos un lugar donde nos enseñen.

Trabajo si hay sino que la mano de obra, es muy cara.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Existe desempleo, obstan por otros oficios.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

En Milagro, no hacen este tipo de acabado.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

No hay interés, por la falta de dinero, muchas veces el dinero que nos da el cliente, no cubre con el costo que produce en elaborar esa puerta.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

El precio de los materiales de acabados es muy alto.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$100-\$150.

Exterior \$300-\$400-\$500.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro, sería muy bueno las herramientas son el factor principal para obtener buenos resultados.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Sí, aunque con algunos inconvenientes

Análisis:

En la entrevista No.7, los elementos de producción tales como materiales y madera resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y además nunca ha pensado en hacer este tipo de puertas, no hay un lugar donde capaciten, en nuestra ciudad no hay un lugar donde hagan este tipo de acabados, no hay interés por parte de los ebanistas en hacer nuevos diseños que sean innovadores y ofrecer a los clientes un producto con excelentes acabados.

ENTREVISTA #8.

Taller:

Persona entrevistada: Rafael Muñoz

Función: Empleado

Experiencia en ebanistería (Años):15

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Materiales de acabados.

Madera.

Maquinarías.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Sí, hay que dar un acabado preciso.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Normalmente no porque hacemos trabajos sencillos, además pagamos poco.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Muy poco.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Sí, no hay un taller donde ofrezcan este tipo de producto.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

Porque el cliente no pide.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuáles serían?

No, los costos de materia prima son altos.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$120-\$150.

Exterior \$300-\$350.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Si, con herramientas de buena calidad.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, siempre sale algo mal.

Análisis:

En la entrevista No.8 , los elementos de producción tales como acabados, madera, máquinas resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y por ende hay que dar un acabado preciso, actualmente realiza trabajos sencillos, es indispensable que en nuestra ciudad nos actualicemos y podamos dar trabajo a muchas personas, que han

tenido que dejar este trabajo y buscar otros oficios, por falta de diseños innovadores los clientes no sienten satisfacción en el productos que elaboramos, además es muy importante tener una infraestructura adecuada para que el trabajo sea de buena calidad.

ENTREVISTA #9.

Taller: LA PUERTA.

Persona entrevistada: John Carpio.

Función: Dueño.

Experiencia en ebanistería (Años):10

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Materiales de acabado.

Implementos para trabajar.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Sí, pero no se dar un buen acabado, además siempre lo hecho así, un acabado económico.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

Aquí en nuestra ciudad no hay un taller que tengan estás técnicas, pero no encuentro mano de obra que realice un buen trabajo.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Un nivel medio, hay una cantidad de ebanistas que no tienen trabajo.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Sí, porque siempre hacemos el mismo diseño de puertas.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

La verdad nos mantenemos con estos diseños, porque ya tenemos práctica con los diseños que hacemos aquí en el taller.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

No.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No podemos encontrar que nos vendan los materiales más barato.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$150.

Exterior \$350 dependiendo el tipo de madera.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Totalmente de acuerdo, hoy en día hay maquinarias modernas que dan precisión a nuestros trabajos.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, porque algunas ya no funcionan bien.

Análisis:

En la entrevista No.9 , los elementos de producción tales como materiales y implementos para trabajar , resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos y por ende no se puede ofrecer al cliente este tipo de producto, en nuestra ciudad nadie se actualiza y han tenido que dejar este trabajo y buscar otros oficios, por falta de diseños innovadores los clientes no sienten satisfacción en el productos que elaboramos, además no hay un taller que tenga máquinas para elaborar este tipo de productos ,es muy importante tener una infraestructura adecuada que permita obtener un producto de calidad.

ENTREVISTA #10.

Taller: EMAPUERTAS.

Persona entrevistada: Jorge Negrete.

Función: Dueño.

Experiencia en ebanistería (Años): 7

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

Madera.

Herramientas.

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

Nunca he tratado de elaborar este tipo de puertas.

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

En mi caso sí, porque no se mucho y a veces no puedo realizar este tipo de trabajo.

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

Muy bajo.

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

Sí, nos falta crear, producir nuevos diseños.

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

No me han pedido y la verdad no se muchos diseños.

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

No, los costos son muy altos.

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

No.

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

Interior \$100-\$120.

Exterior \$300-\$400.

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Claro que sí, optaría por aprender más y actualizarme.

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

No, ya no sirve y menos para este tipo de calidad de puertas.

Análisis:

En la entrevista No.10 , los elementos de producción tales como materia prima (madera),, materiales de acabados y herramientas resultan costoso para la fabricación de puertas de madera de línea moderna con acabados finos, se considera que la falta de actualización en técnicas de producción , el desempleo se incrementa y no hallan nuevos diseños ,además los costos de producción son altos y esto hace que no se pueda disminuir los precios, pero si ofrecer un productos con excelentes acabados finos , obteniendo una infraestructura moderna para realizar nuestros trabajos con óptima calidad.

Criterio personal de las entrevistas realizadas a los ebanistas de nuestra ciudad.

Luego de realizadas dichas entrevistas, se ha proporcionado que los elementos de producción para la elaboración de puertas de madera con acabados finos son costosos, y en su mayoría coinciden en:

Mano de obra, materiales de acabados, herramientas.

Dichos costos, hacen que los ebanistas no puedan ofrecer a sus clientes este tipo de productos en nuestra ciudad.

Además no cuentan con mano de obra capacitada, con técnicas innovadoras para dar nuevos acabados, con materiales de buena calidad.

Son factores muy importantes para los ebanistas, porque al tener una excelente mano de obra, obtenemos un producto que cumpla con las expectativas de los clientes.

Se cree que milagro es una ciudad donde el cliente no exige mucho, pero estamos convencidos, que es debido a la falta de iniciativa por falta de los ebanistas al momento de ofrecer un nuevo tipo de acabado y un buen servicio.

Por lo tanto, no se pueden reducir los costos de la materia prima; aunque existe la posibilidad en cuanto a la demanda, mayor demanda los costos de producción se reducen y podríamos hacer un descuento.

Es muy importante dentro de la producción tener una infraestructura moderna, con nuevas tecnologías, maquinarias con mucha precisión para realizar un producto con óptima calidad.

Actualmente no se cuenta, con este tipo de infraestructura, lo cual no permite que podamos ofrecer a nuestros clientes puertas modernas y con un excelente acabado, se necesita un espacio adecuado para dar un tratamiento a la madera y por ende un producto final garantizado.

4.3 RESULTADOS

Como ya se conoce la ebanistería es un trabajo artesanal, lo que ha conllevado a que los ebanistas no se capaciten constantemente para dar nuevos acabados con materia prima de mejor calidad, por lo que no se llega a satisfacer a los clientes, también no cuentan con una infraestructura adecuada para dar un buen tratamiento a la madera y por ende un producto final garantizado.

En el trabajo de campo realizado a través de la encuesta y entrevista, nos permitió conocer que en nuestra ciudad existe una escases de fabricación de puertas de línea moderna-fina que cumpla con las expectativas de los clientes donde los encuestados indicaron que es necesario la implementación de una fábrica.

Muchos de los entrevistados manifestaron que los elementos del costo para producir es muy elevada, esto hace que los ebanistas no puedan producir puertas de este tipo, también se pudo conocer que al momento de adquirir el producto es muy costoso y de muy baja calidad, aunque si existiera un acabado de primera estarían dispuestos a pagar hasta un 10% más dependiendo de la calidad. Tomando en cuenta del trabajo investigativo obtenido concluimos en que es factible la fabricación y venta de puertas de madera de línea moderna-fina, con acabados de primera.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

CUADRO 14. Verificación de las hipótesis

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS
Los altos costos de producción causan una escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de Milagro.	Efectivamente podemos comprobar que los altos costos de producción, afectan a la comercialización de puertas de madera de línea moderna-fina lo que hace énfasis la pregunta 1 y 2 de la entrevista realizada a los ebanistas milagreños.
HIPÓTESIS PARTICULAR	VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS
Los ebanistas milagreños que tengan una actualización constante en técnicas de producción de puertas de madera aumentan la posibilidad de obtener empleo contribuyendo de esta forma a la disminución del nivel de desempleo.	Esta hipótesis se puede confirmar que el estar desactualizados en técnicas de producción hace que el índice de desempleo aumente lo cual hace referencia la pregunta 3 y 4 de la entrevista.
El desinterés de los ebanistas milagreños en la producción de puertas de madera con diseños innovadores, ocasionan un alto nivel de insatisfacción de los clientes.	Obviamente existe un alto nivel de insatisfacción a la hora de adquirir una puerta de madera lo que hace posible que si nosotros lanzamos al mercado un producto con diseños innovadores tendría gran aceptación pregunta 5 y 6 de entrevista, también en la pregunta 1 de la encuesta.
Es factible disminuir el costo de las materias primas y a su vez reducir el precio de venta al público de las puertas de madera de diseño creativo e innovador.	El cliente si está dispuesto a pagar un poco más por el producto siempre y cuando la calidad sea optima, ya que no se pueden reducir los costos de producción confirman preguntas 2, 3,4 de la encuesta y 7,8 de la entrevista.
La utilización de una infraestructura moderna en el proceso de producción de puertas de madera con diseño creativo e innovador, permite obtener una óptima calidad del producto final.	La mayoría de los entrevistados dijo no constar con una infraestructura adecuada para poder producir, afectando la calidad del producto final las cuales están relacionadas en las preguntas 9,10 de la entrevista y 5,6 de la encuesta

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Creación de una empresa de fabricación y venta de puertas de madera con acabados finos en la Ciudad de Milagro.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Desde la antigüedad el hombre ha manipulado a la madera para que sirviera a sus necesidades y, aún en nuestros días, tipologías ancestrales continúan siendo válidas. Fue uno de los primeros materiales utilizados por el hombre para construcción de viviendas, herramientas para cazar, fabricación de utensilios, etc. Después paso a ser uno de los materiales predilectos para la construcción de palacios, templos y casas desde el siglo XX A.C. y hasta el siglo XIV D.C; donde se descubrieron nuevas técnicas y materiales para la construcción.

La madera figura de las siguientes propiedades mecánicas: Posee elevada resistencia a la flexión, buena capacidad de resistencia a la tracción y a la compresión paralela a la fibra, escasa resistencia al cortante, muy escasa resistencias a la compresión y a la tracción perpendicular a la fibra, bajo módulo de elasticidad. Una vez cortada y seca, la madera se utiliza para muy diferentes aplicaciones. Una de ellas es la fabricación de pulpa o pasta, materia prima para hacer papel. Artistas y carpinteros tallan y unen trozos de madera

con herramientas especiales, para fines prácticos o artísticos. La madera es también un material de construcción muy importante desde los comienzos de las construcciones humanas y continúa siéndolo hoy.

En la actualidad y desde principios de la revolución industrial muchos de los usos de la madera han sido cubiertos por metales o plásticos; sin embargo, es un material apreciado por su belleza y porque puede reunir características que difícilmente se conjuntan en materiales artificiales.

En nuestra vida diaria nos vemos constantemente rodeados por estructuras y objetos de madera. Las casas en las que vivimos y los lugares en los que trabajamos están hechos, total o parcialmente de madera. Normalmente comemos, dormimos y trabajamos con muebles y utensilios de madera, nuestros hijos crecen con juguetes de madera, e incluso al llegar a la edad adulta son objetos de madera los que satisfacen nuestras necesidades de ocio ya sea en forma de equipos deportivos o de tableros y fichas para los más diversos juegos.

En resumidas cuentas, la madera es algo tan habitual que solemos creer que se trata de un regalo. Y cuando uno ha tomado conciencia de su especial belleza al trabajarla con una cuchilla o con una fresa, se da cuenta de que la madera es cualquier cosa menos algo vulgar. La madera es al tiempo agradable y cálido al tacto y su riqueza de colores y texturas representa todo un deleite para la vista, cualidades estas que perduran más que en otros materiales. De hecho, la naturaleza de la madera es tal que confiere a cada pieza un carácter único.

Al igual que muchos otros carpinteros del mundo, son plenamente conscientes de que determinadas maderas son en estos momentos un recurso cada vez más escaso. Se ha de adoptar medidas responsables para conservar lo que todavía queda de las selvas tropicales del mundo y repoblarlas.

De acuerdo al estudio realizado en el mercado pudimos confirmar que nuestra empresa tiene grandes posibilidades de tener una acogida favorable ya que en

la actualidad no existe la empresa que realicen este tipo de puertas y que llenen las expectativas; donde nosotros marcaremos la diferencia.

Desde hace muchos años atrás las puertas que se han venido haciendo en nuestra ciudad, han tenido un tratamiento rústico, pero conforme la tecnología ha ido evolucionando en maquinarias, esto ha permitido un mejor desarrollo operacional del producto, y por ende han optado por adquirir dichas herramientas, que sirven para una rápida producción.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo contempla la creación de una empresa de fabricación y venta de puertas de madera con acabados finos”, que se realizará en la ciudad de Milagro. Como ya se conoce, la ebanistería es un trabajo artesanal, lo que ha conllevado a que los ebanistas no se capaciten constantemente para dar nuevos acabados con materia prima de mejor calidad, por lo que no se llega a satisfacer a los clientes, tampoco cuentan con una infraestructura adecuada para dar un buen tratamiento a la madera y por ende un producto final garantizado, en nuestra Ciudad existe una escasez de fabricación de puertas de línea moderna con acabados finos que cumpla con las expectativas de los clientes donde la mayoría de los encuestados indicaron que era necesaria la implementación de una fábrica que cumpla con los parámetros adecuados.

Muchos de los entrevistados manifestaron que los elementos del costo para producir es muy elevada, esto hace que los ebanistas no puedan producir puertas de este tipo, también se pudo conocer que al momento de adquirir el producto es muy costoso y de muy baja calidad, aunque si existiera un acabado de primera estarían dispuestos a pagar hasta un 10% más dependiendo de la calidad.

Tomando en cuenta del trabajo investigativo obtenido concluimos en que es factible la fabricación y venta de puertas de madera de línea moderna, con acabados de primera. Nuestra meta principal es brindar un producto de calidad

con un excelente acabado a los clientes ofreciendo fineza y textura en cada una de las puertas fabricadas acorde a su necesidad y de esa manera ser reconocidas a nivel nacional e internacional como una de las mejores empresas.

Nuestra empresa contará con personal capacitado y con infraestructura moderna, en óptimas condiciones, con todas sus herramientas para obtener un producto de calidad.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Desarrollar un plan de negocio para la creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de madera con acabados finos, justificado a través de los criterios de mercado, técnico, administrativo y financiero.

5.4.2 Objetivo Específico de la propuesta

- Elaborar un plan de mercadeo para la empresa que permita asegurar un nivel de ventas adecuado.
- Establecer los elementos técnicos, administrativos, legales y ambientales que requiere el proyecto.
- Justificar económica y financieramente la factibilidad existente para la creación de la empresa.
- Definir el cronograma para la puesta en marcha de la empresa de fabricación y ventas de puertas de madera con acabados finos.

5.5 UBICACIÓN

El enfoque principal de este estudio es ofrecer puertas de madera con estándares de calidad en su acabado y es así que nuestra empresa estará

ubicada en la Ciudadela Bellavista, de la Ciudad de San Francisco de Milagro en las calles Avenida Paquisha 1114 y Avenida Napo.

País: Ecuador

Provincia: Guayas **Cantón:** Milagro

Ciudad: Milagro

Dirección: Cdla. Bellavista

Calles: Av. Paquisha 1114 y Av. Napo.

Figura 7 .Ubicación geográfica de la empresa en la ciudad de Milagro



Autores: Evelin Moncada – Sandra Gutiérrez.

5.6 FACTIBILIDAD

El sector de la Bellavista está siendo atendido por los órganos gubernamentales y municipales correspondientes. El ingreso a la ciudadela es amplia y tiene muchas vías de acceso y salida; por lo tanto, lo concerniente a la transportación de la materia prima es rápida y sin problemas de congestionamiento; mismo caso para la evacuación de los productos terminados.

La misma que sería la única nueva en el sector y tendríamos la ventaja de tener un área especial de exhibición de nuestros productos. La tecnología informática es impecable y proporciona también el beneficio de la comunicación rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores.

La empresa será garantizada por la calidad de los productos, por su acabado, fineza, durabilidad, y costos accesibles, incluyendo el crédito características no tan fáciles de encontrar en el mercado común...son únicos.

5.6.1 Análisis Foda

Utilizaremos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para determinar puntos específicos basándose en sus objetivos.

Cuadro 15 Análisis Foda

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Ubicación estratégica.• Conocimiento del negocio.• Trato profesional al cliente.• Factibilidad para acceder a créditos bancarios.	<ul style="list-style-type: none">• Personal capacitado.• Aprovechamiento de las vías de acceso.• Mejoras de servicios a ofrecer.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Negocio nuevo.• Capital limitado para iniciar negocio.• Capacidad de atención limitada.	<ul style="list-style-type: none">• Eventuales inviernos fuertes.• Entradas de nuevos competidores.• Nuevos impuestos.

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.6.2 Matriz Foda

Cuadro 16 Matriz FODA

<p>Aspectos Internos</p> <p>Aspectos Externos</p>	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ubicación estratégica. - Conocimiento del negocio. - Trato profesional al cliente. - Factibilidad para acceder a créditos bancarios. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aprovechamiento de las vías de acceso. - Mejoras del producto a ofrecer.
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negocio nuevo. - Capital limitado para iniciar negocio. - Capacidad de atención limitada 	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicar estrategia de marketing Mix para darse a conocer a la colectividad. - Fortalecer el compromiso del personal mediante el reconocimiento y aplicación de políticas administrativas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar nuevos servicios en medida de las necesidades de los clientes. - Crear un excelente clima laboral que evite la constante rotación del personal. - Aplicar publicidad directa o de boca a boca, mallas publicitarias, utilización de prensa escrita y radial.
<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eventuales inviernos fuertes. - Entradas de nuevos competidores. - Nuevos impuestos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas de contingencias para la prevención de inundaciones. - Constante innovación en la presentación y calidad del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar convenios de capacitación del personal en seminarios con las universidades o instituciones. - Puntual cumplimiento con las leyes, normas y obligaciones tributarias.

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.6.3 Análisis De Porter

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del análisis de la industria o sector a la que pertenece.

El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. La idea es que la corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial.

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter propone un modelo de reflexión estratégica sistemática para determinar la rentabilidad de un sector en específico, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.

Esta herramienta considera la existencia de cinco fuerzas dentro de una empresa:

- *Rivalidad entre competidores
- *Amenaza de la entrada de nuevos competidores
- *Amenaza del ingreso de productos sustitutos
- *Poder de negociación de los proveedores
- *Poder de negociación de los consumidores

El clasificar estas fuerzas de esta forma permite lograr un mejor análisis del entorno de la empresa o de la industria a la que pertenece y, de ese modo, en base a dicho análisis, poder diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas.

Cuadro 17 Rivalidad entre competidores

Criterio	Si(+)	Medio	No(-)	Observaciones
Inexistencias de elaboración de este tipo de producto	X			Desinterés por establecer nuevas técnicas.
Los costos de producción es un factor importante en su elaboración.	X			Sobre todo en materia prima.
Los competidores no diversifican sus diseños.	X			Falta de creatividad.
Factores que inciden en la mala productividad.	X			La infraestructura.
Los competidores serán del mismo tamaño que mi empresa.			X	Tendríamos los mejores diseños, acabados y por ende un buen servicio.

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 18 Amenazas de la entrada de nuevos competidores.

Criterio	Si (+)	Medio	No (-)	Observaciones
Habría diferencias entre algún competidor.			X	Nuestro producto tendría los mejores diseños y optima calidad.
Los clientes incurrirían en los costos si cambian de proveedor.			X	
Enfrentaría al nuevo entrante en la posibilidad del contraataque por parte de la empresa.		X		Nuestro producto es la garantía de un excelente trabajo.

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 19 Amenazas del ingreso de productos sustitutos.

Criterio	Si (+)	Medio	No (-)	Observaciones
Los productos sustitutos tienen limitaciones en su duración que no compensan su precio bajo o su funcionamiento no es justificado por su precio alto.	X			Dejaría la fineza, calidad que por supuesto tiene la madera.
El cliente incurre en costos al cambiar por un sustituto	X			Probablemente es más bajo, pero poca durabilidad.

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 20 Poder de negociación de los proveedores.

Criterio	Si (+)	Medio	No (-)	Observaciones
Los proveedores encuentran difícil entrar en nuestra empresa.		X		A través de canales de distribución.
Puedo cambiar de materiales de acabado.	X			Mientras se vayan mejorando, podríamos utilizar otros materiales de acabados.
Existen muchos proveedores potenciales.			X	Es muy limitado.
Los costos de producción tienen influencia en los costos totales.	X			El incremento no tiene mayor efecto.

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 21 Poder de negociación de los clientes.

Criterio	Si (+)	Medio	No (-)	Observaciones
Existiría una gran cantidad de clientes, cada uno relativamente con compras pequeñas.	X			Nuestro mercado, tiene actualmente un poder adquisitivo.
El cambio de proveedores generaría perjuicios.			X	Optaríamos por proveedores que faciliten materia prima de primera.
El cliente necesitará mucha información de nuestro producto para tomar la decisión de compra.	X			Se genera confianza y el cliente siempre guarda un buen gusto por el producto que se ofrece.
Los clientes son muy sensibles al precio.	X			Su madera, acabado y diseño; hace que sea un producto de óptima calidad.

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 22 Evaluación Global de la Industria.

Fuerzas	Favorable	Moderado	Desfavorable
Intensidad entre los competidores existentes.	4	0	1
Barrera de entrada.	0	1	2
Amenazas de Productos sustitutos.	2	0	0
Poder de negociación de los proveedores.	2	1	1
Poder de negociación de los consumidores (clientes)	3	0	1
Total	11	2	5

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Se ha podido observar que la magnitud de estas fuerzas es baja, esto significa que la rentabilidad de nuestro proyecto sería alta y que podríamos ingresar al mercado ya que posee un gran poder adquisitivo en nuestra ciudad.

5.6.4 Filosofía Corporativa

Estrategia promocional

Figura 8 Nombre y Eslogan de la Empresa.



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Hemos establecido mecanismo para promocionar a nuestra empresa a través de los diferentes diseños que ofrecemos, para ello crearemos una página web con todas las especificaciones que conforma la empresa, publicidad a través de redes sociales como facebook, twitter y correos electrónicos, etc.

Por otro lado tendremos trípticos, volantes y prensa donde detallaremos como está estructurada las puertas, tipo de madera y la consistencia de cada una estas. Además se realizaran publicaciones en la prensa escrita local.

Políticas de servicios

The Doors se caracteriza por estar comprometidos con el mejoramiento continuo de nuestros procesos con un personal competente y una adecuada tecnología para responder a las necesidades de nuestros clientes.

Nuestro servicio con el cliente es el trato directo que le ofrecemos en donde podemos dar a conocer nuestro amplio portafolio de diseños y tonos, además tomando en cuenta nuevos diseños que ellos nos expongan.

Misión

Somos una Empresa dedicada a la fabricación y venta de puertas con acabados finos, donde trabajamos con ética y responsabilidad, que su mayor enfoque es exaltar el valor artesanal y valor natural de la madera.

Visión

Ser una empresa líder en el mercado, basándose en principios de responsabilidad, la cual genere empleo de manera directa e indirectamente para resolver los problemas y requerimientos de nuestra ciudad.

Valores Corporativos

- **Fiable**, desempeño de entrega del producto en el plazo establecido.
- **Calidad**, producto con un perfecto acabado.
- **Confianza**, confianza mutua con nuestros clientes
- **Profesionalismo**, contamos con artesanos altamente calificado, dedicado a ofrecer un producto de calidad.
- **Honestidad**, todo nuestro trabajo y servicio se basa en la honestidad, para con nuestros clientes y al interior de nuestra empresa.
- **Respeto**, afirmamos la dignidad, el potencial y la contribución de nuestros colaboradores al interior de la empresa, para ofrecer un producto de calidad.
- **Compromiso**, nuestro compromiso es servir mejor a nuestros clientes, por ello alineamos nuestros objetivos a los suyos.
- **Excelencia**, indagamos los niveles más altos de aprendizaje y desempeño, trabajamos con efectividad, eficiencia y capacidad para servir mejor a nuestros clientes.

Objetivo General

Elevar nuestra posición en el mercado local y provincial con una participación de mercado del 20% desde el inicio de las operaciones de seis años, enfocándonos en tener buenos resultados, teniendo como objetivo clave dar un buen producto con la mejor materia prima y excelente acabados; ganar la fidelidad y satisfacción de nuevos clientes.

Objetivos Específicos

- Lograr un nivel de ventas anuales de 450 unidades que permita asegurar los ingresos proyectados para la empresa.
- Anticipar futuros inconvenientes, respecto al mantenimiento de nuestra infraestructura y a la elaboración de los productos.
- Mantener una alta credibilidad por nuestros productos por la consistencia, durabilidad y calidad.
- Cumplir con la normativa vigente, de la empresa y las impuestas por los entes del estado.

5.6.5 ANÁLISIS LEGAL

La Empresa The Doors como toda organización se debe regir para su creación bajo los siguientes principios legales.

Los requisitos para la creación de la empresa son los siguientes:

1. Trámites de constitución.
2. Permisos.

1. Trámites de constitución.

Aprobación del nombre de la empresa.

Trámite

- Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías. El nombre de la empresa será THE DOORS, mientras que la razón social será **MANUFACTURA DE MADERA EN DISEÑOS DE LINEA MODERNA.**

Apertura una cuenta de Integración de Capital

Trámite

- Se debe aperturar una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma, en nuestro caso se hará en el Banco Pichincha agencia Milagro, el monto del depósito será de \$ 200,00.

Documentación necesaria:

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas) y del Gerente y Presidente.
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías.
- Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
- El valor del depósito.
- Croquis de ubicación.
- Planilla de un servicio básico del Gerente y Presidente.

Celebrar la Escritura Pública

Trámite

- Se debe presentar en una Notaría la minuta para constituir la Compañía

Documentación necesaria:

- Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas).
- Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías.

- Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco.
- Minuta para constituir la Compañía.
- Pago derechos Notaría.

Solicitar la aprobación de las Escrituras de Constitución

Trámite

- Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías.

Documentación necesaria:

- Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución.
- Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud.
- Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía.

Obtener la resolución de aprobación de las Escrituras

Trámite

- La Superintendencia de Compañías nos entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura.

Documentación necesaria:

- Recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

Cumplir con las disposiciones de la Resolución

Trámite

- Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía que sería Prensa La Verdad.
- Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
- Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Documentación necesaria:

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:

- Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
- Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.¹⁵

Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil

Trámite

- Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

Documentación necesaria:

Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.

¹⁵ Ley de Compañías Sección 4, inciso 1, Art. 143.

- Patente municipal.
- Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
- Publicación del extracto.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Elaborar nombramientos de la directiva de la Compañía

Trámite

- Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente y Presidente).

Inscribir nombramientos en el Registro Mercantil

Trámite

- Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

Documentación

- Tres copias de cada Nombramiento
- Copia de las Escrituras de Constitución
- Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente¹⁶

Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías

Trámite

- Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

Documentación necesaria:

- Formulario RUC 01A
- Formulario RUC 01B

¹⁶ Ley de Compañías Sección 4, inciso 1, Art. 146

- Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
- Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
- Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
- Una copia de la planilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía.
- Publicación del extracto ¹⁷

Obtener el RUC

Trámite

- Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC.

Documentación necesaria:

- Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
- Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
- Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.

¹⁷ Ley de Registro Mercantil, Registro Oficial 162, Art. 26.

- Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
- Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
- Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.¹⁸

Retirar la cuenta de Integración de Capital

Trámite

- Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para aperturar la cuenta de Integración de Capital.

Documentación necesaria:

- Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para aperturar la cuenta de Integración de Capital.
- Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
- Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

Apertura de una Cuenta Bancaria a nombre de la Compañía

Trámite

- La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

¹⁸ Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno: Legislación conexas, Concordancia. Tomo 1.

Documentación necesaria:

- Solicitud de apertura de cuenta.
- Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejan la cuenta.
- Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
- Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

Obtener permiso para imprimir Facturas

Trámite

- Para que la Compañía pueda emitir facturas, el SRI deberá comprobar la dirección de la Compañía.

Documentación necesaria:

- Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
- Permiso de Bomberos.
- En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.
- Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
- Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
- Registro patronal en el IESS.
- Patente Municipal.
- Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
- Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
- Planilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.¹⁹

¹⁹ **Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno:** Legislación conexas, Concordancia. Tomo 1.

2. Permisos

Patente municipal

- Tasas para patente de ventanilla.
- Original y copia del RUC.
- Original y copia de declaración impuesto a la renta.
- Original y copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Las personas obligadas a llevar contabilidad y empresas deben cancelar el impuesto del 1.5 por mil en ventanilla

Bomberos

- Copia del ruc (registro único de contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Original y copia de la factura de compra o recarga de extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área de establecimiento.
- Copia de la calificación artesanal en caso de ser artesano. (dependiendo de la actividad si lo requiere).
- Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de la cedula de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
- Si el tramite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cedula de identidad.

Uso de suelo

- Original y copia simple de:
- Solicitud.
- Cedula de micro o pequeña empresa.
- Ultima boleta predial pagada.
- Original y copia certificada y copia simple del: Acta constitutiva, de la escritura pública con la que se acredite el representante legal.

- Identificación oficial.
- En su caso, inmuebles bajos régimen en condominio:

Copia simple de la escritura constitutiva del régimen y del acta de la sesión de condominios con la que se acredita la conformidad de los demás condominios.

Calificación De La Pequeña Empresa

Se considera pequeña industria a la que, con predominio de la operación de la maquinaria sobre el manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive la forma, de materia prima o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios, y siempre que su activo fijo excluyéndose terrenos y edificaciones, no sea mayor a TRESCIENTOS CINCUENTA MIL 00/100DÓLARES (USD \$ 350.000,00).

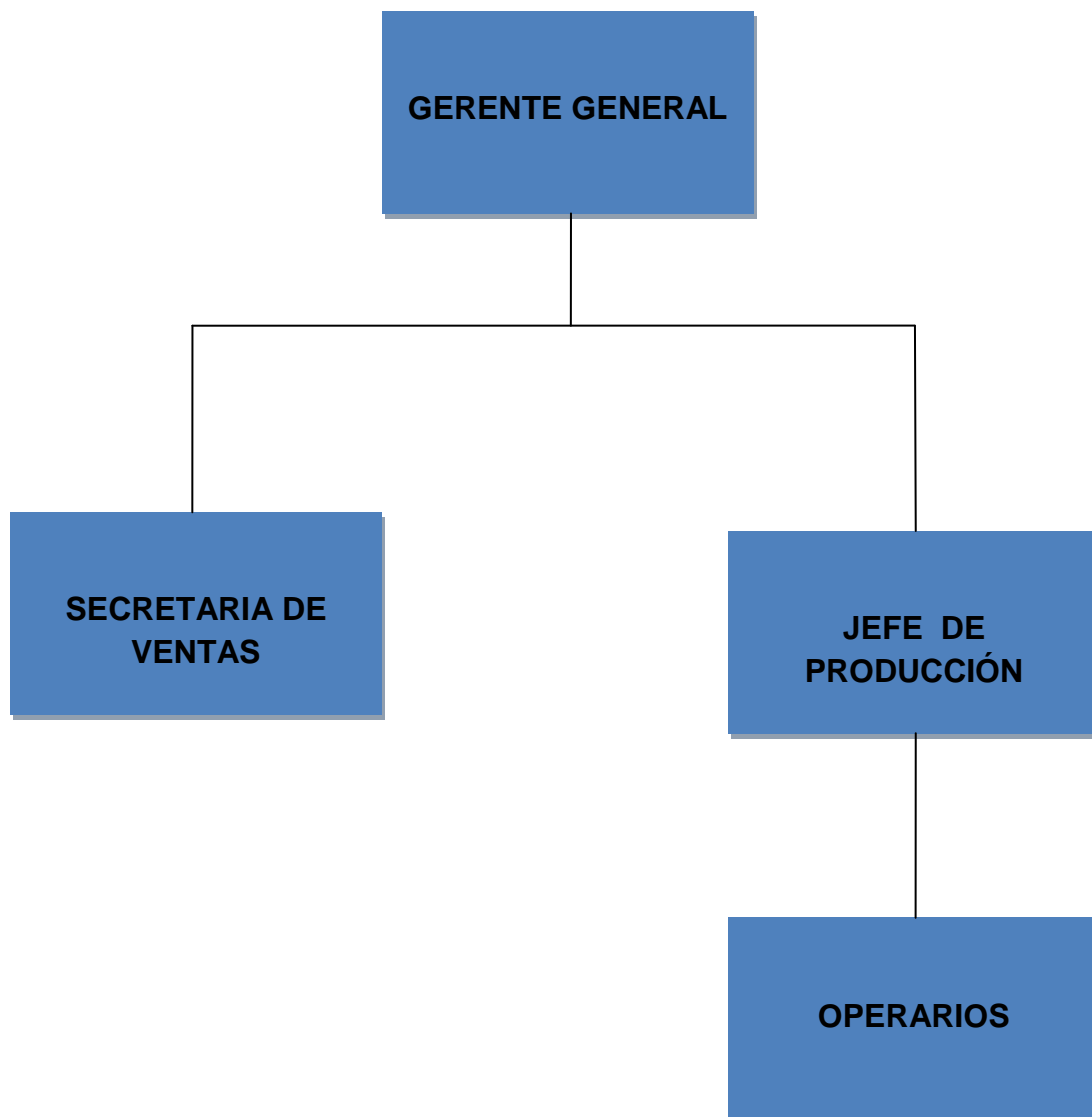
Requisitos Que Debe Reunir Para Ser Calificado Como Pequeña Industria

- Formulario 01/DICOPYME/ que distribuye la Dirección de Competitividad de Pequeña y Mediana Empresa del MICIP.
- Copia de la Escritura de Constitución y/o reforma de estatutos de la Compañía, debidamente inscritos en el Registro Mercantil. (Para empresas con personería jurídica).
- Copia de los siguientes documentos:
Balance General de los dos últimos años.
Declaración del Impuesto a la Renta de los dos últimos años.
Facturas de compra de la maquinaria y equipo u otro activo.
- Copia del carné de afiliación (actualizado) a la Cámara de la Pequeña Industria y/o de Industrias de la jurisdicción correspondiente.
- Copia del último Certificado de Votación, Registro Único de Contribuyentes y Cédula de Ciudadanía (del propietario o del representante legal).

- En el caso de compañías, presentar el certificado actualizado del cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías.
- En el caso de empresas nuevas, presentar solo facturas o contratos de compra de la maquinaria y equipos, debidamente registrados en el Ministerio de Finanzas.

5.6.6 Organigrama Estructural

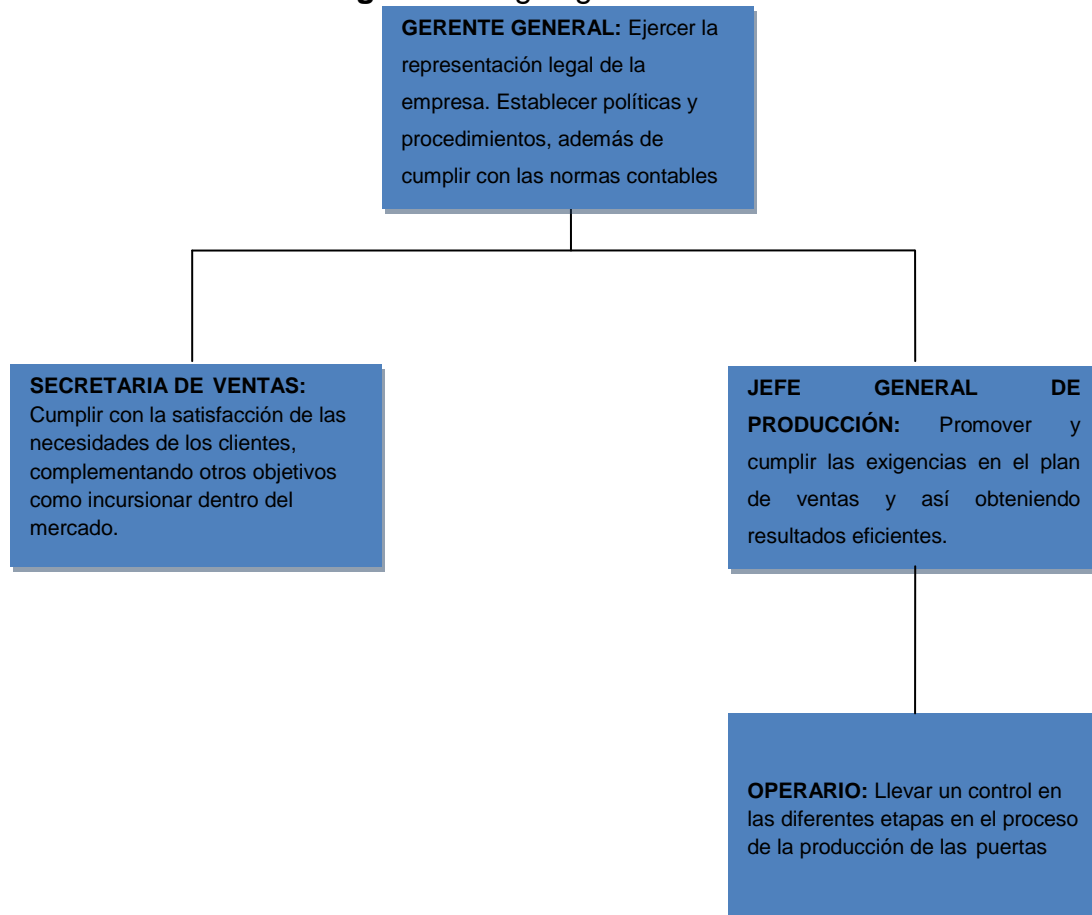
Figura 9 Organigrama Estructural



AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Organigrama Funcional

Figura 10 Organigrama funcional



AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.6.6.1 Manual de Funciones

Nombre del cargo: Gerente General-Contador.

Área: Administrativa.

Reporta A: N/A.

Supervisa A: Secretaria de Ventas.

Descripción del cargo:

Función General

Adopta políticas dentro de la empresa, es el responsable que se cumplan dichas normas establecidas y mantener actualizados los movimientos

contables que se realiza proporcionando información oportuna para tomar decisiones.

Funciones Específicas:

*Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las Funciones de las diferentes áreas.

*Planificar y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas.

*Coordinar con el jefe de producción que los recursos se estén empleando correctamente.

*Desarrollar y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

*Organizar y controlar la bodega de los productos terminado.

*Analizar e interpretar los Estados Financieros, auxiliares y demás información contable.

Nombre del cargo: Secretaria de Ventas.

Área: Administrativa.

Reporta A: Gerente General/Contador.

Supervisa A: N/A.

Descripción del cargo:

Función General

Cumplir con la satisfacción de las necesidades de los clientes, complementando otros objetivos como incursionar dentro del mercado, buscando nuevas herramientas tales como referidos a través de promoción y publicidad.

Funciones Específicas

- *Atender a los clientes.
- *Corresponder las llamadas de clientes.
- *Mantener buenas relaciones con los proveedores.
- *Llevar una agenda detallada de los proveedores y clientes que lleguen a la empresa a comprar nuestro producto.
- *Aumentar la imagen de la empresa en el mercado.
- *Asistir con puntualidad.

Nombre del cargo: Jefe General de Producción.

Área: Producción.

Reporta A: N/A.

Supervisa A: Operario.

Descripción del cargo:

Función General

Realiza un control a todo el personal sobre la producción que genera la empresa con el fin de lograr y cumplir las exigencias en el plan de ventas y así obteniendo resultados eficientes.

Funciones Específicas

- *Mantenerse en contacto con los operarios para garantizar el proceso del producto y que se lleve a cabo exitosamente.
- *Diseña y corrige los diferentes diseños de puertas que se están produciendo.

*Está pendiente del funcionamiento correcto de cada una de las maquinarias en el área de producción.

*Es el responsable de la calidad del producto, que tenga el proceso productivo correcto.

*Facilita todas las herramientas y materia prima necesaria al personal de producción.

Nombre del cargo: Operario

Área: Producción

Reporta A: Jefe General de Producción.

Supervisa A: N/A.

Descripción del cargo:

Función General

Llevar un control en las diferentes etapas en el proceso de la producción de las puertas con el fin de lograr un buen desempeño en sus labores y haciendo su trabajo con responsabilidad.

Función Específica

*Mantenerse en contacto con el jefe general para garantizar que los procesos estén haciéndose como corresponden.

*Es el responsable de ayudar a controlar que las máquinas estén alineadas correctamente.

*Revisar que la puerta está armada correctamente, antes de seguir realizando la segunda etapa como es el lijado de la misma.

*Mantener el área de trabajo limpia.

*Es el encargado de dejar lista la puerta, después de haber hecho la verificación para llegar al siguiente proceso.

Empleados

Vamos a contar con un programa de capacitación a medida que nuestra valla evolucionando para los operarios del área de producción. Además se contratara un servicio de mantenimiento para las maquinarias del área de producción cuando se requiera.

Organizaciones de apoyo

Para poder darle apertura a nuestro negocio contamos con las siguientes organizaciones como son: Entidades Financieras donde obtendremos algún tipo de crédito, para poder invertir en nuestro negocio, afiliación a la Cámara de la pequeña industria para poder incursionar dentro del mercado a nivel nacional.

5.6.7 Análisis Técnico

Producto

Las puertas de madera tendrán acabados de primera calidad, de manera que cumpla su función por el tiempo de vida útil. Además que contaremos con diseños exclusivos de acuerdo a los gustos y exigencias del cliente.

En esta época una puerta tanto exterior como interior se ha convertido en un componente más en nuestro hogar, ofreceremos puertas modernas lisas, rayadas, acabadas en varios tonos, en tinte, en blanco, madera de caoba, madera de roble, madera de laurel. Brindando a nuestros clientes que opten formas, texturas y acabados como parte de la decoración de su casa.

Figura 11 Variedad de tonos²⁰



FUENTE: Estudio Técnico

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Composición de nuestras puertas.

Puertas THE DOORS se componen de tres elementos importantes:

El bastidor es la estructura de tablón que da forma a la puerta evitando que esta se tuerza, lleva tarugos para lograr fijar los tableros de la puerta.

La esencia de la puerta es el tablero compacto está se define de acuerdo al tipo de madera en que va a elaborar.

²⁰ http://www.fusters-terrassa-sabadell.com/docs/catalogo_puertas_uniarte_general_2010.pdf

El acabado es moderno por eso se ajustan perfectamente en cualquier ambiente sin pasar de moda.

THE DOORS se ha de diferenciar en ofrecer productos con madera de montaña, moldeable y fácil secado, un tratamiento adecuado en madera teñida y utilizando materiales de calidad; además utilizaremos herramientas modernas que darán mayor precisión en la elaboración y por ende contaremos con un personal capacitado; proceso que hace la diferencia entre los competidores, esta apreciación la obtuvimos de acuerdo con las encuestas realizadas donde pudimos constatar que los clientes no encuentran un producto de esta magnitud y solo se dedican en hacer puertas de madera de mediana calidad mostrando poco interés, por lo demás diríamos que no existen competidores de acuerdo a nuestro nivel.

Clientes

La situación actual de nuestra ciudad tanto desde el punto de vista productivo como comercializador, demuestra que tenemos un gran número de personas con poder adquisitivo.

Las mismas que poseen un nivel medio con posibilidad de comprar nuestros productos y por tener un estilo de vida que va de acuerdo a los logros o metas propuestas por ellos mismos, el 79% de los encuestados desearían comprar puertas con un acabado de calidad.

Los clientes están optando por construir casas modernas y es ahí que nuestra empresa ofrecerá puertas de línea moderna con diseños vanguardistas, con un trato inmediato, calidad y gusto de nuestros productos.

En la toma de decisión de compra el cliente tendrá un precio accesible, puertas que cumplan con todas sus expectativas con garantía, y la forma de pago puede ser de contado o con tarjeta de crédito sin interés.

Competencia

THE DOORS es una empresa que no se conforma por hacer un buen trabajo sino por hacerlo mejor, por ello podemos decir con seguridad que no tenemos competencia en este mercado.

La calidad y las garantías que ellos ofrecen son medianas y los clientes no se sienten satisfechos, se debe también a la infraestructura que actualmente poseen y a los altos costos que se manejan, ya que no poseen con los recursos financieros para capitalizar sus talleres dando como resultado una capacidad de producción ineficiente.

Causas indudables de que nuestra empresa tendrá una captación representativa dentro del mercado artesanal.

Tamaño Global

Basados en datos estadísticos del INEC tomamos un número determinado de población comprendida entre 25-55 años de edad, tanto hombres como mujeres de 69381.

Para segmentar a nuestros posibles clientes lo hicimos en varios sectores estratégicos:

- Universidad
- Colegios
- Escuelas
- Bancos
- Empresas públicas y
- Empresas privadas

Por lo cual se dividió para dos para encontrar el número de familias que existirían en nuestra ciudad y que en algún momento requerirán de nuestros productos con un aproximado de 30.000 familias.

Tamaño de nuestro mercado

Por otro lado, de manera puntual se considera como mercado objetivo a las personas que obtengan préstamos del BIESS para construcción o remodelación.

Además podemos seguir segmentando gracias a la información proporcionada por la Municipalidad de Milagro; esto es considerar a las personas que tramitan permisos de construcción. En el año 2012 se dieron 638 permisos los cuales se incrementan en un 15-20% cada año.

En conclusión nuestro mercado objetivo anual será de 638 clientes.

Cuadro 23 Plan de Ventas Puertas Principales

Productos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Puertas principales	12	10	10	10	10	12	12	15	12	12	15	15	145

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 24 Plan de Ventas Puertas de interior

Productos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Puertas interiores	28	20	20	20	20	25	25	30	28	28	30	30	304

FUENTE: Investigación de campo

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Factores que pueden favorecer a THE DOORS para que incursione en este mercado, de acuerdo a las encuestas realizadas es la ubicación de clientes a través de referencias, siempre y cuando le cumplamos con la entrega a tiempo del producto y ofreciéndole servicio de instalación y de servicio postventa (mantenimiento), de esta manera haremos que los clientes ahorren tiempo y dinero y consiguientemente nos prefieran.

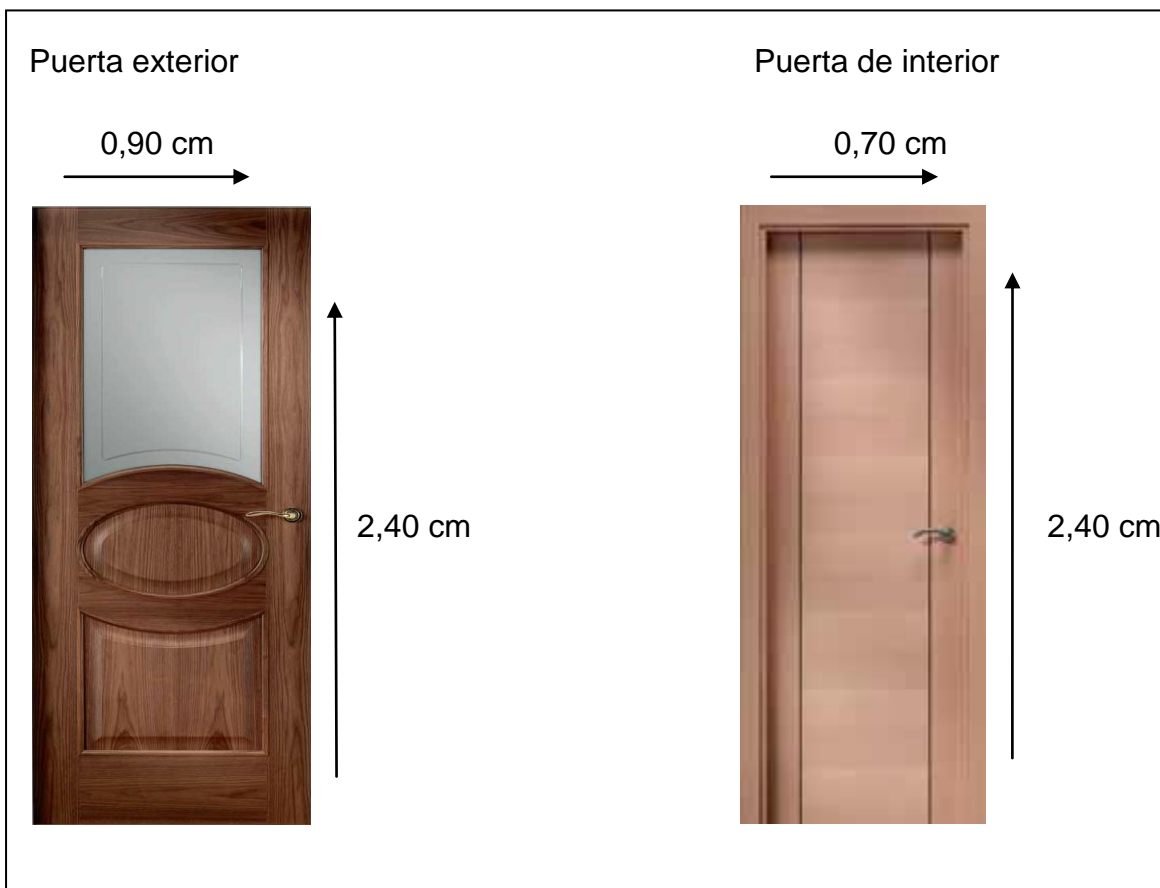
Análisis del Producto

Para poder elaborar nuestro producto contaremos con materia prima, insumos y las herramientas necesarias.

La materia prima e insumos que requerimos para elaborar tanto puertas principales como puertas interiores.

Las medidas de las puertas serian 0,90 cm. de ancho por 2,40 de alto y las puertas de interior 0,70 cm. de ancho por 2,40 de alto

Figura 12 Medidas de puertas



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Una vez obtenida la madera es canteada, cortada y aserrada de acuerdo a las medidas solicitadas para el diseño.

Figura 13 Proceso de Elaboración de Puertas.

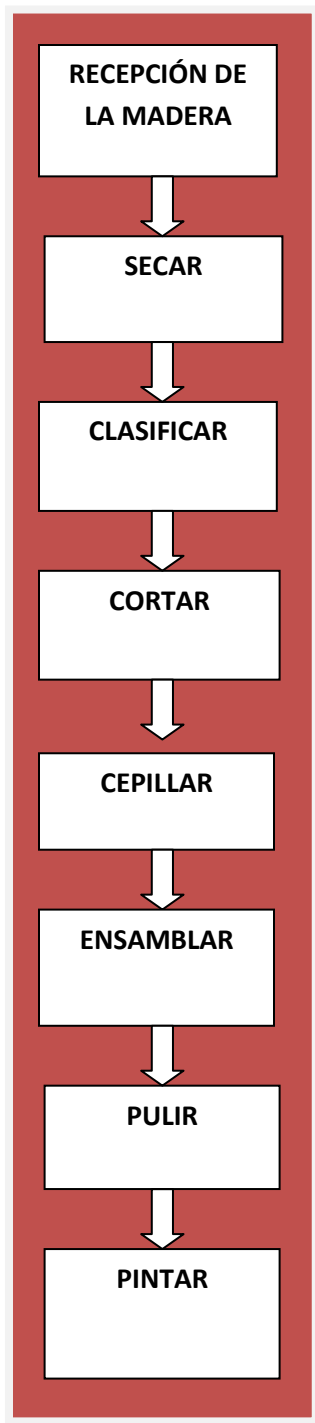
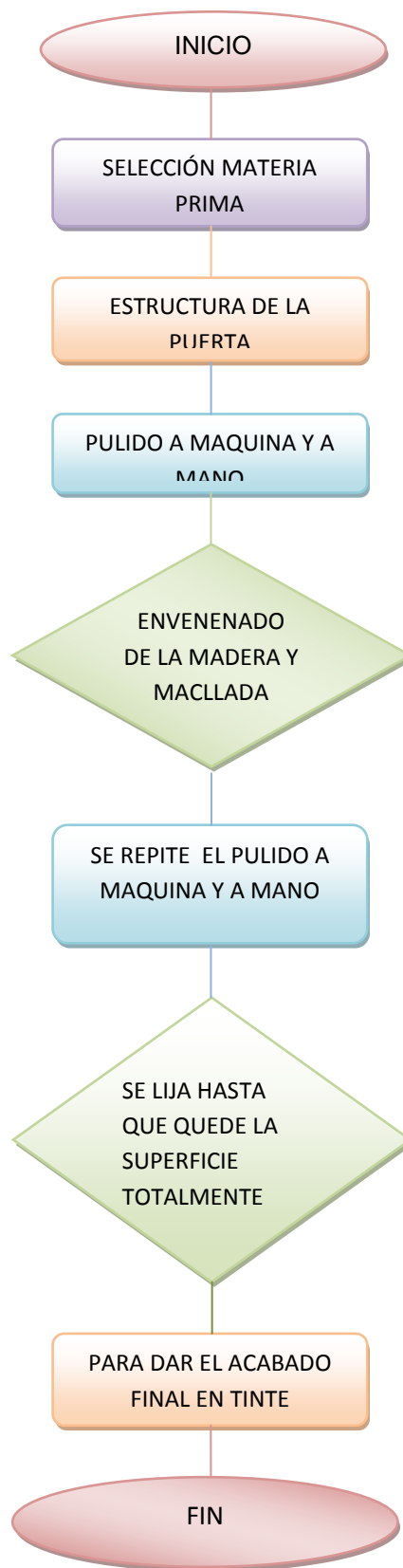


Figura 14 Diagrama De Flujo



FUENTE: Estudio técnico

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Comportamiento de la madera contra el ruido, fuego y humedad.

La madera por su conformación fibrosa adopta su consistencia con la porosidad obteniendo un aislamiento contra el ruido.

Aunque es combustible, muestra una cierta resistencia y seguridad ante el fuego en comparación con otros materiales de construcción.

El grado de humedad depende ante la humedad ambiente y el estado de climatización y debe evitarse el contacto directo con la lluvia.

Herramientas utilizadas para la manufactura en madera

Las máquinas y equipos que vamos a utilizar son las siguientes:

Cuadro 25 Herramientas

Cant.	Descripción
1	sierra circular
1	sierra cinta
1	canteadora- ensambladora
1	Cepilladora
1	tupi de mesa
1	mesa de barrenar
2	lijadora manual
2	tupi manual
1	Compresor
2	Taladro
1	Pistola
1	herramientas manuales

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Es necesario que una vez vendido nuestro producto el cliente este consiente de las condiciones del lugar donde se va a instalar las puertas como es en el caso de las puerta principal no debe estar expuesta al sol, al agua o agentes externos que dañen la madera o el acabado, ya que estos factores producen cambios en la fibra de la madera

Cuadro 26 Consumo unitario puerta principal

Tipos	Ítem	Unidad	Cantidad
Materias primas	Tablones	unidad	8
	Tinte	Litro	1
	Sellador	Litro	1
	Diluyente	Litro	4
	Poliuretano	Litro	1
	Pegamento epóxico	Litro	1/4
Insumos	Lija	Disco	2
	Lija	Pliegos	2

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 27 Consumo unitario puerta interior

Tipos	Ítem	Unidad	Cantidad	
Materias primas	Tablas	unidad	5	
Insumos	Tinte	Litro	1	
	Sellador	Litro	1	
	Diluyente	Litro	4	
	Poliuretano	Litro	1	
	Pegamento epóxico			
			Litro	1/4
	Lija	Disco	2	
Lija	Pliegos	2		

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Estos cuadros nos dan a conocer el consumo unitario que vamos a utilizar para cada puerta tanto principal como exterior.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Facilidades

Para el desarrollo de la propuesta, se considera un área total estructural de 400 m², en la ciudadela Bellavista que puede ser contemplado como un sector de desarrollo económico apropiado para el mercado artesanal, y ésta condición que viene siendo positiva en sumo grado, promueve que los posibles clientes sean atraídos por la conveniencia de la ubicación de los talleres involucrados en este proceso, y establece una premisa importante en lo que se refiere a las posibilidades de crecimiento de nuestra empresa.

La empresa estará ubicada como anteriormente se lo ha expuesto en la ciudadela Bellavista, en Av. Paquisha 1114 y Av. Napo, en donde tendremos las instalaciones tanto en al área administrativa y el área de producción.

Distribución de la Empresa

La distribución de la empresa contará con dos áreas:

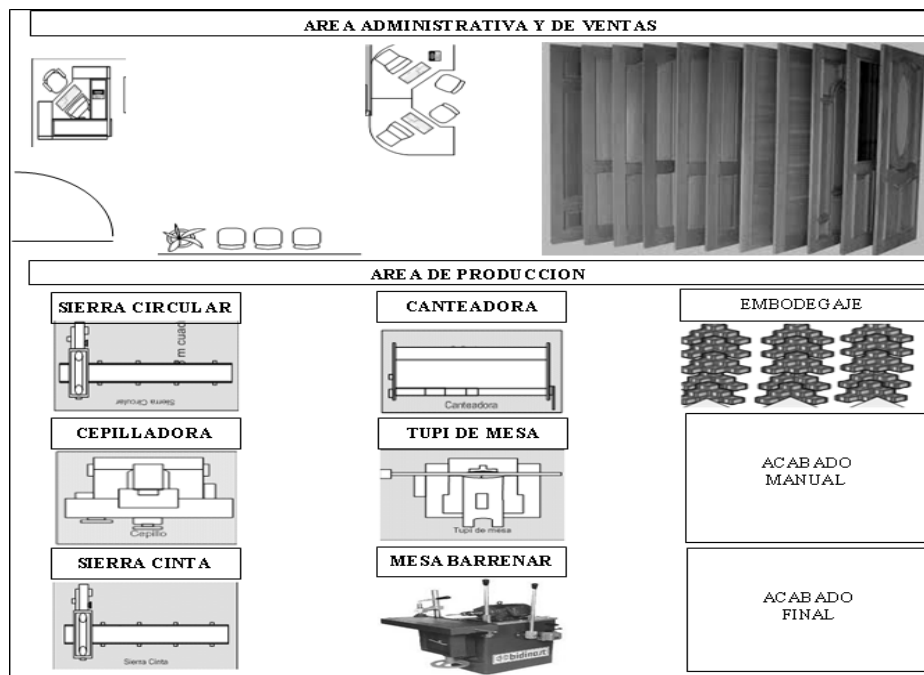
Área administrativa donde tendremos:

- Equipos de oficina y
- Área de exhibición del producto terminado (puertas) para la venta.

Área de producción que contará con una infraestructura adecuada; la misma que tendrá cuatro secciones:

- Secado y embodegado de la madera.
- Trabajo en máquinas.
- Acabado Manual.
- Acabado final.

Figura 15 Distribución de la Empresa



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

La empresa contará con los servicios necesarios para su buen desarrollo tales como vías de acceso fáciles de entrada y salida tanto para los clientes y proveedores, energía eléctrica, teléfono, alcantarillado y fácil manejo de desperdicios.

Condiciones de operación

Son indispensables para el buen uso de las maquinarias para cualquier tipo de taller en carpintería, será un lugar abierto, con ventilación natural, contará con techado, instalaciones apropiadas para el buen funcionamiento de las herramientas.

Protección Personal

Cada trabajador en el área de producción contará con anteojos que evitará con cualquier impacto de viruta o fragmento de cualquier tipo que pudiera salir proyectado.

Las virutas tendrán que ser retiradas cuando las máquinas estén paradas.

La ropa de los trabajadores deberá estar bien ajustadas a su cuerpo y usar zapatos de seguridad y es muy peligroso llevar relojes, anillos, cadenas o cualquier objeto que se cuelgue.

Tipo de Construcción

El terreno tendrá paredes de hormigón armado, luego adaptaremos con un techado donde será el área de operación o elaboración del producto esto estará ubicado en la parte posterior del local y en la parte exterior adecuaremos la oficina, servicio higiénico y el área de exhibición, tendrá un acceso de entrada y salida que por lo general es un portón y adicional una salida de emergencia. Además el cliente podrá tener un trato personalizado con el producto terminado y el proceso del mismo.

Equipos y maquinarias

Sierra Circular

Sirve para llevar a cabo cortes longitudinales tanto para paneles como tablonés derivados de la madera.

Figura 16 Sierra Circular



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cepilladora

Máquina utilizada muy frecuente para la fabricación de madera, sirve para alisar la superficie de la madera.

Figura 17 Cepilladora



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Sierra Cinta

Sirve para cortar la madera, se compone de un bastidor generalmente en forma de cuello de cisne soportando dos volantes equilibrados superpuestos en un mismo plano vertical y sobre los cuales se enrolla una hoja de sierra sin fin llamada cinta.

Figura 18 Sierra Cinta



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Canteadora

Se utiliza para alisar el material abombado, cuarteado y dejarlo plano.

Figura 19 Canteadora



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Tupi de Mesa

La inclinación hacia detrás, permite trabajar las piezas por la parte inferior. Permite el empleo de alimentador. Seguridad ante todo, sin limitación de altura, derivación de virutas bajo la mesa, doble toma de aspiración, olvídense de limpiar la máquina, ella se mantendrá limpia, sistema de cambio rápido de eje. Permite trabajar con fresos de mango.

Figura 20 Tupi de mesa



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Mesa de Barrenar

Sirve para hacer perforaciones donde van los tarugos

Figura 21 Mesa de barrenar



FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Plan de Producción

Cuadro 28 Plan de producción de puertas principales

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Volumen de ventas (1)	12	10	10	10	10	12	12	15	12	12	15	15
Inventario final de producto terminado	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
- Inventario inicial de producto terminado	0	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
= Inventario de producto terminado (2)	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Unidades a producir (1+2)	14	10	10	10	11	12	12	15	12	12	15	15
Número m/h requeridas (Operario)	56	40	40	40	44	48	48	60	48	48	60	60

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 29 Plan de Producción de puertas de interior

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Volumen de ventas (1)	28	20	20	20	20	25	25	30	28	28	30	30
Inventario final de producto terminado	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
- Inventario inicial de producto terminado	0	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
= Inventario de producto terminado (2)	2	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Unidades a producir (1+2)	30	20	20	20	21	25	25	30	28	28	30	30
Número m/h requeridas (Operario)	120	80	80	80	84	100	100	120	112	112	120	120

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Tenemos un plan de producción, proceso correspondiente a un año desde Enero a Diciembre el mismo que se ha realizado basado en las entrevistas realizadas a los ebanistas para saber cuáles son los meses en que varían la cantidad de ventas en cada mes, una vez establecido estos datos determinamos las unidades a producir por cada mes.

Plan de Consumo

Cuadro 30 Plan de consumo de puertas principales

Ítem	Unidad de Medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Tablones	unidad	112	80	80	80	88	96	96	120	96	96	120	120
Tinte	Litro	14	10	10	10	11	12	12	15	12	12	15	15
Sellador	Litro	14	10	10	10	11	12	12	15	12	12	15	15
Diluyente	Litro	56	40	40	40	44	48	48	60	48	48	60	60
Poliuretano	Litro	14	10	10	10	11	12	12	15	12	12	15	15
Pegamento epóxico	Litro	3,5	2,5	2,5	2,5	2,75	3	3	3,75	3	3	3,75	3,75
Lija	Disco	28	20	20	20	22	24	24	30	24	24	30	30
Lija	Pliegos	28	20	20	20	22	24	24	30	24	24	30	30
Operario	h/h	56	40	40	40	44	48	48	60	48	48	60	60
Maestro	h/h	56	40	40	40	44	48	48	60	48	48	60	60
Consumo total = Unidades a producir * consumo unitario													

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 31 Plan de consumo de puertas de interior

Consumo	UNIDAD DE MEDIDA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Tablas	unidad	150	100	100	100	105	125	125	150	140	140	150	150
Tinte	Litro	30	20	20	20	21	25	25	30	28	28	30	30
Sellador	Litro	30	20	20	20	21	25	25	30	28	28	30	30
Diluyente	Litro	120	40	40	40	42	50	50	60	56	56	60	60
Poliuretano	Litro	30	20	20	20	21	25	25	30	28	28	30	30
Pegamento epóxico	Litro	7 1/2	5	5	5	5 1/4	6 1/4	6 1/4	7 1/2	7	7	7 1/2	7 1/2
Lija	Disco	60	40	40	40	42	50	50	60	56	56	60	60
Lija	Pliegos	60	40	40	40	42	50	50	60	56	56	60	60
Operario	h/h	120	80	80	80	84	100	100	120	112	112	120	120
Consumo total = Unidades a producir * consumo unitario													

FUENTE: Estudio de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Hemos establecido un plan de compras de acuerdo a la cantidad de puertas que vamos a producir por mes tanto puertas principales como interiores y horas requeridas.

Existen proveedores directos, es decir, trae directamente la madera de la montaña, cortada en buen tiempo, con una textura y fineza que esta posee y que están interesados en trabajar con nosotros. Además que contaremos con excelente calidad de insumos que vamos a utilizar.

Estrategia de Venta

Inicialmente nuestros cliente serán de acuerdo a la segmentación anteriormente dicha, pero también nuestro esfuerzo será aquellas personas que tengan capacidad de compra y sobre todo por el buen gusto por la madera. Para el efecto se habitara un área comercial (punto de venta) junto a la fábrica.

Los identificaremos a través de edificaciones modernas, constructoras, arquitectos, ingenieros civiles.

Las características de nuestras puertas es precisamente la calidad de nuestro trabajo, un precio que se ajusta a su estatus de vida dando un servicio de entrega rápida, siempre que haya una previa compra con anticipación y pactando la fecha, esto permitirá que cumplamos con las exigencias del cliente y que la elaboración de las puertas tengan las garantías de un proceso correcto, elementos diferenciadores que harán que nuestra venta sea segura y eficaz.

La resistencia y durabilidad es la esencia de motiva a que una venta sea exitosa, nuestro propósitos inicial es crecer en nuestro entorno y en lo posterior crear sucursales en los lugares de construcción modernas como La Puntilla, en el centro de Guayaquil y porque no decirlo en otras provincias de nuestro país.

Dentro de la ejecución de nuestro proyecto es tener participación dentro del portal de Compras Públicas.

Estrategia de precio

El precio de la competencia es muy variable, ya que podemos encontrar todo tipo de costo desde el más bajo hasta puertas de otro tipo de estructura con mayor valor. Aplicaremos los precios actuales del mercado.

La razón de ser de nuestra empresa es ofrecer puertas de madera que tenga flexibilidad de diseños con la idea de combinar líneas rectas de acuerdo a la edificación.

Tendremos un margen de utilidad de un 40% donde tendremos capacidad de cubrir los gastos y del personal de la empresa, además dentro de nuestros objetivos está el de expandirnos, en un futuro a otro mercado con nuevas sucursales y esto se deberá a la confianza y cumplimiento que le otorgaremos a nuestros clientes y serán ellos que darán referencias de nuestra empresa.

Cuadro 32 Detalle de los precios.

PUERTAS PRINCIPALES	PRECIOS
Caoba-Roble	\$330
PUERTAS INTERIORES	PRECIOS
Caoba	\$210
Laurel	\$150

FUENTE: Investigación de mercado

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

THE DOORS no solo ofrece un producto diferente de calidad sino que su precio también marcará la diferencia, porque tendrá materiales de excelente calidad, además del tratamiento que se le da al momento de su elaboración.

Dentro de lo establecido tendremos descuentos por el volumen de ventas que el cliente requiera, proporcionándole un servicio adicional de instalación y mantenimiento.

Los precios podrían tener un incremento del 10% de acuerdo al costo de la materia prima anualmente.

Dentro de las normas establecidas, cumpliremos con todos los requerimientos legales, desde la apertura de nuestra empresa como las obligaciones que contrajimos al momento de crearla, contamos con una área administrativa que mantendrá al día el pago de los impuestos, con la respectiva documentación, comprobantes de ventas, facturas, para que el cliente tenga un soporte por su compra y esta su vez dará apertura para que el cliente cumpla con nosotros en el tema de retenciones, IVA, etc.

Grupo empresarial

Nuestra empresa tendrá un grupo empresarial de dos socios los cuales tendrán el mismo nivel de participación, al finalizar el periodo fiscal de cada año las utilidades serán distribuidas en su totalidad de forma proporcional.

Calidad

En THE DOORS siempre ofreceremos puertas que tengan los mejores materiales de calidad.

Normativas vigentes

Nuestra empresa actuará bajo las normativas existentes, con el fin de cumplir con las leyes establecidas.

Medio Ambiente

Nuestra empresa se preocupará por el medio ambiente a través de los desechos proporcionados por el trabajo que se realiza, como es el polvo, viruta, ruido y humo.

Además de promover o ser participes de la gestión forestal en los bosques de nuestro país.

5.7.1 ACTIVIDADES

- Ejecutar un análisis de mercado para determinar la necesidad de la propuesta.
- Analizar los resultados y definir la propuesta en base a los resultados obtenidos en la realización de la investigación de campo.
- Diseñar la propuesta.
- Fundamentar la propuesta en base al marco teórico y conocimientos adquiridos en la investigación.
- Plantear el objetivo general de la propuesta.
- Detallar los objetivos específicos que permitirán llegar al objetivo general de la propuesta.
- Realizar un análisis de factibilidad que permita establecer estrategias.
- Establecer la estructura organizacional de la empresa.
- Desarrollar manual de funciones y proponer su aplicación.
- Diseñar estrategias de ventas.
- Realizar un análisis administrativo, económico, financiero, y de sensibilidad para determinar la posibilidad de la propuesta.
- Constitución de la Empresa.
- Obtener financiamiento bancario.
- Localización donde la empresa estará ubicada.
- Construcción de las instalaciones.
- Distribución de los equipos, maquinarias y el personal que va elaborar.
- Apertura o funcionamiento de la empresa.

5.7.2 ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

5.7.2.1 Análisis Económico

Para la ejecución del proyecto se recopila y tabula las inversiones y costos comprendidos, que nos permitirá tener un flujo de caja para determinar la rentabilidad del proyecto, dentro de un periodo de 5 años.

Cuadro N 33 Inversión del Proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	965,00
EQUIPO DE COMPUTACION	1.580,00
EQUIPO DE OFICINA	210,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	25.410,00
VEHICULO	15.000,00
CAJA - BANCO	1.000,00
TOTAL DE LA INVERSION	44.165,00

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

De acuerdo el estudio técnico realizado estimamos la compra de equipos y maquinarias que vamos a necesitar para la inversión que será de \$44.165,00, donde el 43% del monto total será cubierto mediante un crédito de la CFN a una tasa del 10% anual, mientras que la empresa contará con el 57% de capital propio.

Cuadro N 34 Distribución de las Aportaciones

FINANCIACION DEL PROYECTO				
INVERSION TOTAL	PROPORCIÓN	44.165,00	COSTO	COSTO PROMEDIO
Financiado	43%	19.165,00	10,00%	4,34%
Aporte Propio	57%	25.000,00	25%	14,15%
		44.165,00		18,49%

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Equipos de computación, mobiliarios y maquinarias

Forma parte de la implementación del proyecto, todo el inmobiliario que serán utilizados por el personal administrativo y las maquinarias para la parte operativa de la empresa.

Cuadro 35 Inversión en Activos Fijos

THE DOORS ACTIVOS FIJOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
3	ESCRITORIO EJECUTIVO	200,00	600,00
3	SILLA EJECUTIVA	50,00	150,00
3	SILLAS DE ESPERA	35,00	105,00
1	ARCHIVADOR	110,00	110,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		965,00
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
1	TELEFONO CON LINEA	120,00	120,00
1	TELEFONO CELULAR	40,00	40,00
1	CALCULADORA SUMADORA	50,00	50,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		210,00
	<u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u>		
3	COMPUTADORAS DE ESCRITORIO	500,00	1.500,00
1	IMPRESORAS MULTIFUNCIONAL	80,00	80,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		1.580,00
	<u>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</u>		
2	SIERRA CIRCULAR	1.500,00	3.000,00
2	CEPILLADORA	3.000,00	6.000,00
2	CANTEADOR-ENSAMBLADORA	3.000,00	6.000,00
1	TUPÍ DE MESA	1.800,00	1.800,00
1	SIERRA CINTA	2.000,00	2.000,00
1	MESA DE BARRENAR	1.500,00	1.500,00
2	MESA RECTANGURA	100,00	200,00
2	LIJADORAS INDUSTRIALES	250,00	500,00
2	TUPÍ MANUAL	260,00	520,00
1	COMPRESOR	200,00	200,00
2	PISTOLA	20,00	40,00
2	TALADROS	150,00	300,00
1	HERRAMIENTAS MANUALES	300,00	300,00
1	AIRE ACONDICIONADO	600,00	600,00
1	ANAQUEL	600,00	600,00
1	LETRERO LUMINOSO	350,00	350,00
1	ADECUACION DEL LOCAL	1.500,00	1.500,00
	TOTAL DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS		25.410,00
	<u>VEHICULOS</u>		
1	CAMIONETA (USADA)	15.000,00	15.000,00
	TOTAL VEHICULOS		15.000,00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			43.165,00

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Presupuesto de Ingresos

Una vez establecida la inversión inicial de la empresa, los costos y el financiamiento, debemos realizar los ingresos que se esperan obtener y que servirán para completar la información para desarrollar el flujo de caja del proyecto.

Cuadro 36 Presupuesto de Ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS									
INGRESOS POR VENTA	ENERO	FEBRERO	JULIO	AGOSTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUERTA PRINCIPAL	3.960,00	3.300,00	3.960,00	4.950,00	47.850,00	50.242,50	52.754,63	55.392,36	58.161,97
PUERTA INTERIORES CAOBA	2.940,00	2.100,00	2.730,00	3.150,00	32.130,00	33.736,50	35.423,33	37.194,49	39.054,22
PUERTA INTERIORES LAUREL	2.100,00	1.500,00	1.800,00	2.250,00	22.650,00	23.782,50	24.971,63	26.220,21	27.531,22
TOTAL DE INGRESOS	9.000,00	6.900,00	8.490,00	10.350,00	102.630,00	107.761,50	113.149,58	118.807,05	124.747,41

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Análisis de Costos

Cuadro 37 Gastos Administrativos Proyectados

THE DOORS							
DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE GENERAL	700,00	8.400,00	9.240,00	10.164,00	11.180,40	12.298,44
1	SECRETARIA DE VENTAS	318,00	3.816,00	4.197,60	4.617,36	5.079,10	5.587,01
	APORTE PATRONAL	313,23	3.758,72	4.134,60	4.548,06	5.002,86	5.503,15
	FONDO DE RESERVA		-	236,22	259,84	285,83	314,41
	VACACIONES	107,42	1.289,00	1.417,90	1.559,69	1.715,66	1.887,22
	DECIMO CUARTO		1.590,00	1.749,00	1.923,90	2.116,29	2.327,92
	DECIMO TERCERO		2.578,00	2.835,80	3.119,38	3.431,32	3.774,45
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.998,64	40.151,72	44.403,12	48.843,43	53.727,77	59.100,55

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 38 Gastos Generales Proyectados

GASTOS DE GENERALES		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	ENERGIA ELECTRICA	80,00	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
	TELEFONO	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	20,00	295,00	309,75	325,24	341,50	358,57
	SERVICIOS DE INTERNET	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	COMBUSTIBLE	60,00	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
	UTILES DE OFICINA	15,00	180,00	189,00	198,45	208,37	218,79
	ALQUILER	400,00	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	8,04	96,50	96,50	96,50	96,50	96,50
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	43,45	521,40	521,40	521,40	521,40	521,40
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	1,75	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
	DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	211,75	2.541,00	2.541,00	2.541,00	2.541,00	2.541,00
	DEPRECIACION DE VEHICULO	250,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
	CAPACITACIONES		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
	GASTOS DE CONSTITUCION / PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		1.000,00	200,00	250,00	300,00	350,00
	TOTAL GASTOS GENERALES	1.164,99	16.034,90	15.627,65	16.090,04	16.573,04	17.077,70

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.7.2.2. Análisis Financiero

Estado de Resultados

Este cuadro nos muestra el nivel de causación, las utilidades producidas por la empresa en cada período. Se puede comparar ingresos con costos y gastos en un período fiscal de la empresa, esto produce un resultado el valor al impuesto a la renta y este se lo realiza al final de cada ciclo tributario.

Cuadro 39 Estado de Resultados proyectado

THE DOORS							
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO							
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO	%
VENTAS	102.630,00	107.761,50	113.149,58	118.807,05	124.747,41	113.419,11	
(-) COSTO DE VENTAS	46.664,20	49.933,41	53.459,68	57.265,22	61.374,30	53.739,36	
UTILIDAD BRUTA	55.965,80	57.828,09	59.689,89	61.541,83	63.373,10	59.679,74	52,62
COSTOS INDIRECTOS	42.107,90	44.484,17	47.769,21	51.353,99	55.267,28	48.196,51	
UTILIDAD OPERACIONAL	13.857,90	13.343,92	11.920,68	10.187,84	8.105,82	11.483,23	10,12
(-) GASTOS FINANCIEROS	1.916,50	1.533,20	1.149,90	766,60	383,30	1.149,90	
UTILIDAD ANTES PART. IMP	11.941,40	11.810,72	10.770,78	9.421,24	7.722,52	10.333,33	9,11
PARTICIPACION EMPLEADOS	1.791,21	1.771,61	1.615,62	1.413,19	1.158,38	1.550,00	
UTILIDAD ANTES DE IMPTO	10.150,19	10.039,11	9.155,17	8.008,06	6.564,15	8.783,33	7,74
IMPUESTO RENTA 22%	2.233,04	2.208,60	2.014,14	1.761,77	1.444,11	1.932,33	
UTILIDAD NETA	7.917,15	7.830,51	7.141,03	6.246,28	5.120,03	6.851,00	6,04

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Balance General

El balance muestra el estado de las diversas cuentas al final de cada ciclo tributario y para realizarlo se toman datos del flujo de caja, del estado de resultados y de algunos cuadros realizados en el análisis económico.

Se tiene que hacer un balance al inicio de la empresa y luego se realizarán balances al final de cada ciclo tributario.

Cuadro 40 Balance General

THE DOORS BALANCE GENERAL						
CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
EFFECTIVO	1.000,00	15.288,30	17.504,52	18.811,48	19.808,84	20.457,02
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.000,00	15.288,30	17.504,52	18.811,48	19.808,84	20.457,02
ACTIVOS FIJOS	43.165,00	43.165,00	43.165,00	43.165,00	43.165,00	43.165,00
DEPRECIAC. ACUMULADA		6.179,90	12.359,80	18.539,70	24.719,60	30.899,50
TOTAL DEACTIVO FIJO	43.165,00	36.985,10	30.805,20	24.625,30	18.445,40	12.265,50
TOTAL DEACTIVOS	44.165,00	52.273,40	48.309,72	43.436,78	38.254,24	32.722,52
<u>PASIVO</u>						
<u>CORRIENTE</u>						
PRESTAMO	19.165,00	15.332,00	11.499,00	7.666,00	3.833,00	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	-	1.791,21	1.771,61	1.615,62	1.413,19	1.158,38
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	-	2.233,04	2.208,60	2.014,14	1.761,77	1.444,11
TOTAL PASIVO	19.165,00	19.356,25	15.479,21	11.295,75	7.007,96	2.602,49
<u>PATRIMONIO</u>						
APORTE CAPITAL	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	7.917,15	7.830,51	7.141,03	6.246,28	5.120,03
TOTAL PATRIMONIO	25.000,00	32.917,15	32.830,51	32.141,03	31.246,28	30.120,03
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	44.165,00	52.273,40	48.309,72	43.436,78	38.254,24	32.722,52

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Flujo de Caja

Sirve de base para evaluar financieramente el proyecto, está proyectado a un periodo de 5 años y se procede a obtener el valor neto (VAN) cuyo resultado óptimo deberá ser positivo y mayor que la inversión, además permite estimar la tasa interna de retorno (TIR), que representa la tasa de rentabilidad del proyecto que el inversionista recibirá.

Cuadro 41 Flujo de Caja Proyectado

THE DOORS						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		102.630,00	107.761,50	113.149,58	118.807,05	124.747,41
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		102.630,00	107.761,50	113.149,58	118.807,05	124.747,41
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	44.165,00					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		24.873,00	27.596,52	30.356,17	33.391,79	36.730,97
GASTO DE VENTAS		1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
GASTOS GENERALES		9.855,00	9.447,75	9.910,14	10.393,14	10.897,80
COSTOS DE VENTAS		46.664,20	49.933,41	53.459,68	57.265,22	61.374,30
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS			1.791,21	1.771,61	1.615,62	1.413,19
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA			2.233,04	2.208,60	2.014,14	1.761,77
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS AÑO 5						1.107,20
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 5						1.380,30
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	44.165,00	82.592,20	92.261,93	99.029,20	106.069,06	113.636,64
FLUJO OPERATIVO	-44.165,00	20.037,80	15.499,57	14.120,37	12.737,99	11.110,77
INGRESOS NO OPERATIVOS	-		-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	19.165,00	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	19.165,00	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS						
PAGO DE CAPITAL		3.833,00	3.833,00	3.833,00	3.833,00	3.833,00
PAGO DE INTERESES		1.916,50	1.533,20	1.149,90	766,60	383,30
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	5.749,50	5.366,20	4.982,90	4.599,60	4.216,30
FLUJO NETO NO OPERATIVO	19.165,00	-5.749,50	-5.366,20	-4.982,90	-4.599,60	-4.216,30
FLUJO NETO	-25.000,00	14.288,30	10.133,37	9.137,47	8.138,39	6.894,47

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 42 Flujos de Efectivo

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos operativos	-44.165,00	20.037,80	15.499,57	14.120,37	12.737,99	11.110,77

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-25.000,00	14.288,30	10.133,37	9.137,47	8.138,39	6.894,47

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

El flujo de caja es donde determinamos el dinero con que cuenta la empresa al final de cada año.

Los flujos operativos son todos los ingresos que genera la empresa que son las ventas menos todos costos o gastos de la misma.

Los flujos netos lo determinamos con el valor de los flujos operativos menos los préstamos que tenga la empresa.

Cuadro 43 Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO (CCPP)	18,49%

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

La tasa de descuento la determinamos por medio de los costos promedio en la cual el costo del préstamo va hacer el 10% y el costo que va a generar el aporte propio del 25%.

Cuadro 44 VAN y TIR del negocio y del Inversionista

VAN NEGOCIO	POSITIVO	3.491,83
VAN INVERSIONISTA	POSITIVO	6.848,81
TASA INTERNA DE RETORNO DEL NEGOCIO		22,37%
TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA		32,03%

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

La TIR es la suma de los flujos menos la inversión.

El VAN es la suma de los flujos menos la inversión por la tasa de descuento.

Cuadro 45 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		
DATOS		
	Y	X
ventas	102.630,00	102.630,00
costo fijos	42.107,90	70.052,10
Costos variables	27.944,20	27.944,20

PE=	CF	=	42107,90
	1- CV		0,72772
PE=		=	57862,86

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Cuadro 46 Ratios Financieros y Punto de Equilibrio

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	102630,00
COSTO DIRECTO	46.664,20
COSTO INDIRECTO	42107,90
FLUJO NETO	14288,30
PAGO DE DIVIDENDOS	3833,00
GASTOS FINANCIEROS	1916,50
GASTOS PERSONAL	24873,00
ACTIVOS FIJOS NETOS	36.985,10

PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	57862,86
EN PORCENTAJE	56,38%

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

El punto de equilibrio nos indica que la empresa podría llegar a vender hasta \$78858,22 anuales para no ganar ni perder, de darse el caso tendría que buscar nuevas estrategias o buscar nuevos inversionistas.

Cuadro 47 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	9137,47
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	4,73
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	26,10
INDICE DE EMPLEO		0,67

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Dentro del capital de trabajo tenemos el índice de liquidez donde debe ser mayor a 1, es decir donde medimos la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

Donde el índice de liquidez lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, esto quiere decir que el activo corriente es de 5,63 más grande que el pasivo corriente, o que por cada UM de deuda, la empresa cuenta con UM 5,63 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

Cuadro 48 Total Activos y Utilidad Neta

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	15.288,30
ACTIVOS TOTALES	52.273,40
UTILIDAD NETA	7.917,15

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja-bancos valores de fácil negociación e inventarios.

La utilidad indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

Cuadro 49 Rendimiento de Liquidez y Corriente

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,7075	70,75%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,1515	15,15%

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

El riesgo de liquidez debe ser menor al 50% pero en este caso sobrepasa con el 66,38% esto quiere decir, que a mayor riesgo hay mayor utilidad y que se deben cumplir con todos los parámetros, objetivos y lineamientos establecidos debido a que nuestra inversión es alta.

Cuadro 50 Razones Generales

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	73.506,49
GASTOS FINANCIEROS	1.149,90
INVERSION INICIAL	44.165,00
UTILIDAD NETA	6.851,00
VALOR DEL CREDITO	19.165,00
VENTAS	113.419,11
COSTO DE VENTA	101.935,87
TOTAL DEL ACTIVO	12.265,50

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

Análisis de Sensibilidad

Vamos a analizar los efectos que tendrían incidencia en la principal variable del proyecto esto quiere decir, el rango de variaciones unidimensionales que el proyecto puede soportar y para ello hemos determinado que la empresa soportaría un 5,83% de decrecimiento en el total de las ventas.

El VAN es la suma algebraica de los saldos del flujo de caja de un proyecto descontado a una tasa de actualización. Desde el punto de vista del análisis financiero es el valor actual de la corriente de ingresos que percibe la empresa.

El TIR Es la tasa de descuento que vuelve 0 el valor actual neto de la inversión. A diferencia del VAN la tasa “r” es desconocida.

La tasa de rentabilidad interna es la tasa máxima de interés que podría pagar un proyecto por los recursos utilizados para la recuperación de la inversión, los gastos de operación y que tengan entradas y gastos iguales. Esta viene a ser la tasa de ganancia del proyecto.

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función a una tasa de rendimiento, igual para todos los períodos, según lo que los flujos netos actualizados son iguales a la inversión inicial, es decir, la TIR es la tasa a la cual el VAN es igual a cero. Si esta tasa es superior a la tasa de descuento utilizada en el proyecto.

Cuadro 51 Indicadores Financieros de Sensibilidad

INDICES FINANCIEROS ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN DE LAS VENTAS EN 5,83%						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos operativos	-44.165,00	20.037,80	15.499,57	14.120,37	12.737,99	11.110,77
INDICES FINANCIEROS ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN DE LAS VENTAS EN 5,83%						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-25.000,00	14.288,30	10.133,37	9.137,47	8.138,39	6.894,47
VAN DEL NEGOCIO		0				
VAN DEL INVERSIONISTA		6.848,81				
TASA INTERNA DE RETORNO DEL NEGOCIO		22,37%				
TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA		32,03%				

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada.

5.7.3 IMPACTO

Administrativo

Este proyecto ocasionara un impacto administrativo debido a que los resultados del análisis de sensibilidad determino que es un proyecto que generara rentabilidad para los inversionistas.

Talento humano

El impacto que este proyecto generará en las personas que colaboraran interna y externamente con él, ya que con el cumplimiento de las leyes y normas gubernamentales se generara estabilidad laboral.

Social

Nuestro objetivo es exaltar 100% nuestra labor artesanal y 100% la naturalidad de la madera dando una excelente presentación del producto; ampliando en lo posterior otras líneas de productos, brindando fuentes de trabajo contribuyendo al desarrollo artesanal en el lugar donde vivimos.

Ambiental

Mantener el respeto por naturaleza, devolviéndoles lo que quitamos adquiriendo áreas que compense la deforestación.

Municipal

La generación de impuestos que la empresa debe cumplir ya que al pagar las tasas municipales de patentes y permisos de funcionamiento.

Tributario

Cumpliremos con las normas tributarias al S.R.I y al determinar que este proyecto es sumamente rentable, lo que generará impuestos, que deben ser cancelados a esta entidad administrativa.

5.7.4 CRONOGRAMA

Cuadro 52 Cronograma para el proceso de actividades de la empresa

Actividades	Tiempo												Responsable	
	Oct S1	Oct S2	Oct S3	Oct S4	Nov S1	Nov S2	Nov S3	Nov S4	Dic S1	Dic S2	Dic S3	Dic S4		
Constitución de la empresa	█	█												Presidente
Tramitación del financiamiento			█	█	█									Presidente
Acondicionamiento del terreno						█								Gerente
Adecuación de infraestructura de las áreas							█	█						Jefe de Producción
Compra de mobiliarios								█						Gerente
Compra de maquinarias								█	█					Jefe de Producción
Instalación de las máquinas								█	█					Jefe de Producción
Colocación de mobiliario									█					Gerente
Compra de materia prima e insumos										█				Jefe de Producción
Elaboración o construcción del producto											█			Jefe de Producción
Iniciación de la empresa.												█		Presidente-Jefe de Producción

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.7.5 LINEAMIENTO PARA EVALUAR LA PROPUESTA

Monitorear semanalmente las ventas tanto de puertas de interior como de exterior: Para el efecto utilizar el reporte de ventas elaborado por la Asistente de Ventas. Esta labor la tendrá que realizar el Gerente afín de que establezca un plan de acción correctivo en caso de ser necesario.

Cuadro 53 Ventas proyectadas anuales y mensuales

Producto	Ventas Anuales Proyectadas	Ventas Mensuales Promedio
Puertas Principales	145	12
Puertas Interiores	304	25

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Evaluar periódicamente las compras realizadas por cada materia prima e insumos que se requieren para la elaboración de los productos por el Jefe de Producción a través de las facturas de compras que sirven como soporte para justificar la salida de efectivo.

Cuadro 54 Materias primas e Insumos

Tipos	Ítem	Unidad	Cantidad
Materias primas	Tablones-tablas	unidad	8-5
	Tinte	Litro	1
	Sellador	Litro	1
	Diluyente	Litro	4
	Poliuretano	Litro	1
	Pegamento epóxico	Litro	0,25
Insumos	Lija	Disco	2
	Lija	Pliegos	2

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Verificar los procesos de producción de cada producto, a través de una supervisión constante que la llevará a cabo el Jefe de Producción emitiendo un reporte diario al Gerente.

Figura 22 Procesos de producción



AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Revisar cada una de las actividades realizadas por el personal, para el buen desarrollo de la empresa, el gerente se encargará de recibir los reportes mensuales de la Asistente de Ventas y Jefe de Producción que estas descritas en el manual de funciones.

Cuadro 55 Supervisión de la empresa (monitoreo)

ITEN	DEFINICIÓN	RESPONSABLE
Supervisión Continua	Se revisa cada uno de los movimientos administrativos y contables de la empresa	Gerente-Contador
Supervisión Puntual	Se lo hace periódicamente, para llevar un registro continuo de los gastos e egresos de las actividades de la empresa.	Asistente de Ventas

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

5.8 CONCLUSIONES

Este proyecto fue realizado con base a datos reales y fehacientes a partir de los resultados obtenidos mediante la entrevista y encuesta donde pudimos corroborar la problemática que existe en nuestra ciudad donde los ebanistas no cuentan con capacitación constante para la elaboración de puertas de madera con excelentes acabados.

Existen talleres pequeños de puertas que no cuentan con suficiente espacio, ni personal capacitado en cuanto a técnicas y diseños que den una buena atención al cliente.

Los talleres del sector tienen un bajo nivel competitivo lo que provoca un estancamiento del crecimiento económico de nuestra ciudad.

Existe mano de obra no calificada, lo cual limita la producción de puertas y provoca que los productos no estén de acuerdo a los estándares de calidad.

Luego de un análisis mercado donde existe la necesidad de obtener un producto diferente con manufactura de calidad, pudimos constatar la insatisfacción de las personas que en algún momento adquirió puertas de madera.

Además de un análisis técnico centrado en la producción anual de ventas aplicando los procesos adecuados de producción considerando los índices de gestión y margen de rentabilidad.

A demás se determino la infraestructura adecuada que se requiere para ofrecer este tipo de producto, los requisitos para crear la empresa, implementación, normas legales y un análisis financiero el cual comprueba un margen de utilidad aceptable.

Podemos concluir que la creación de la fábrica de puertas de madera con acabados finos, es factible desde el punto de vista de mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero.

5.9 RECOMENDACIONES

Se recomienda la implementación de una empresa que oferte puertas de madera con acabados finos en la ciudad de Milagro además de brindar las condiciones adecuadas de producción, calidad en la atención.

Convendría que la empresa de puertas de madera sea implementada en un sector productivo dedicado a este tipo de producción artesanal.

Se tendrá que elaborar diversos diseños y acabados de calidad, alcanzando en una mayor medida la satisfacción de los clientes y ampliando su perspectiva.

Implementar, es decir obtener el financiamiento para iniciar las actividades de producción y ventas.

Elaborar un plan continuo de desarrollo en el campo artesanal en donde las autoridades competentes se interesen por capacitar, el talento humano que tenemos en nuestra ciudad.

Auditar los procesos de la empresa para cumplir cada uno de los objetivos establecidos.

Es importante rescatar y devolver al medio ambiente, la plantación de nuevos árboles reforestando.

BIBLIOGRAFÍA DE INVESTIGACIÓN

ALBERT Jackson, **DAVID** Day: **Manual Completo de la Madera, la Carpintería y la Ebanistería**, Ediciones Del Prado, Año 2007

SENTACE Bryan, **PUERTA DE MADERA**: Evolución a través del tiempo, Editorial San Sebastián, Edición 2009, Página 22

SERRANO Paco, **AMOR** Antonio, **SERRA** Manolo, **GALLEGOS** José Antonio. **PUERTAS DE MADERA**: dando paso al diseño, Editorial Pro tiendas, Año 2008

PERRAZA Sánchez Enrique, **CARPINTERIA**: Puertas, ventanas y escaleras de madera, Edición 2008

LEXUS Editores, **Enciclopédico color**, Editorial Lexus

MONREAL José Luis, **DICCIONARIO OCEANO UNO COLOR**, Editorial Océano Grupo editorial S.A.

CHARAN Ram: Know – How, **LAS 8 HABILIDADES QUE DISTINGUEN EL BUEN DESEMPEÑO LABORAL**, Editorial Norma, Edición 1, Año 2007

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, Registro oficial N° 71, Mayo de 1997

LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO: Legislación conexas, Concordancia. Tomo 1

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, Registro oficial N° 71, Mayo de 1997

LINKOGRAFÍA

JIMENEZ, Katia: *ARQUITECTURA CONSTRUCCIÓN Y DECORACIÓN*,
http://www.iesalquibla.com/TecnoWeb/madera/madera_index.htm

GARCIA AGÜERO, José: *Carpintería y Ebanistería: todo lo relacionado con la carpintería en madera*, publicado en el año 2009,
<http://www.xing.com/net/carpineriaenmadera/ideas-sugerencias-237174/carpinteria-y-ebanisteria-17073107>

Elaborado por: AVILA, Oscar: *Wikihow*. <http://es.wikihow.com/te%C3%B1ir-las-puertas-de-madera>.

HUERTA MONTALVO, Francisco: *Puertas con diseño, la 'cara' del hogar*.
Diario Expreso, Revista semana, edición 5 de Agosto del 2012

WEN Jeld: *Windows & Door*, jeld-wen.com/resources

<http://www.semana.ec/ediciones/2012/08/05/decoracion/decoracion/puertas-con-diseno-la-cara-del-hogar/>

BIBLIOTECA PORTLET: www.sri.gob.ec/web/

ANEXOS

ANEXO 1

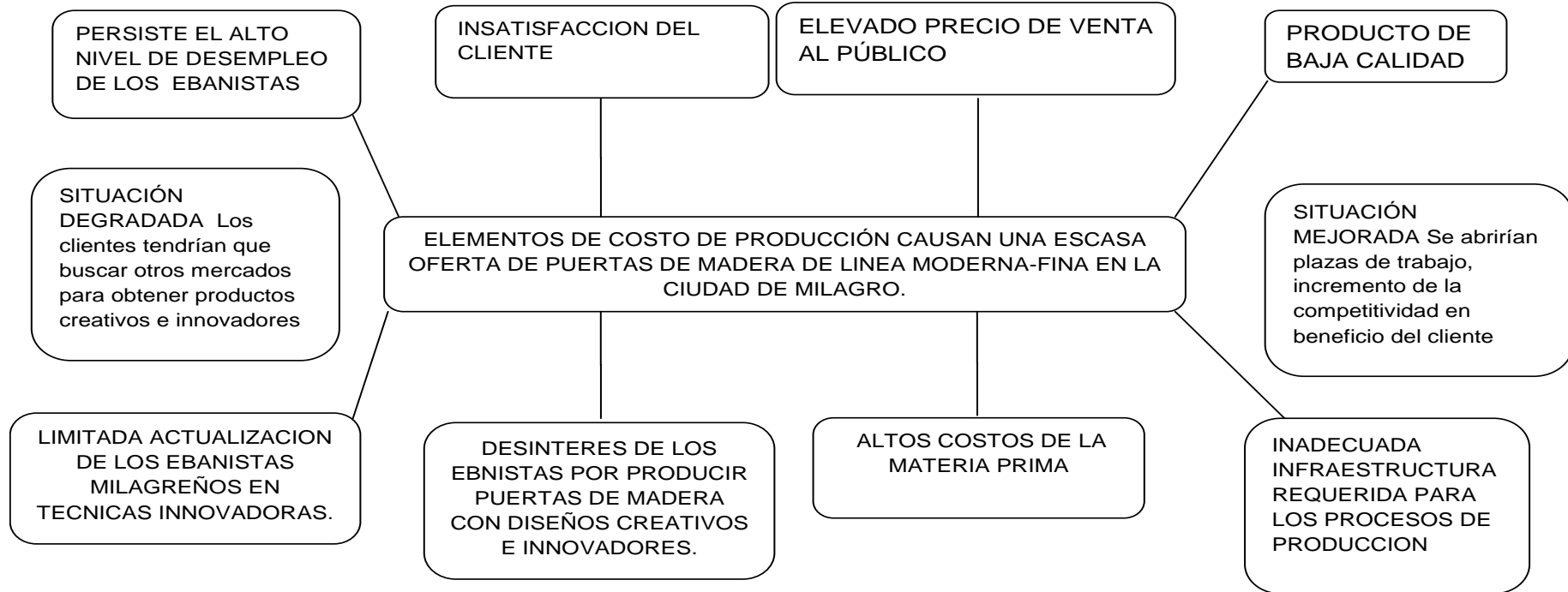
TEMA DE INVESTIGACIÓN: DETERMINACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE COSTO DE PRODUCCIÓN QUE CAUSAN LA ESCASA OFERTA DE PUERTAS DE MADERA DE LINEA MODERNA-FINA EN LA CIUDAD DE MILAGRO.

PROBLEMATIZACIÓN:

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
¿Qué elementos de costos de producción causan la escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de milagro?	Identificados los elementos de costos de producción que causan una escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de milagro.	Los elementos de costos de producción causan una escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de milagro	Escasa oferta	Elementos de costos de producción
SISTEMATIZACION	OBJETIVOS PARTICULARES	HIPOTESIS PARTICULAR	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
¿La limitada actualización de los ebanistas milagreños, en técnicas innovadoras, ocasiona que persista el alto nivel de desempleo?	Determinar las técnicas de producción de puertas de madera en que deben ser actualizados los ebanistas milagreños	Los ebanistas milagreños deben ser actualizados en técnicas de producción de puertas de madera para contribuir en la disminución del nivel de desempleo	Nivel de desempleo	Actualización en técnicas de producción
¿Qué induce el desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?	Forjar el interés a los ebanistas para producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores	La insatisfacción del cliente se verá afectado por el desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños innovadores	Desinterés por parte de los ebanistas	Insatisfacción del cliente
¿En que incide los altos costos de producción?		El elevado precio de venta al público se dará por los altos costos de producción.	Altos costos de producción	Elevado precio de venta publico
¿Cómo incurre la inadecuada infraestructura requerida para los procesos de producción?	Contar con una apropiada infraestructura requerida para los procesos de producción	La inadecuada infraestructura requerida para los procesos de producción hará que se obtenga un producto de baja calidad.	Inadecuada infraestructura	Producto de baja calidad

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

ANEXO 2



AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

ANEXO 3



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Encuesta dirigida a la ciudadanía milagreña con el propósito de saber cuan factible es la creación de una empresa de fabricación y ventas de puertas de línea moderna-fina dentro de la misma

Pregunta 1.

¿Qué nivel de satisfacción ha tenido al momento de adquirir una puerta de madera (en cuanto al acabado)?

Totalmente satisfecho	Parcialmente satisfecho	Medianamente insatisfecho	Totalmente insatisfecho

Pregunta 2.

¿En caso de haber adquirido puertas de madera de línea moderna-fina para interior, aproximadamente cuál fue el precio que pagó?

De \$ 80 a \$100	De \$ 100 a \$120	De \$ 120 a \$150	No Aplica

Pregunta 3.

¿En caso de haber adquirido puertas de madera de línea moderna-fina para exterior, aproximadamente cuál fue el precio que pagó?

De \$ 150 a \$200	De \$ 200 a \$250	De \$ 250 a \$300	De \$300 a \$350	No aplica

Pregunta 4.

¿Estaría usted dispuesto a pagar un mayor precio por una puerta de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

Si un 10% más	No	Si un 20% más	Tal vez dependiendo a la calidad	No aplica

Pregunta 5.

¿Considera usted que en la ciudad de Milagro se fabrican puertas de madera de línea moderna-fina que satisfagan su necesidad?

Si	No	Rara vez	Desconozco	No necesito dicho producto

Pregunta 6.

¿En caso de adquirir una puerta de madera. ¿Cuál sería el tipo de acabado que cubriría su expectativa?

Acabado de primera	Acabado estándar	Acabado económico

ANEXO 4



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

DETERMINACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO DE PRODUCCIÓN QUE CAUSAN LA ESCASA OFERTA DE PUERTAS DE MADERA DE LINEA MODERNA-FINA EN LA CIUDAD DE MILAGRO.

PRESENTACIÓN

Buenos _____, como parte de mi tesis de incorporación en la facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal de Milagro, estamos realizando una investigación acerca de los elementos del costo de producción que causan la escasa oferta de puertas de madera de línea moderna-fina en la ciudad de Milagro. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación. Agradezco su colaboración.

INICIO

Taller: _____
Persona entrevistada: _____
Función: _____
Experiencia en ebanistería (Años) _____

PREGUNTAS:

¿Me podría comentar que elementos de producción de las puertas de madera de línea moderna-fina les resulta muy costoso?

¿Los altos costos de producción ocasionan que usted no oferte a sus clientes puertas de madera de línea moderna-fina?

¿Considera usted que los ebanistas por la falta de actualización en técnicas de producción de puertas de madera de línea moderna-fina no logren conseguir fácilmente trabajo y por consiguiente se ocasione un alto nivel de desempleo?

¿Cuál cree usted que es el nivel de desempleo de los ebanistas milagreños?

¿Piensa usted que por falta de diseños innovadores, los clientes pueden sentir insatisfacción ante el tipo de producto que puede encontrar en el mercado?

¿Qué criterio tiene respecto al desinterés de los ebanistas por producir puertas de madera con diseños creativos e innovadores?

¿Cree usted que es posible reducir los costos de materia prima necesaria para la producción de puertas de madera moderna-fina, y de ser el caso cuales serian?

¿Con la reducción de los costos de materia prima usted estaría dispuesto a reducir el precio de venta al público de las puertas de madera moderna-fina?

¿En promedio cual es el precio actual de una puerta de madera moderna-fina?

¿Considera que una moderna infraestructura permitiría obtener puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

¿Con la infraestructura que actualmente trabaja podría producir puertas de madera de línea moderna-fina de óptima calidad?

ANEXOS FINANCIEROS

ANEXO 5

TABLAS DE FINANCIAMIENTO

Cuadro 56 Inversión del Proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	965,00
EQUIPO DE COMPUTACION	1.580,00
EQUIPO DE OFICINA	210,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	25.410,00
VEHICULO	15.000,00
CAJA - BANCO	1.000,00
TOTAL DE LA INVERSION	44.165,00

FINANCIACION DEL PROYECTO				
INVERSION TOTAL	PROPORCIÓN	44.165,00	COSTO	COSTO PROMEDIO
Financiado	43%	19.165,00	10,00%	4,34%
Aporte Propio	57%	25.000,00	25%	14,15%
		44.165,00		18,49%

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	10,00%	0,10
		0,10

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	19.165,00	1.916,50

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Cuadro 57 Financiamiento

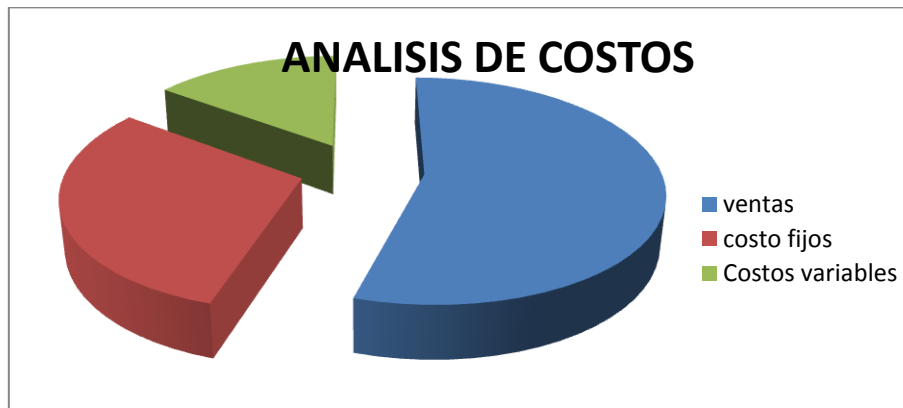
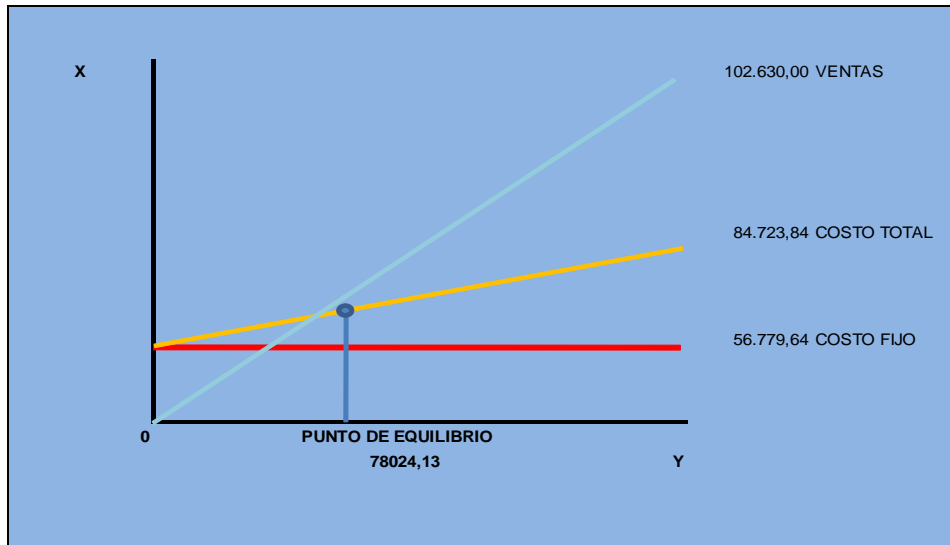
FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				19.165,00
1	3.833,00	1.916,50	5.749,50	15.332,00
2	3.833,00	1.533,20	5.366,20	11.499,00
3	3.833,00	1.149,90	4.982,90	7.666,00
4	3.833,00	766,60	4.599,60	3.833,00
5	3.833,00	383,30	4.216,30	-
	19.165,00	5.749,50	24.914,50	

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				19.165,00
1	319,42	159,71	479,13	18.845,58
2	319,42	159,71	479,13	18.526,17
3	319,42	159,71	479,13	18.206,75
4	319,42	159,71	479,13	17.887,33
5	319,42	159,71	479,13	17.567,92
6	319,42	159,71	479,13	17.248,50
7	319,42	159,71	479,13	16.929,08
8	319,42	159,71	479,13	16.609,67
9	319,42	159,71	479,13	16.290,25
10	319,42	159,71	479,13	15.970,83
11	319,42	159,71	479,13	15.651,42
12	319,42	159,71	479,13	15.332,00
	3.833,00	1.916,50	5.749,50	

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

ANEXO 6

PUNTO DE EQUILIBRIO



Cuadro 58 Depreciación de los Activos Fijos

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	965,00	10%	8,04	96,50
EQUIPO DE COMPUTACION	1.580,00	33%	43,45	521,40
EQUIPO DE OFICINA	210,00	10%	1,75	21,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	25.410,00	10%	211,75	2.541,00
VEHICULO	15.000,00	20%	250,00	3.000,00
TOTAL	43.165,00		514,99	6.179,90

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

ANEXO 7

Cuadro 59 Unidades a Producir por mes

AÑO 1	VENTA POR UNIDADES	PRECIO	TOTAL
ENERO			
PUERTA PRINCIPAL	12	\$ 330,00	\$ 3.960,00
PUERTA INTERIORES CAOBA	14	\$ 210,00	\$ 2.940,00
PUERTA INTERIORES LAUREL	14	\$ 150,00	\$ 2.100,00
FEBRERO- MARZO-ABRIL-MAYO			\$ 6.900,00
PUERTA PRINCIPAL	10	\$ 330,00	\$ 3.300,00
PUERTA INTERIORES CAOBA	10	\$ 210,00	\$ 2.100,00
PUERTA INTERIORES LAUREL	10	\$ 150,00	\$ 1.500,00
JUNIO - JULIO			
PUERTA PRINCIPAL	12	\$ 330,00	\$ 3.960,00
PUERTA INTERIORES CAOBA	13	\$ 210,00	\$ 2.730,00
PUERTA INTERIORES LAUREL	12	\$ 150,00	\$ 1.800,00
AGOSTO-NOVIEMBRE-DICIEMBRE			\$ 10.350,00
PUERTA PRINCIPAL	15	\$ 330,00	\$ 4.950,00
PUERTA INTERIORES CAOBA	15	\$ 210,00	\$ 3.150,00
PUERTA INTERIORES LAUREL	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
SEPTIEMBRE - OCTUBRE			
PUERTA PRINCIPAL	12	\$ 330,00	\$ 3.960,00
PUERTA INTERIORES CAOBA	14	\$ 210,00	\$ 2.940,00
PUERTA INTERIORES LAUREL	14	\$ 150,00	\$ 2.100,00

AUTORES: Sandra Gutiérrez y Evelin Moncada

Compartir	05-04-2005	Ortiz Solano Sara Patricia	Sobres	Méjago
Compartir	04-08-2005	Venado Becerra Jose Miguel	Sobres	Méjago
Verificar	04-11-2005	Ferre Ramos Maria Olga	Casas	Méjago
Verificar	12-02-2005	García Velasco César Ismael	Casas	Méjago

c- Esta inscripción se refiere a la(s) que consta(n) en:
 Libro: No Inscripción: Folio Inscripción: Folio Inicial: Folio Final:
 Propiedades: 537 02-May-2005 3728 3731

REGISTRO DE CANCELACIONES

1) Cancelación de Hipotecas Abiertas

Inscrito el: Miércoles, 11 de Marzo de 2009
 Tomo: 2 Folio Inicial: 673 - Folio Final: 679
 Número de Inscripción: 135 Número de Repetición: 791
 Oficina donde se guarda el original: Notaría Primera
 Nombre del Casado: Camandi
 Fecha de Otorgamiento/Provisión: Lunes, 02 de Febrero de 2009
 Escritura/Acta/Resolución:
 Fecha de Resolución:
 a- Observaciones:
 Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela Foc de esta Ciudad
 Área total: 180.00 metros cuadrados.

b- Apellidos, Nombres y Domicilio de las Partes:

Cédula	Cédula R.U.C.	Nombres y Apellido Social	Estado Civil	Domicilio
Actuante Hipotecario	05-0000002802	Cosío de Albornoz y Cordero Lucha Campesina	Activa	Yakurba
Deudor Hipotecario	05-110363	Ferre Ramos Maria Olga	Casado	Narapje
Deudor Hipotecario	07-0219485	García Velasco César Ismael	Casado	Narapje

c- Esta inscripción se refiere a la(s) que consta(n) en:
 Libro: No Inscripción: Folio Inscripción: Folio Inicial: Folio Final:
 Hipotecas: 531 03-Ago-2005 1374 1383

2) Cancelación de Prohibición de Enajenar

Inscrito el: Miércoles, 11 de Marzo de 2009
 Tomo: 2 Folio Inicial: 673 - Folio Final: 679
 Número de Inscripción: 136 Número de Repetición: 791
 Oficina donde se guarda el original: Notaría Primera
 Nombre del Casado: Camandi
 Fecha de Otorgamiento/Provisión: Lunes, 02 de Febrero de 2009
 Escritura/Acta/Resolución:
 Fecha de Resolución:
 a- Observaciones:
 Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela Foc de esta Ciudad
 Área total: 180.00 metros cuadrados.

b- Apellidos, Nombres y Domicilio de las Partes:

Cédula	Cédula R.U.C.	Nombres y Apellido Social	Estado Civil	Domicilio
Actuante Hipotecario	05-0000002802	Cosío de Albornoz y Cordero Lucha Campesina	Activa	Yakurba
Deudor Hipotecario	05-110363	Ferre Ramos Maria Olga	Casado	Narapje
Deudor Hipotecario	07-0219485	García Velasco César Ismael	Casado	Narapje

c- Esta inscripción se refiere a la(s) que consta(n) en:
 Libro: No Inscripción: Folio Inscripción: Folio Inicial: Folio Final:
 Prohibiciones Judiciales y Legales: 598 05-Ago-2002 1078 1078

REGISTRO DE HIPOTECAS

1) Hipoteca Abierta

Inscrito el: Miércoles, 03 de Agosto de 2005
 Tomo: 3 Folio Inicial: 1,274 - Folio Final: 1,283
 Número de Inscripción: 131 Número de Repetición: 2,488
 Oficina donde se guarda el original: Notaría Cuarta
 Nombre del Casado: Camandi
 Fecha de Otorgamiento/Provisión: Martes, 02 de Agosto de 2005
 Escritura/Acta/Resolución:
 Fecha de Resolución:
 a- Observaciones:
 Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela Foc de esta Ciudad

b- Apellidos, Nombres y Domicilio de las Partes:

Cédula	Cédula R.U.C.	Nombres y Apellido Social	Estado Civil	Domicilio
Actuante Hipotecario	05-0000002802	Cosío de Albornoz y Cordero Lucha Campesina	Activa	Yakurba
Deudor Hipotecario	05-110363	Ferre Ramos Maria Olga	Casado	Narapje
Deudor Hipotecario	07-0219485	García Velasco César Ismael	Casado	Narapje

Deudor Hipotecario	05-110363	Ferre Ramos Maria Olga	Casado	Méjago
Deudor Hipotecario	12-0220485	García Velasco César Ismael	Casado	Méjago

c- Esta inscripción se refiere a la(s) que consta(n) en:
 Libro: No Inscripción: Folio Inscripción: Folio Inicial: Folio Final:
 Propiedades: 537 02-May-2005 3728 3731

REGISTRO DE PROHIBICIONES JUDICIALES Y LEGALES

1) Prohibición de Enajenar

Inscrito el: Miércoles, 03 de Agosto de 2005
 Tomo: 3 Folio Inicial: 1,274 - Folio Final: 1,278
 Número de Inscripción: 598 Número de Repetición: 2,489
 Oficina donde se guarda el original: Notaría Cuarta
 Nombre del Casado: Camandi
 Fecha de Otorgamiento/Provisión: Martes, 02 de Agosto de 2005
 Escritura/Acta/Resolución:
 Fecha de Resolución:
 a- Observaciones:
 Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela Foc de esta Ciudad

b- Apellidos, Nombres y Domicilio de las Partes:

Cédula	Cédula R.U.C.	Nombres y Apellido Social	Estado Civil	Domicilio
Actuante Hipotecario	05-0000002802	Cosío de Albornoz y Cordero Lucha Campesina	Activa	Méjago
Deudor Hipotecario	05-110363	Ferre Ramos Maria Olga	Casado	Méjago
Deudor Hipotecario	12-0220485	García Velasco César Ismael	Casado	Méjago

c- Esta inscripción se refiere a la(s) que consta(n) en:
 Libro: No Inscripción: Folio Inscripción: Folio Inicial: Folio Final:
 Propiedades: 537 02-May-2005 3728 3731

TOTAL DE MOVIMIENTOS CERTIFICADOS:

Libro	Número de Inscripciones	Libro	Número de Inscripciones
Propiedades	2	Hipotecas	1
Cancelaciones	2		
Prohibiciones Judiciales y Legales	1		

Los movimientos Registrales que constan en esta Ficha son los únicos que se refieren al predio que se certifica.

Cualquier enmendadura, alteración o modificación al texto de este certificado lo invalida.
 Emitido a las: 10:16:59 a. del Miércoles, 28 de Noviembre de 2012

Inscrit
 2009-1567-01




AB Jorge Salardi Antepará
 Firma del Registrador.

VALORES AL PAGADO POR EL CERTIFICADO

El interesado debe comparecer cualquier falta o error en este Documento al Registrador de la Propiedad o a sus Asesores.

Juan Montaño No. 510 entre Pedro Garbo y Bolívar

Conforme a la solicitud Número: 7095, certifico hasta el día de hoy la Ficha Registral Número 10789:

INFORMACIÓN REGISTRAL

Fecha de Apertura: *Martes, 10 de Marzo de 2009*

Parroquia: Ernesto Seminario

Tipo de Predio: Urbano

Cód.Catastral/Rol/Ident.Predial: 03023204

LINDEROS REGISTRALES:

Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela La Fae, de esta Ciudad.
 Norte: solar #2 de Dario Vera, con 20.00 metros.
 Sur: solar #4 de David Betancourt, con 20.00 metros.
 Este: con calle Sexta, con 9.00 metros.
 Oeste: terrenos de Ciudadela Elvira María, con 9.00 metros.
 Área total: 180.00 metros cuadrados.

RESUMEN DE MOVIMIENTOS REGISTRALES:

Acto	Número y fecha de inscripción	Folio Inicial
Propiedades	Compraventa 537 02/05/2005	3,728
Hipotecas	Hipoteca Abierta 131 03/08/2005	1,574
Prohibiciones Judiciales y Legales	Prohibición de Enajenar 598 03/08/2005	1,078
CANCELACIONES	CANCELACIÓN DE HIPOTECA ABIERTA 135 11/03/2009	673
CANCELACIONES	CANCELACIÓN DE PROHIBICIÓN DE ENAJENAR 136 11/03/2009	673
Propiedades	Compraventa 1412 29/08/2011	21,433

MOVIMIENTOS REGISTRALES:

REGISTRO DE PROPIEDADES I/

2 Compraventa

Inscrito el: Lunes, 02 de Mayo de 2005

Tomos: 8 Folio Inicial: - Folio Final:

3,728 - Folio Final: 3,731 Número de Repertorio: 1,422

Número de Inscripción: 537 Notaría Tercera Milagro

Oficina donde se guarda el original: Viernes, 22 de Abril de 2005

Nombre del Cantón:

Fecha de Otorgamiento/Providencia:

Escritura/Juicio/Resolución: Fecha de

Resolución: a.- Observaciones:

Solar #3, manzana #1, de la Ciudadela Fae de esta Ciudad.

b.- Apellidos, Nombres, y Domicilio de las Partes:

Calidad	Cédula o R.U.C.	Nombre y/o Razón Social	Estado Civil	Domicilio
Comprador	09-1181831	Fredy Ramos María Olga	Casado	Milagro
Comprador	12-02216451	Gerardo Velasco Clever Imase	Casado	Milagro
Vendedor	17-04377315	Franco Osvaldo Guillermo	Casado	Milagro
Vendedor	17-04580948	Tacle Bato Irma Isaura	Casado	Milagro

21 / Compraventa

Inscrito el: Lunes, 29 de Agosto de 2011

Tomos: 43 Folio Inicial: - Folio Final: 2011

21,449 - Folio Final: 21,433 Número de Repertorio: - Folio Final:

Notaría Segunda Milagro

EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y MERCANTIL DEL CANTÓN MILAGRO, certifica que en esta fecha se inscribió(eron) el (los) siguiente(s) acto(s): 1.- Con fecha Veinticuatro de Diciembre de Dos Mil Ocho queda inscrito el acto o contrato NOMBRAMIENTO en el Registro de MERCANTIL de tomo 7 de fojas 3160 a 3161 con el número de inscripción 970 celebrado entre: ([ORTIZ SALINAS ANA PATRICIA en calidad de GERENTE GENERAL], [CÍA. INGENIERA Y CONSTRUCCIONES VEROTIZ S. A. en calidad de REPRESENTADA]).



M. Alfredo Sánchez Ibarra
 Firma del Registrador.

INGENIERÍA Y

Milagro, Diciembre 19 de 2008

Señora
ANA PATRICIA ORTIZ SALINAS
Ciudad

De mi consideración:

Por la presente me complace comunicar a usted que la Junta General Extraordinaria de accionistas de la empresa VEROTIZ SA., en sesión celebrada el día de hoy, resolvió por unanimidad elegirlo GERENTE GENERAL de la misma por el lapso de CINCO AÑOS contados a partir de la inscripción del presente nombramiento.

En el ejercicio de su cargo corresponderá a usted ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa de manera individual de conformidad con el artículo vigésimo sexto de los estatutos sociales de la misma.

La empresa se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Ab. Vicente Vanegas Pardo, Notario Tercero del cantón Milagro el seis de noviembre del 2008, inscrita en el Registro Mercantil del cantón Milagro el diecisiete de diciembre del 2008.

Atentamente,



Elizabeth Rubio Rubio,
Secretaría Ad- hoc

En Milagro, a los diecinueve días del mes de Diciembre del 2008 dejo constancia que acepto el cargo para el cual he sido nombrado



ANA PATRICIA ORTIZ
C.C.091044593-1
Nacionalidad ecuatoriana
Domiciliada en Av. Quito y Leónidas Plaza
MILAGRO-Ecuador

Milagro - Ecuador

REPÚBLICA DEL ECUADOR
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS



RESOLUCIÓN No. 08.G. 13.

8148

Ab. Lorena Barcia Fierro
ESPECIALISTA JURÍDICO

CONSIDERANDO:

Que se han presentado a este despacho tres testimonios de la escritura pública otorgada ante el Notario Tercero del Cantón MILAGRO el 06/Noviembre/2008, que contienen la constitución a compañía **INGENIERÍA Y CONSTRUCCIONES VEROTIZ S. A.**

i) c. Dirección Jurídica de Compañías, mediante Memorando Nro. SC-ICG-IJ-299 de 06/Noviembre/2008, ha emitido informe favorable para su aprobación.

ii) c. Dirección Jurídica de Compañías, mediante Resolución IAF-RRHH-G-2008-0030 del 17/Noviembre del 2008;

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- APROBAR la constitución de la compañía **INGENIERÍA Y CONSTRUCCIONES VEROTIZ S. A.** y disponer que un extracto de la misma se publique, por 05 días, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.

~j SEGUNDO.- DISPONER: a) Que el Notario anees nombrado, tome nota al margen de la escritura que se aprueba, del contenido de la presente resolución; b) Que el Jor Mercantil o de la Propiedad a cargo del Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía inscriba la referida escritura y esta resolución; c) Que dichos funcionarios sienten razón de esas anotaciones; y, d) Cumplido lo anterior, remítase a la Dirección de Registro de Compañías, la publicación original del extracto publicado en un periódico de amplia circulación en el domicilio principal de la compañía, copia certificada de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, original de los nombramientos inscritos de los administradores y original del TIA del Registro Único de Contribuyentes.

ese.- DADA y

6 NOM 2008

Ab. L^{ra} Barcia Fierro
ESPECIALISTA JURÍDICO

irva 7220372 -
.Ve 2,2008.3770



REPUBLICA FEDERAL DE BRASIL

ENCIA' CUALQUIER ALTERACIÓN AL TEXTO DEL PRESENTE DOCUMENTO, COMO SUPRESIONES, ANADIDURAS, ABREVIATURAS, BORRONES O TESTADURAS, ETC. LO INVALIDAN.

róblese

1. En caso de haber sido depositado el pago en papel antes de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto no será susceptible de recurso.

2. En caso de haber sido depositado el pago en papel después de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto será susceptible de recurso.

Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago
En papel	En papel	En papel	En papel

3. En caso de haber sido depositado el pago en papel después de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto será susceptible de recurso.

Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago
En papel	En papel	En papel	En papel

4. En caso de haber sido depositado el pago en papel después de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto será susceptible de recurso.

Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago
En papel	En papel	En papel	En papel

5. En caso de haber sido depositado el pago en papel después de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto será susceptible de recurso.

Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago
En papel	En papel	En papel	En papel

6. En caso de haber sido depositado el pago en papel después de haberse producido el acto administrativo que da origen al presente acto, el acto administrativo que da origen al presente acto será susceptible de recurso.

Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago	Forma de pago
En papel	En papel	En papel	En papel

REPÚBLICA DEL ECUADOR



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA
LEGAL

No. 397189

DENOMINACIÓN DE LA COMPAÑÍA: INGENIERÍA Y
CONSTRUCCIONES VEROTIZ S. A.

NUMERO DE EXPEDIENTE: 133473-2008 RUC:

DIRECCIÓN: LEÓNIDAS PLAZA Y AV. QUITO No.: 105

CIUDAD: MILAGRO

TELÉFONO: 2712896

CERTIFICO QUE LA COMPAÑÍA ARRIBA CITADA, HA CUMPLIDO CON LAS DISPOSICIONES CONSTANTES EN LOS
ARTÍCULOS 20 Y 449 DE LA LEY DE COMPAÑÍAS VIGENTE.

LA COMPAÑÍA TIENE ACTUAL EXISTENCIA JURÍDICA Y SU PLAZO SOCIAL CONCLUYE EL: 17/12/2058

CERTIFICACIÓN VALIDA HASTA EL: 30/04/2009



C
A
P
I
T
A
L

SOCIAL: USD

\$ 800,000 -

««fr fic'»»

^0^1

POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.

Sr. Carlos Julio Robles Larrea
Delegado del Secretario General

FECHA DE EMISIÓN: 12/02/2009 12:28:31

ADVERT

ANEXO 10: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS

Figura 23



Figura 24

