



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA - CPA**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**“CREACIÓN DE UNA NUEVA LÍNEA DE VENTANAS DE ALUMINIO Y
VIDRIO PREFABRICADAS CON MEDIDAS ESTANDARIZADAS
PARA INCREMENTAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO DE LA
MICROEMPRESA WINDOOR”**

AUTORES:

**BOWEN RODAS DAVID ANTONIO
NARVAEZ TAPIA GRECIA VIVIANA**

DIRECTOR DEL PROYECTO:

ING. BREMERO LEONARDO FABIANI ORBEA, MMIF

MILAGRO, SEPTIEMBRE 2013

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente, hago constar que he leído el proyecto de grado presentado por los egresados, señor David Antonio Bowen Rodas y la señorita Grecia Viviana Narvárez Tapia, para optar al título de “Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría-CPA”, y acepto asesorar a los estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, septiembre de 2013

Ing. Bremero Leonardo Fabiani Orbea, MMIF

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los autores de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, septiembre del 2013

David Antonio Bowen Rodas
CI: 0909406563

Grecia Viviana Narvárez Tapia
CI: 1204919672

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a mi Dios que es mi sustentador y protector, a mi esposa, la cual me ha dado el ánimo y las fuerzas para concluir esta etapa de mi vida, a mi hija que con su nacimiento me ha motivado a ser mejor cada día y a mis padres cuyo apoyo ha sido invaluable.

David Bowen R.

A Dios, ya que ha sabido guiarme por el camino correcto, brindándome de sabiduría, de amor y de conocimiento, entendiendo que hay tiempo para todo; “Todo tiene su tiempo, y todo lo que se quiere debajo del cielo tiene su hora” Eclesiastés 3:1.

A mis padres, que siempre me brindaron su apoyo en todo momento y me enseñaron a ser constante. A toda mi familia y amigos que siempre tuvieron una palabra de aliento en los momentos más difíciles de mi carrera.

Viviana Narváez T.

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios ya que sin El no soy nada, también a las todas las personas que con sus palabras y actitudes me han dado las fuerzas necesarias para culminar este proyecto y a cada uno de mis docentes los cuales me supieron dotar de las herramientas necesarias para culminar mis estudios.

David Bowen Rodas.

Al motor de mi vida y existencia, *DIOS*

A los Directivos de la Universidad Estatal de Milagro, que nos abrieron las puertas por hacer posible este trabajo de Investigación; también a todas las personas dentro y fuera de la Institución que nos aportaron con un granito de arena al desarrollo de este proyecto de investigación.

Viviana Narváez Tapia.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Lcdo. Jaime Orozco Hernández, MSc.
Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a 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: “CREACIÓN DE UNA NUEVA LINEA DE VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO PREFABRICADAS CON MEDIDAS ESTANDARIZADAS PARA INCREMENTAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA WINDOOR”, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales

Milagro, septiembre de 2013

David Antonio Bowen Rodas
CI: 0909406563

Grecia Viviana Narváez Tapia
CI: 1204919672

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA.....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1. Problematización.....	3
1.1.2. Delimitación del problema.....	6
1.1.3. Formulación del problema.....	7
1.1.4. Sistematización del problema.....	7
1.1.5. Determinación del tema.....	7
1.2. OBJETIVOS.....	7
1.2.1. Objetivo General.....	7
1.2.2. Objetivos específicos.....	8
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	8
1.3.1. Justificación de la investigación.....	8
CAPÍTULO II.....	10
MARCO REFERENCIAL.....	10
2.1. MARCO TEÓRICO.....	10
2.1.1. Antecedentes históricos.....	10
2.1.2. Antecedentes referenciales.....	12
2.1.3. Fundamentación.....	16
MARCO LEGAL.....	17
2.2. MARCO CONCEPTUAL.....	18
2.3. HIPÓTESIS.....	21
2.3.1. Hipótesis general.....	21
2.3.2. Hipótesis particulares.....	21
2.3.3. Declaración de variables.....	21
2.3.4. Operacionalización de las variables.....	22

CAPÍTULO III	23
MARCO METODOLÓGICO.....	23
3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.....	23
3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	25
3.2.1. Características de la población.....	25
3.2.2. Delimitación de la población	25
3.2.3. Tipo de muestra.....	26
3.2.4. Tamaño de la muestra.....	26
3.2.5. Proceso de selección.....	27
3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS	27
3.3.1. Métodos teóricos	27
3.3.2. Métodos empíricos	28
3.3.3. Técnicas e instrumentos.....	28
3.4. EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.....	29
CAPÍTULO IV.....	30
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	30
4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	30
4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA	31
4.3. RESULTADOS	42
4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	43
CAPÍTULO V.....	44
PROPUESTA	44
5.1. TEMA	44
5.2. FUNDAMENTACIÓN.....	44
5.3. JUSTIFICACIÓN	45
5.4. OBJETIVOS	46
5.4.1. Objetivo General de la propuesta	46
5.4.2. Objetivos Específicos de la propuesta	46
5.5. UBICACIÓN.....	46
5.6. FACTIBILIDAD	48
5.6.1. Estudio Técnico	48
5.6.2. Estudio de Mercado.....	49
5.6.3. Estudio Administrativo	50
5.6.4. Estudio Legal.....	59
5.6.5. Estudio Financiero	59
5.6.6. Evaluación Económica	60
5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	62

5.7.1. Actividades	63
5.7.2. Recursos, análisis financiero	64
5.7.3. IMPACTO	66
5.7.4. CRONOGRAMA	67
5.7.5. LINEAMIENTO PARA EVALUAR LA PROPUESTA	68
CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES.....	71
BIBLIOGRAFÍA.....	72
ANEXOS	74

ÍNDICE DE CUADROS

<u>CAPÍTULO IV</u>	300
<u>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</u>	300
<u>Cuadro 1. Prefabricación de Ventanas de aluminio y vidrio</u>	333
<u>Cuadro 2. Rendimiento financiero</u>	344
<u>Cuadro 3. Estandarización de medidas</u>	355
<u>Cuadro 4. Necesidades actuales del mercado</u>	366
<u>Cuadro 5. Optimización procesos de producción</u>	377
<u>Cuadro 6. Tiempos de entrega con la prefabricación de ventanas</u>	388
<u>Cuadro 7. Disminución Precio de venta al público</u>	39
<u>Cuadro 8. Crecimiento de fabricantes afecta el rendimiento financiero</u>	40
<u>Cuadro 9. Disminución de costos directos e indirectos</u>	41
<u>Cuadro 10. Verificación de hipótesis</u>	433
<u>CAPÍTULO V</u>	44
<u>PROPUESTA</u>	44
<u>Cuadro 11. Activos fijos</u>	488
<u>Cuadro 12. Inversión en Materia Prima</u>	488
<u>Cuadro 13. Matriz FODA</u>	522
<u>Cuadro 14. Flujo de Ingresos - Proyectado</u>	59
<u>Cuadro 15. Flujo de Costos – Proyectado</u>	600
<u>Cuadro 16. Flujo Operativo - Proyectado</u>	600
<u>Cuadro 17. Alternativa PESIMISTA</u>	600
<u>Cuadro 18. Alternativa OPTIMISTA</u>	611
<u>Cuadro 19. Alternativa MÁS PROBABLE</u>	611
<u>Cuadro 20. Plan de ejecución</u>	633
<u>Cuadro 21. Análisis de Punto de Equilibrio</u>	655
<u>Cuadro 22. Análisis de Punto de Equilibrio</u>	666
<u>Cuadro 23. Cronograma de actividades</u>	677
<u>Cuadro 24. Costo Actual VS Costo con medidas estandarizadas</u>	688
<u>Cuadro 25. Procesos Windoor</u>	688

ÍNDICE DE FIGURAS

<u>CAPÍTULO I</u>	3
<u>EL PROBLEMA</u>	3
<u>Figura 1. Construcción viviendas Guayas vs Resto de costa</u>	4
<u>CAPÍTULO IV</u>	30
<u>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</u>	30
<u>Figura 2. Prefabricación de Ventanas de aluminio y vidrio</u>	333
<u>Figura 3. Rendimiento financiero</u>	344
<u>Figura 4. Estandarización de medidas</u>	355
<u>Figura 5. Necesidades actuales del mercado</u>	366
<u>Figura 6. Optimización procesos de producción</u>	377
<u>Figura 7. Tiempos de entrega con la prefabricación de ventanas</u>	388
<u>Figura 8. Disminución Precio de venta al público</u>	39
<u>Figura 9. Crecimiento de fabricantes afecta el rendimiento financiero</u>	400
<u>Figura 10. Disminución de costos directos e indirectos</u>	411
<u>CAPÍTULO V</u>	44
<u>PROPUESTA</u>	44
<u>Figura 11. Mapa de ubicación</u>	477
<u>Figura 12. Distribución de áreas de oficina</u>	488
<u>Figura 13. Análisis de las Cinco Fuerzas</u>	49
<u>Figura 14. Organigrama</u>	533
<u>Figura 15. Punto de Equilibrio – Ventanas Estandarizadas 0.80 x 0.60</u>	655
<u>Figura 16. Punto de Equilibrio – Ventanas Estandarizadas 1.20 x 1.20</u>	666

RESUMEN

Actualmente el mercado de la construcción en el Ecuador es uno de los de mayor crecimiento debido a la inversión que ha hecho el estado y las facilidades de financiamiento que ofrecen las entidades del sector, donde cada vez se promueve más el ahorro en lo que se refiere a tiempos y dinero, sin que disminuya la confiabilidad, seguridad y calidad. Por ende lo ofertantes de productos y servicios en este medio se ven en la necesidad de proveer no solo lo básico con lo que se cuenta sino además valores agregados y/o servicios que estén fuera de lo ordinario satisfaciendo las expectativas del consumidor y que no tan solo motive al comprador a adquirirlo por su calidad, si no por los beneficios y facilidades que este proporcione. Aprovechando estas circunstancias la micro-empresa Windoor, fabricante de ventanas de aluminio y vidrio con varios años en el medio, que ha estado experimentado una disminución en sus ingresos y rentabilidad debido al aumento de ofertantes de los mismos productos, a presentar una idea innovadora que es la creación de ventanas fabricadas en serie con medidas estandarizadas. El proyecto presentado desarrolla un plan de negocios óptimo para la creación de la nueva línea especificada anteriormente. En el cual primeramente enunciamos antecedentes, exponemos la teoría de soporte para desarrollar el proyecto, luego de comprendido lo teórico, mediante un análisis determinamos la rentabilidad y la viabilidad del negocio, realizamos proyecciones de los egresos e ingresos basados en valores actuales, así como flujos de efectivo, y evaluamos el proyecto mediante indicadores financieros tales como la tasa interna de retorno (TIR) y valor actual neto (VAN). Finalmente, exponemos las conclusiones que hemos obtenido luego de realizada la investigación y sugerimos recomendaciones para la implementación de la nueva línea en la microempresa.

Palabras claves: Financiamiento, Micro-empresa, Calidad y Rendimiento.

ABSTRACT

Currently the construction market in Ecuador is one of the fastest growing due to the investment made by the state and financing facilities offered by financial institutions, in which increasingly promotes more savings in terms to time and money, without decreasing the reliability, safety and quality. Thus the vendors of products and services in this environment are the need to provide not only the basic to what is but also added value and/or services that are out of the ordinary meeting consumer expectations and not only motivate the buyer to purchase for quality if not for the benefits and facilities that this provides. Taking these circumstances Window micro-enterprise, manufacturer of aluminum and glass windows with several years in the market, which it has been experiencing a decline in revenues and profitability due to the increase of companies that offers the same products, it has been presenting an innovative idea which is the manufacture in series of windows with standardized measures. The project presented develops a business plan optimal for the creation of the new line specified above. Which first enunciated its background, we present support theory to develop the project, after the theory is understood, we did an analysis through which we determinate the profitability and viability of the business, we made projections of expenditures and revenues based on current values and flows cash, and evaluate the project by financial indicators such as IRR (internal rate of return) and NPV (net present value). Finally we expose the conclusions obtained after the completion of the research and suggested recommendations for the implementation of the new line on microenterprise.

Keywords: Financing, Micro-enterprise, Quality y Revenues.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto, demuestra la factibilidad en la implementación de una línea de ventanas fabricadas en serie con medidas estandarizadas en la microempresa Windoor, la cual tiene varios años en la fabricación de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado de la construcción.

Para poder evaluar este proyecto, no basta un análisis financiero, también deben considerarse todos los factores involucrados con este, como son: factores técnicos, materia prima, mano de obra y factores legales, con estos el estudio a realizarse se sustenta sobre bases que respaldan sus conclusiones.

El sector de la construcción es sin lugar a dudas uno de principales impulsores para el desarrollo económico y social de nuestro país, ya que este genera lazos con la gran parte de las ramas industriales y comerciales. Por ende este mercado está en constante búsqueda de ideas y productos que fomenten el ahorro de tiempo y dinero.

La microempresa Windoor, ha presentado en los últimos meses una reducción en sus ventas y en su rentabilidad, ocasionando por el incremento de ofertantes de los mismos productos que esta fábrica, lo que ha llevado a su dueño y administrador a buscar nuevas ideas para mejorar sus rendimientos financieros, es allí cuando surge la idea de seleccionar las dos medidas de ventanas más usadas y fabricarlas en serie.

Al estandarizar medidas en las ventanas y fabricarlas en serie no tan solo optimizamos tiempo y materiales que provocarían un incremento en la rentabilidad de la microempresa, también hará que se venda un producto a menor costo y mantener los niveles de calidad que son necesitados en el mercado.

En el capítulo 1 presentaremos las necesidades de la microempresa, así como las del mercado, por un producto innovador que satisfaga las necesidades que ambos presentan. Los objetivos serán analizados de forma sistemática para luego poder demostrar los cumplimientos de estos.

El capítulo 2 está enfocado a mostrar los antecedentes históricos y referenciales del problema en estudio, también se mostrarán las palabras claves para la correcta comprensión del proyecto y desarrollaremos sus hipótesis con su respectivas operacionalización.

El capítulo 3 desarrollara los métodos por los cuales obtendremos la población y sus características, así como también los métodos y técnicas con las cuales podremos obtener la información que nos ayude a sustentar nuestro proyecto.

En el capítulo 4 aplicaremos las técnicas y métodos mencionados en el capítulo 3, realizaremos los análisis correspondientes y con los resultados realizaremos las verificaciones de las hipótesis.

En el 5, último capítulo, es donde presentaremos los estudios realizados, tales como técnico, legales, administrativos y presupuestarios, para sustentar nuestra propuesta y demostrar la factibilidad de la misma, con sus respectivos cronogramas, impactos y lineamientos.

Se concluye la presentación de este proyecto con la mención de nuestras conclusiones y recomendaciones que deben ser consideradas para un mejor y mayor desarrollo al ser implementado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Problematización

La microempresa Windoor, cuyo propietario es el Sr. David Bowen Rodas, especializada en la fabricación, instalación y comercialización de ventanas y estructuras de aluminio y vidrio, fue creada el 10 de septiembre del 2009, debido a la alta demanda de estos servicios en el sector de la construcción, el cual a su vez ha venido creciendo, según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, en un 3.4% durante el periodo 2012, por la necesidad de viviendas en la ciudad de Guayaquil en los últimos años.

Alrededor del mundo, se realizan perfiles¹ para la fabricación de marcos de ventanas con materiales como la madera y el hierro, en algunos casos, los profesionales utilizan marcos que son la mezcla de estos materiales. La potencialidad del uso de nuevos materiales, como el aluminio, para la fabricación de perfiles, y las ventajas tanto en durabilidad como en ahorro es vital.

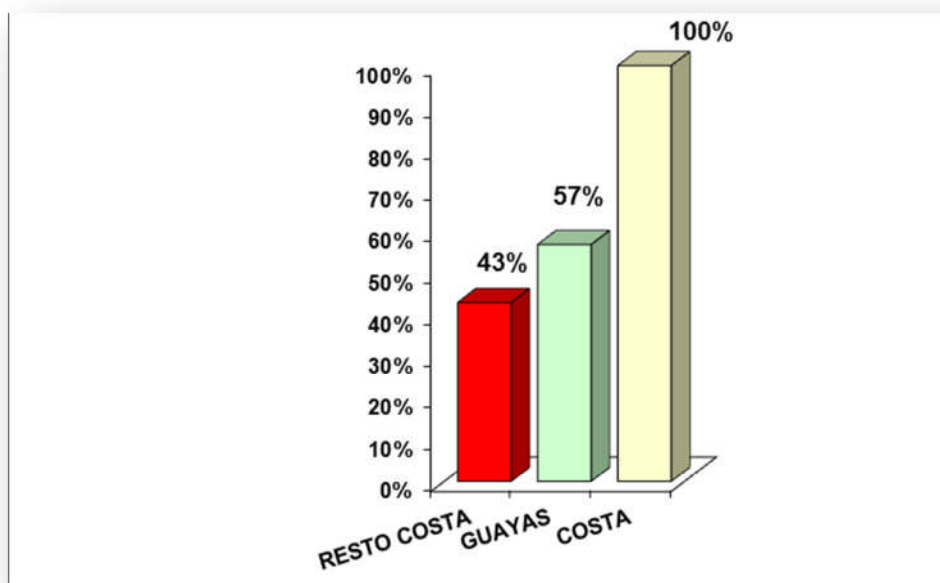
El Ecuador es un país nuevo industrialmente hablando, lleno de oportunidades, listo para recibir nuevas ideas y plasmarlas en el mercado, pese a ser un país con diferentes barreras económicas; actualmente, impulsa la inversión y creación de nuevas microempresas para que de esta manera ayuden al bienestar propio de la comunidad.

¹ Perfiles es el Aluminio luego del Proceso de Fundición y Extrusión.

Así mismo, la vivienda pertenece al sector económico de la construcción que por sus características de generación de empleos y proveer de bienes de capital fijo, demuestra ser un claro índice de la dinámica económica del país, porque su crecimiento implica, la mayoría de veces, un alto desarrollo económico de la economía local, y su retroceso se lo puede relacionar a procesos de recesión.

La provincia del Guayas, se ha caracterizado históricamente, por ser el centro de las actividades económicas de la región convirtiéndola en una fuente atractiva de trabajo lo que ha ocasionado una alta migración interna con la cual el número de población aumenta y con ella la necesidad de vivienda lo que obliga a la empresa privada y personas naturales a realizar inversiones en este sector.

Figura 1. Construcción viviendas Guayas vs Resto de costa



Fuente: INEC 2013

Según la encuesta quinquenal, realizada en el periodo 2007 – 2011, por el INEC, el 57% de las soluciones habitacionales se concentran en la provincia del Guayas.

El sector de la construcción, especialmente en la ciudad de Guayaquil, ha tomado la metodología de desarrollar grandes proyectos urbanísticos habitacionales, con la

particularidad de ser contruidos basados en un limitado número de diseños, es decir en serie². Esto ha llevado a la implementación de nuevas formas de trabajo para ahorrar tiempo, materiales y dinero, en este tipo de proyectos y así como en adecuaciones de inmuebles de toda índole.

Dentro de las diferentes etapas de la construcción, se encuentra el rubro de fabricación e instalación de ventanas de aluminio y vidrio, el cual tiene su limitante de tiempo, debido a que es parte fundamental para finalizar el proceso de acabado para la entrega de la vivienda u otro tipo de inmueble³.

En dicho rubro, hemos encontrado inconvenientes al momento de comercializarlo, los cuales han afectado al rendimiento financiero de la compañía Windoor, que a continuación detallamos:

- Mercado insatisfecho por falta de productos disponibles.
- Altos costos directos e indirectos.
- Tiempos prolongados en los procesos de la negociación, producción y entrega.
- Exceso de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio.

En lo que se refiere a mercados insatisfechos tenemos dos tipos de mercados:

- ✓ El mercado mayorista, incluye constructoras y arquitectos independientes, se caracterizan por generar una demanda promedio de 200 ventanas por proyecto de construcción.
- ✓ Y, el mercado minorista, son arquitectos encargados de la construcción de viviendas a menor escala o personas naturales que realizan adecuaciones o ampliaciones en sus inmuebles.

² Construcción de viviendas del mismo modelo.

³ Viviendas del sector urbanístico.

Ambos mercados se encuentran con el inconveniente de la difícil forma de adquisición de ventanas de aluminio y vidrio, no hay una disponibilidad inmediata en el mercado para su compra, generando atrasos en la finalización de la obra.

Actualmente, el mercado de fabricación de ventanas tiene altos costos tanto directos como indirectos. En los directos encontramos que afecta a la optimización de los materiales por las variadas medidas existentes en el mercado de la construcción, generando desperdicio de la materia prima al ejecutar los diferentes procesos de cortes en los materiales.

Por otra parte en los costos indirectos, tales como luz, aumenta debido a que las maquinarias permanecen mucho tiempo encendidas.

Los tiempos de respuesta radica el inconveniente más significativo para los compradores ya que la duración del proceso de compra que incluye negociación, toma de medidas, fabricación, instalación y entrega, es demasiado extenso, el cual tarda de tres a cuatro días aproximadamente; en cantidades inferiores a 5 ventanas y de diez días laborables de 6 o más ventanas (máximo 15 ventanas) una vez terminado el boquete. Por otra parte, cuando se trata de una negociación de carácter mayorista, varía el tiempo de fabricación según la cantidad del pedido.

Adicionalmente, la empresa Windoor por motivos de excesos de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado y no poseer un producto que nos diferencie de la competencia ha tenido una baja en sus ingresos financieros motivo por el cual está en busca de nuevas alternativas para incrementar su rentabilidad.

1.1.2. Delimitación del problema

País: Ecuador

Zona: 5

Provincia: Guayas

Área: Urbana y Rural

Ámbito: Financiero

1.1.3. Formulación del problema

¿Cómo la inexistencia de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas afecta en el rendimiento financiero a la microempresa Windoor?

1.1.4. Sistematización del problema

1. ¿En que influye la falta de productos de ventanas de aluminio y vidrio en la satisfacción del mercado?
2. ¿Cómo afectan los elevados costos directos e indirectos en la fabricación de ventanas de aluminio y vidrio?
3. ¿Cuáles son las consecuencias que ocasionan los tiempos prolongados en los procesos de negociación, producción y entrega de las ventanas de aluminio y vidrio?
4. ¿Qué incidencia tiene la proliferación de competencia sobre los rendimientos financieros en la microempresa?

1.1.5. Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la creación de una nueva línea de producto de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas para incrementar el rendimiento financiero en la microempresa Windoor.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad financiera para la creación de una nueva línea de producto de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas en la microempresa Windoor.

1.2.2. Objetivos específicos

1. Determinar el comportamiento del mercado para la adquisición de ventanas de aluminio y vidrio ante la falta de alternativas disponibles.
2. Analizar la variación de los costos directos e indirectos en la fabricación de ventanas de aluminio y vidrio.
3. Identificar las consecuencias que ocasionan tiempos prolongados en los procesos de fabricación.
4. Incrementar los ingresos financieros con nuevas alternativas en el mercado.

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. Justificación de la investigación

Los microempresarios de la ciudad de Guayaquil que se han dedicado a la fabricación y comercialización de ventanas, han tenido la metodología de fabricar ventanas de aluminio y vidrio con medidas obtenidas después de terminada la construcción, o al menos, los boquetes donde van a instalarse las ventanas, estos trabajos que se han convertido en muchas ocasiones difíciles de ser entregados en sus respectivos tiempos pactados de entrega y de esa manera se incumplan los contratos ocasionando pérdidas económicas, tanto en la empresa fabricante como el adquiriente de las ventanas.

Mediante conversaciones con los contratantes y contratistas del medio de la construcción, se pudo determinar, que sería una buena alternativa el analizar la factibilidad de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.

La estandarización de ventanas es un procedimiento técnico de construcción en serie, lo que obligaría a que los constructores en los diseños arquitectónicos establezcan las medidas estándares que la microempresa ofrece, lo cual ayudaría a tomar una decisión inmediata y estaría en condiciones para determinar los costos y formular los presupuestos adecuados, facilitando de esta manera, los procesos de construcción, optimización de materiales y tiempo.

La creciente demanda de vivienda en la ciudad de Guayaquil, así como de modificaciones dentro de inmuebles de toda índole, en especial de proyectos urbanísticos habitacionales, ha generado en las empresas constructoras y en los constructores independientes la búsqueda de nuevas formas o tendencias de materiales de construcción, que permitan resultados altamente funcionales y que a su vez también sean estéticos, cumpliendo los requerimientos del consumidor final. La construcción en nuestro país se han convertido en una necesidad y los será por los siguientes años.

A medida que avanza la construcción los profesionales de este ramo buscaban productos de fácil instalación y acordes con las exigencias del mercado.

Este proyecto busca plantear una solución positiva con el análisis del diseño de una ventana de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas, para utilización inmediata y de bajo costo, lo que convendría al dueño del inmueble y al profesional que lo diseña y construye.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Antecedentes históricos

La microempresa Windoor inicia su actividad económica en el año 2009 como empresa comercializadora y fabricante de ventanas en aluminio y vidrio con el deseo de satisfacer la creciente demanda de estos productos, demanda que ocurre debido al crecimiento del área de la construcción especialmente en las aéreas de Samborondón y vía la costa.

La vía a la Costa y a Samborondón son claros referentes de una ciudad próspera y emprendedora, y en las cuales se están desarrollando verdaderos centros comerciales y económicos, que cada vez le dan a Guayaquil un toque sofisticado, tal es el caso que constructoras como Thalía Victoria y Etinar ya han desarrollado varios proyectos inmobiliarios.

El aluminio es uno de los elementos más abundantes de la corteza terrestre (8%) y uno de los metales más caros en obtener. La producción anual se cifra en unos 33,1 millones de toneladas, siendo China y Rusia los productores más destacados, con 8,7 y 3,7 millones respectivamente. Una parte muy importante de la producción mundial es producto del reciclaje.

Las primeras ventanas eran aberturas sin acristalar en los muros que dejaban entrar la luz y ventilaban los espacios interiores. Las ventanas vidriadas las introdujeron los romanos hacia el año 65 d. C, pero el vidrio no se usó extensivamente hasta el siglo XIII en las iglesias, y hasta el siglo XVI en las casas. La importante contribución estética se refleja en la cantidad de estilos que se desarrollaron.

A través de la historia, el diseño de ventanas vitrificadas ha sido dictado por los avances en la producción de cristal. Las primeras ventanas, con pequeños vidrios sujetos mediante plomo, fueron sustituidas, en los siglos XVII y XVIII, por ventanas con marcos de madera conocidos como bastidores.

Para el año 1840, el desarrollo tecnológico permitió que el vidrio plano (más fino, más barato y más grande que su predecesor) se empleara para permitir vistas no interrumpidas por baquetillas tanto en el interior como en el exterior de los edificios.

Aunque antes del siglo XX existían algunas desventajas, como pueden ser el excesivo soleamiento interior o la propia iluminación en circunstancias no deseadas y la reducción de aislamiento térmico, dadas las prestaciones del vidrio aislante a principios del siglo XXI, se puede considerar que estos inconvenientes han sido resueltos.

En el país esta industria nació en los años setenta, cuando el "boom" petrolero desencadenó un importante crecimiento.

La industria del aluminio en el Ecuador actualmente crece a un ritmo del 3% anual y Guayaquil es la ciudad con mayor infraestructura de este tipo.

El aluminio y vidrio se han convertido, en los últimos años, en materiales predilectos de los constructores del país. El aluminio es un material que ofrece innumerables ventajas, tanto en obras nuevas como en trabajos de rehabilitación.

Actualmente en el país existen unas 20 empresas de este tipo, Corpesa es una de ellas, la misma que agrupa a Cedal, Vitral y Estrusa.

Las ventajas de utilizar aluminio son varias pues posee una vida útil muy larga soportando la radiación ultravioleta y la humedad, además este material ofrece un aislamiento acústico óptimo e inclusive es sismo- resistente.

El aluminio presenta un mantenimiento sencillo, gracias a su acabado liso y pulido, posee una vida útil muy larga y soporta la radiación ultravioleta y la humedad en 85%.

Hoy en día se ha generalizado el empleo del aluminio en perfiles de muy variada sección, formato y diseño; es un metal más ligero que el hierro que no se oxida ante la acción de los agentes atmosféricos, ni necesita mantenimiento alguno; como inconveniente decir que es algo más costoso. Últimamente va en aumento la utilización de perfiles de aluminio con ruptura del puente térmico R.P.T. Para la mejora del aislamiento térmico, se colocan dentro de los perfiles unas pletinas aislantes realizadas en poliamida o politermida, que actúan como barrera entre el interior y el exterior de la ventana. Las ventanas de aluminio resultan idóneas para cerramientos de puertas y ventanas.

En el año 2011 la empresa Windoor hizo un contrato con la constructora Thalía victoria, este contrato comprendía que Windoor realizara la fabricación e instalación de las ventanas proyecto urbanístico Portal al Sol, un proyecto de aproximadamente 350 villas las cuales se dividían en 4 modelos de villas con las mismas medidas en ventanas en cada uno de los modelos, al hacer el presupuesto de estas villas tanto en mano de obra y materiales para la fabricación e instalación, surgió la propuesta de estandarizar la fabricación de las ventanas por modelo de villas y se encontró que había una gran reducción en los costos especialmente en la fabricación

2.1.2. Antecedentes referenciales

Antecedente Latino Americano

Título: Estudio de Pre-Factibilidad para la construcción de viviendas en el centro de producción Mantaro

Autor: Iván Yuzet Delgado Gamarra

Fecha de publicación: de 2003

URI: http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/ingenie/delgado_qi/cap1.pdf

Antecedente 1

Título:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE FABRICACIÓN DE VENTANAS CON PERFILES DE ALUMINIO EN MEDIDAS ESTANDARIZADAS EN LA CIUDAD DE OTAVALO
Autor:	Monteros, Edgar Cadena Cifuentes, Sofia Roxana
Palabras clave:	Plan de Negocios creación de una microempresa creación de ventanas aluminio
Fecha de publicación:	2-may-2012
Resumen:	<p>El presente proyecto desarrolla un óptimo Plan de Negocios para la creación de una nueva microempresa que se llamará ALUMIGAL, la misma que se dedicará a la fabricación de ventanas con perfiles de aluminio en medidas estandarizadas. Primero, se enuncian los antecedentes que corroboran la idea de crear una nueva microempresa, los datos macro y micro económicos que la sustentan, y una breve descripción de la investigación necesaria para su realización. Posteriormente, se expone la teoría de soporte para el desarrollo del proyecto, redactado a través del Marco Teórico Comprendido la parte teórica, se realiza el desarrollo metodológico de la investigación de mercado, se define el segmento meta, y se obtiene la información necesaria por medio de un censo; además del análisis de la oferta y la demanda del mercado a través de un análisis a la competencia se determina el precio, la forma de distribución y la promoción que manejará la empresa, para conseguir los objetivos de ventas en las condiciones esperadas. Se determina la rentabilidad y sustentabilidad del negocio por medio de los estados financieros de la microempresa, los cuales permiten realizar proyecciones de egresos e ingresos, así como el flujo de efectivo, y evaluar el proyecto con ayuda de los indicadores financieros como el TIR, el VAN entre otros. Finalmente, se expone las conclusiones de la investigación realizada y se sugiere ciertas recomendaciones para el futuro negocio.</p>
URI:	http://hdl.handle.net/123456789/883
Aparece en las colecciones:	Ing. en Contabilidad y Auditoría

Antecedente 2

- Título :** Estudio de factibilidad para la creación de la empresa dedicada al diseño, comercialización e instalación de acabados para baños y cocinas en el Valle de los Chillos.
- Autor :** Chávez, José
Ruales, Ximena
Anchatuña, Jorge
Fernández, Ramiro
- Palabras clave :** ACABADOS DE CONSTRUCCIÓN
GESTIÓN DE EMPRESAS
- Fecha de publicación :** ago-2007
- Editorial :** LATACUNGA / ESPE / 2007
- Citación :** Ruales, Ximena. Anchatuña, Jorge, Fernández, Ramiro. (2007). Estudio de factibilidad para la creación de la empresa dedicada al diseño, comercialización e instalación de acabados para baños y cocinas en el Valle de los Chillos. Vicerrectorado de Investigación y Extensión; Dirección de Posgrados. ESPE. Extensión Latacunga.
- Resumen :** La ingeniería del software y los modelos de calidad del software han consolidado sus esfuerzos en el proceso de producción del mismo, sin embargo son pocos sus aportes en el proceso de comercialización. Es esencial en la ciencia de la computación desarrollar un modelo de comercialización para las organizaciones productoras de software con el fin de elevar la productividad de las mismas. Sin embargo, es preciso primero conocer las características del producto software que los diferencian de otros que el hombre produce. Por ello, en este trabajo se define el producto Software Fenix, se caracteriza al mismo y se exponen sus atributos de calidad. Además, se aborda la mezcla de marketing del software necesaria y diferente a la de otros productos para que este triunfe en el mercado. La filosofía de marketing, la planificación estratégica y la gestión de los recursos humanos son las bases para gestionar la empresa moderna.
- URI :** <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/4631>
- Aparece en las colecciones:** Maestría en Gestión de Empresas, Mención Pequeñas y Medianas Empresas (ESPEL)

Antecedente 3

Título :	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que ofrece servicios tecnológicos dedicada a la formación de educandos en el área de informática en Valdemoro.
Autor :	Gaibor García, Irma Inés
Palabras clave :	EMPRESA CREACIÓN ORGANIZACIÓN FACTIBILIDAD FACTIBILIDAD OPERATIVA
Fecha de publicación :	sep-2012
Editorial :	SANGOLQUÍ / ESPE / 2012
Citación :	Gaibor García, Irma Inés (2012). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que ofrece servicios tecnológicos dedicada a la formación de educandos en el área de informática en Valdemoro. Carrera de Ingeniería Comercial. Modalidad de Educación a Distancia. ESPE. Sede Sangolquí.
Resumen :	El presente trabajo de investigación tiene el objetivo determinar la viabilidad económica y operativa de establecer un Centro Multi-servicios Tecnológicos dedicada a la formación de Educandos en el área de Informática en el sector El Restón I de Valdemoro, mediante un análisis cuantitativo y cualitativo del proyecto a ejecutar. Se realizó el Estudio de Factibilidad tanto Financiero como Operativo del proyecto: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional y Estudio Financiero. Primero se determinó el mercado objetivo del Centro, luego se estimó la demanda del servicio en el sector a través de una encuesta, luego se estableció la oferta existente. Las instalaciones del Centro, permitirán la atención de un gran número de personas, ya que se ha enfocado en las necesidades de clientes de las edades comprendidas entre 5-59 años. Se investigó sobre los requisitos para la conformación legal de la empresa. En el análisis financiero se determinó la Inversión Inicial, Presupuestos (ingresos y egresos), Estados Financieros Proyectados, Flujo de Fondos Proyectados, obteniendo como resultado final la viabilidad Financiera del proyecto. Se calculó el Punto de Equilibrio del Centro, para la evaluación financiera se utilizaron herramientas de VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno) y el Período de Recuperación.
URI :	http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/5667
Aparece en las colecciones:	Tesis - Carrera de Ingeniería Comercial

2.1.3. Fundamentación

(www.gruposama.fi.cr) Rendimiento:

“El rendimiento lo constituye la expresión de la "ganancia" como proporción a la inversión inicial, que es la diferencia entre los montos recibidos al final de la inversión y el monto invertido.”

(Zvi Bodie, 1997) Finanza:

“Manera en que los recursos escasos se asignan con el tiempo.”

(Wikcionario) Ventas:

“La acción y el efecto de entregar un bien transfiriendo la propiedad a cambio del precio convenido; La acción y el efecto de suministrar un servicio a cambio del precio convenido; Cantidad de bienes vendidos.”

(Galeon) Costos:

“Es la suma de los gastos invertidos, para obtener los recursos utilizados en la producción y distribución del producto o servicio.”

(Instaladores de aluminio) Ventanas:

“Elemento constructivo que sirve para cerrar el hueco protegiendo el interior del ruido, frío, calor y resistente a los agentes atmosféricos.”

(Wikipedia) Aluminio:

“El aluminio es un elemento químico, de símbolo Al y número atómico 13. Se trata de un metal no ferro magnético. Es el tercer elemento más común encontrado en la corteza terrestre.”

(Parte altoque) Microempresa:

“Es una empresa de tamaño pequeño.”

(Eugenio Tamayo, 2088) Contabilidad:

“Registro de todas las operaciones que realiza una empresa en el desarrollo de su negocio.”

(Daft, 2004) Administración:

“Es la consecución de metas organizacionales en forma adecuada y eficaz planeando, organizando, dirigiendo y controlando los recursos.”

(Wikipedia) Vidrio:

“El vidrio es un material inorgánico duro, frágil, transparente y amorfo que se usa para hacer ventanas, lentes, botellas y una gran variedad de productos.”

(Agro forestal remo) Factibilidad:

“A la opinión técnica respecto a la posibilidad de llevar a cabo una actividad determinada.”

(Definicion) Producción:

“Creación y procesamiento de bienes y mercancías”

MARCO LEGAL

MANDATO No. 8 - (ELIMINACIÓN Y PROHIBICIÓN DE LA TERCERIZACIÓN, INTERMEDIACIÓN LABORAL, CONTRATACIÓN LABORAL POR HORAS Y CUALQUIER FORMA DE PRECARIZACIÓN DE LAS RELACIONES DE TRABAJO)

Con la aplicación de este mandato eliminamos la contratación por medio tercerización a nuestros empleados, dando así una inclusión integral con la microempresa WINDOOR quien le otorgará los beneficios correspondiente por ley a todos los trabajadores.

REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTAS, RETENCIÓN Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS.

Cuadro 2. Reglamento de comprobantes de venta, Retenciones y Documentos Complementarios

Artículos	Descripción
Art. 1, 2, 3 ,5, 6, 7, 8, 9 y 10	Estos artículos comprenden el capítulo I de este reglamento, en el cual nos permite conocer cuáles son los documentos autorizados para realizar una transferencia comercial, el periodo de vigencia de los mismos, las posibles causas de la suspensión de algún comprobante de venta y los únicos comprobantes válidos para sustentar el crédito tributario, costos y gastos.
Art. 11, 13, 15 y 17	Estos artículos tratan sobre la emisión y entrega de comprobantes de ventas, notas de crédito y notas de débito, aquí se explica cómo se debe emitir, cuando se debe entregar estos comprobantes y obligación de emitirlos en cada transferencia.
Art. 18, 19, 22, y 25	En estos artículos conoceremos las características y los requisitos para el llenado de los comprobantes de ventas, notas de créditos y notas de débitos.
Art. 27, 28 y 29	Lo importante que es tratar estos artículos al momento del régimen de traslado de bienes, ya que la guía de remisión es el único documento que sustenta el traslado de mercaderías, la obligación de emitir este documento, la información requerida para su emisión.
Art. 40	Requisitos de llenado para los comprobantes de retención.
Art. 41	Este artículo nos habla sobre las normas generales para el archivo de los comprobantes de ventas, guías de remisión y comprobantes de retención.
Art. 49 y 50	En este artículo se fijan cuales los motivos anular dar de baja a los documentos autorizados

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Aluminio.- Material metálico ligero de color parecido al de la plata, es inoxidable.

Boquete.- Abertura o hueco generalmente en la pared donde va ubicada la ventana.

Capital.- Son los recursos, bienes y valores que están disponibles en un determinado momento, para la satisfacción de necesidades futuras. El capital es uno de los principales elementos que se necesitan para producir o elaborar un bien o servicio.

Capital Propio.- Financiación o fuente propia.

Construcción.- Conjunto de materiales y personas involucradas en un proyecto de fabricación de viviendas, edificios y otros inmuebles.

Consumidor.- Es un agente económico que demanda bienes o servicios de consumo para así satisfacer alguna necesidad.

Costo Fijo.- Es el valor constante cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de producción.

Costo.- Valor que se da para producir algo. El costo si es recuperable.

Deuda.- Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privada.

Disponibilidad.- Situación de una cosa que esta lista para su uso.

Empresa.- Acción ardua y dificultosa. Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia.

Extrusión.- Proceso mediante el cual el aluminio fundido entra en el molde para obtener luego de enfriado el perfil.

Facturación.- Acción y efecto de extender facturas.

Fiabilidad.- Probabilidad o buen funcionamiento de una cosa.

Ganancia.- Lo que se gana, particularmente dinero. Utilidad derivada de la valoración contable de un bien o valor a su precio de mercado cuando éste es superior al precio en que fue adquirido. Diferencia entre los ingresos de una empresa y el conjunto de las cargas ligadas a la producción y venta de sus bienes y servicios.

Gasto.- Dinero o recursos no recuperables empleados en una operación.

Inmueble.- Construcción destinada a otros usos que no sean viviendas.

Mercado.- Lugar físico en el que se realizan los negocios de compraventa, alquiler o trueque de bienes, servicios, efectos o capitales. Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes. Por lo tanto, el mercado se define en relación a las fuerzas de la oferta y de la demanda constituyéndose en el mecanismo básico de asignación de recursos de las economías descentralizadas. Organización en donde se realizan comprar y ventas de mercancías.

Microempresa.- Empresa de tamaño pequeña, que no tiene la necesidad de constitución legal.

Prefabricado.- Es la fabricación de un elemento de forma total que solo hay que montar y ajustar en un determinado lugar.

Vidrio.- material duro pero frágil, generalmente no posee color y es transparente, se lo coloca generalmente en puertas y ventanas.

2.3. HIPÓTESIS

2.3.1. Hipótesis general

La prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas mejora el rendimiento financiero de la microempresa Windoor.

2.3.2. Hipótesis particulares

1. Las ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas satisface las necesidades del mercado.
2. La variación de los costos directos e indirectos incrementa los precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio.
3. El proceso de producción prolonga el tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio.
4. El rendimiento financiero de la microempresa Windoor es inversamente proporcional a la distribución de los fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio.

2.3.3. Declaración de variables

1. Las ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas satisface las necesidades del mercado.

V.I: Ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas.

V.D: Satisface las necesidades del mercado.

2. La variación de los costos directos e indirectos incrementa los precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio.

V.I: Variación de los costos directos e indirectos

V.D: Precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio.

3. El proceso de producción prolonga el tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio.

V.I: Procesos de producción.

V.D: Tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio.

4. El rendimiento financiero de la microempresa Windoor, está relacionado con el crecimiento de la oferta de ventanas de aluminio y vidrio

V.I: Fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio

V.D: Rendimiento financiero de la microempresa Windoor.

2.3.4. Operacionalización de las variables

V.I: Nueva línea de productos: Utilidad generada por la venta del producto.

V.D: Favorecerán el rendimiento financiero: Maximización de ganancias

V.I: Creación de ventanas: Nivel de producción

V.D: Satisfacer al consumidor con un producto de alta disponibilidad: Evaluación de la satisfacción del cliente

V.I: Fabricación de ventanas: Optimizar materia prima

V.D: Favorecerán el rendimiento financiero: Reducción de costos

V.I: Procesos de fabricación: Tiempo de respuesta de la disponibilidad del producto.

V.D: Tiempos de respuesta en la negociación: Entrega en tiempo requerido.

V.I: Nueva alternativa del producto en el mercado: Usabilidad del producto

V.D: Incrementar el rendimiento financiero de la microempresa: Evaluar niveles de venta.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

SEGÚN SU FINALIDAD

“Consideramos la investigación como el proceso más formal, sistemático e intensivo de llevar a cabo el método científico del análisis. Comprende una estructura de investigación más sistemática, que desemboca generalmente en una especie de reseña formal de los procedimientos y en un informe de resultados y conclusiones. Mientras que es posible emplear el espíritu científico sin investigación, sería imposible emprender una investigación a fondo sin emplear espíritu y método científico”⁴. p. 38

En nuestro proyecto utilizaremos la investigación de tipo aplicada debido a que se concentra en sus aplicaciones o consecuencias prácticas de la implementación de una nueva línea de productos.

La investigación aplicada depende de los descubrimientos de la investigación básica y se enriquece con ellos y su característica principal es su interés en la aplicación, utilización y consecuencia práctica de nuestros conocimientos.

⁴ BEST, J.W.; “Cómo investigar en educación”, p.38.

SEGÚN SU OBJETIVO

(RODRIGUEZ, 2005) Define a la investigación descriptiva de la siguiente manera:

“La investigación descriptiva trabaja sobre realidades y su característica fundamental es la interpretación correcta” .p.25

(GOMEZ, 2006) Define a la investigación explicativa de la siguiente manera:

“Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre u ocurrió un fenómeno y en que condiciones se da o se dio este, o porque se relacionan dos o más variables de determinada manera.”

Nuestra investigación es de tipo descriptiva y a la vez explicativa, es descriptiva porque analizaremos en forma sistemática el desarrollo de la creación de la nueva línea es todos sus aspectos, recogeremos datos, resumiremos la información de manera cuidadosa y luego analizaremos sus resultados para así poder identificar las relaciones que existen entre sus variables.

El objetivo principal de la investigación descriptiva consiste en estudiar las costumbres que predominan a través de la acertada descripción de los objetivos actividades procesos y personas, su labor no es tan solo la recolección de datos, si no en pronosticar e identificar las relaciones que puedan existir entre dos o más variables. La labor de los investigadores no es de tan solo ser tabuladores sino recoger datos e información sobre la base de una hipótesis, exponer y resumir la información de forma cuidadosa para luego analizar los resultados detalladamente a fin de obtener información significativa que contribuya al conocimiento científico.

Según Deobold B. Van Dalen y William J Meyer (2006) nos indica las siguientes etapas de la investigación descriptiva.

Etapas:

- ✓ Examinan las características del problema escogido.
- ✓ Definen y formulan hipótesis.
- ✓ Enuncian los posibles que contribuyen a la base de las hipótesis y de los procedimientos.
- ✓ Eligen los temas y las fuentes apropiadas.
- ✓ Seleccionan o realizan procedimientos para la recolección de información.
- ✓ A fin de clasificar los datos, se debe establecer categorías precisas, que se acomoden al propósito del estudio y contribuyan a poner en manifiesto, semejanzas y relaciones.
- ✓ Confirmar la veracidad de la información que se emplea para la recolección de datos.
- ✓ Efectuar observaciones de manera objetiva y exacta.

3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1. Características de la población

Para el desarrollo de nuestro tema la población estará conformada por la siguiente manera: Constructoras (información provista por la Cámara de Comercio de Guayaquil.) y Arquitectos especializados en construcciones urbanísticas en la ciudad de Guayaquil.

En teoría podemos describir que la población es la totalidad de un fenómeno a estudiar que poseen características y especificaciones comunes.

3.2.2. Delimitación de la población

La población para nuestro estudio es finita, está compuesta por el número de elementos que la forman es decir, la cantidad de jefes o directores de compras de las constructoras y de arquitectos que desarrollan su actividad en la ciudad de Guayaquil.

3.2.3. Tipo de muestra

Muestreo probabilístico:

Los métodos de muestreo probabilísticos son aquellos que se basan en el principio de equiprobabilidad. Es decir, aquellos en los que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño n tienen la misma probabilidad de ser seleccionadas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos nos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.

Muestreo no probabilístico:

Aun siendo conscientes de que no sirven para realizar generalizaciones (estimaciones inferenciales sobre la población), pues no se tiene certeza de que la muestra extraída sea representativa, debido que no todos los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. En general se seleccionan a los sujetos siguiendo determinados criterios procurando, en la medida de lo posible, que la muestra sea representativa.

La muestra de nuestro proyecto a desarrollar es de tipo probabilísticas puesto que nosotros seleccionamos a los individuos u objetos no por probabilidad sino por causas relacionadas a fines con las características.

3.2.4. Tamaño de la muestra

Las constructoras y arquitectos que desarrollan la actividad en el sector de la construcción urbanística serán nuestra fuente de información poblacional en la cual nos basaremos para obtener la muestra que necesitaremos y así conocer si la creación de la nueva línea de ventanas estandarizadas de aluminio y vidrio es factible.

En el caso de realizar una muestra, aplicaremos la siguiente formulación:

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

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

p: Probabilidad de ocurrencia de un evento

ε : Error de la estimación

Z: Nivel de confianza

3.2.5. Proceso de selección

En el proceso de selección que realizamos para aplicar las encuestas, parte fundamental de este proyecto, abarcamos a toda la población de clientes actuales de la microempresa, entre los cuales están constructoras, arquitectos independientes y personas naturales, sumando un total de 82 clientes, cuyos comentarios son valiosos y necesarios para las conclusiones obtenidas en este documento. Para la aplicación de nuestra encuesta procedimos a reunir a toda nuestra población en un local facilitado por el Colegio de Arquitectos del Guayas, ubicado en la ciudadela Kennedy de la ciudad de Guayaquil; donde expusimos el tema a tratar en el documento y solicitamos la información a cada uno de los 82 participantes.

3.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS

3.3.1. Métodos teóricos

Método analítico.- Es aquel método de investigación que consiste en la descomposición de un todo en sus partes o elementos para observar sus causas, naturaleza y efectos.

Método sintético.- Es un proceso de razonamiento que procede a la reconstrucción de un todo desde sus partes distinguidas por el estudio analítico.

Método inductivo.- Es el que obtiene conclusiones generales de condiciones particulares.

Método deductivo.- Es el método por el cual se encuentran principios desconocidos, desde los conocidos y sirve para manifestar consecuencias desconocidas, de principios conocidos.

3.3.2. Métodos empíricos

Método de observación.- Consiste en analizar los hechos y fenómenos a través de la recolección de datos que deseamos estudiar, se utiliza principalmente para conocer hechos conductas y comportamientos.

Método experimental.- Actúa sobre el objeto de estudio, alterando de forma directa o indirecta las situaciones necesarias que ayudan a revelar características fundamentales y esenciales.

3.3.3. Técnicas e instrumentos

Encuesta.- Es una técnica mediante la cual el investigador busca reunir datos a través de un cuestionario prediseñado. Los datos se obtienen a partir de un grupo de preguntas que se la denomina cuestionario, realizadas a una muestra representativa o al total de la población en estudio, con el fin de obtener estados de opinión, características o hechos específicos.

Entrevista.- Es una técnica que se utiliza para recolectar información de forma verbal, a través de preguntas que genera el analista o investigador.

Observación.- Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. El investigador sabe qué es lo que desea observar y para qué quiere hacerlo, lo cual implica que debe preparar cuidadosamente la observación. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo, es donde el investigador se apoya para obtener el mayor número de datos. La observación puede ser: directa e

indirecta, participante y no participante, estructurada y no estructurada, de campo y de laboratorio, individual y de equipo.⁵

3.4. EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Luego de la respectiva recolección de datos, se realiza el procesamiento de los mismos, mediante métodos estadísticos que generen después distribuciones de frecuencias, porcentajes, barras simples, diagramas circulares, histogramas, polígonos de frecuencias, líneas de tendencias, etc., que permitan llegar a unas conclusiones y recomendaciones finales.

El procesamiento de los datos se lo realiza a través del software estadístico SPSS V16, combinado con la herramienta informática Excel para la elaboración de figuras o gráficos.

⁵ Obtenida de tesis procesos administrativos y forma de organización realizada por Andaluz y Carrasco.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Ecuador, un país lleno de oportunidades listo para recibir nuevas ideas y plasmarlas en el mercado, un país listo para recibir nuevas ideas e introducirlas en el mercado, un país do donde incluso con las barreras económicas nacen empresas y nuevos productos que ayudan al bienestar de la comunidad.

Para poder hacer un análisis de la situación inicial, debemos tomar como base el sector de la construcción donde el aluminio es utilizado como perfilaría de aluminio para la fabricación de ventanas.

La construcción es una necesidad y una prioridad en nuestro país y lo será por años venideros debido a factores como el déficit habitacional del país y la dolarización la cual permitió a los constructores planificar sin la incertidumbre en el tipo de cambio. Estudios realizados por Gridcon Consultores en abril 2012, se han podido determinar las variaciones en el mercado inmobiliario, así tenemos que la oferta inmobiliaria para los años 2013 y 2014 tendrá un crecimiento anual de 34.66% en números de viviendas disponibles para la oferta.

A medida que la construcción, modificaciones y ampliaciones de inmuebles avanza, los profesionales del ramo como arquitectos y jefes de compras en las grandes constructoras buscan productos que sean fáciles de instalar y acorde con normas, por lo que se busca una solución positiva de un producto que se lo pueda utilizar de forma inmediata y de bajos costos lo que convendría a los profesionales que diseñan y construyen así como al dueño del inmueble es decir el consumidor final la

microempresa Windoor que fue constituida en el año 2011 cuya principal actividad es la fabricación de ventanas de aluminio y vidrio bajo la modalidad de órdenes de producción o pedidos que son en función de las necesidades del cliente y la capacidad económica de cada uno de ellos. Los procesos de forma general en la venta, producción y entrega se han manejado de la siguiente manera:

- ✓ Contacto con el cliente
- ✓ Requerimiento del cliente (visitar lugar de construcción para la adquisición de medidas para la fabricación).
- ✓ Realización de proforma
- ✓ Entrega de proforma
- ✓ Aceptación de proforma(si este es el caso)
- ✓ Recepción del anticipo
- ✓ Emisión de orden de producción
- ✓ producción
- ✓ Instalación
- ✓ Entrega

La microempresa Pese a la alta demanda de viviendas así como de adecuaciones en inmuebles de diferente índole en la ciudad de Guayaquil y sus alrededores, en los últimos meses las ventas de ventanas ha disminuido y esto ha generado la búsqueda de nuevas tendencias en la presentación de sus productos que además de ser estéticos y funcionales, vayan con las normas y exigencias requeridas por el consumidor final.

4.2. ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA

Hemos tomado en consideración que los instrumentos utilizados en el trabajo realizado en el campo mediante encuestas, dirigidos a los clientes de la compañía Windoor nos han permitido recopilar y adquirir conocimientos e información que nos será de gran ayuda para defender y sustentar nuestra propuesta.

Por otra parte tenemos plena seguridad de que la información obtenida es fiable, legítima y real gracias a que las respuestas han sido claras y precisas por parte de las personas a las cuales se les ha realizado este estudio por medio de encuestas.

La información obtenida paso por un proceso sistemático de tabulación y análisis de resultados y para ello se procede con los siguientes pasos:

- a) Aplicación de los instrumentos
- b) Recolección de datos
- c) Selección de la información
- d) Tabulación de la información
- e) Diseño de cuadros, gráficos y tablas estadísticas
- f) Análisis e interpretación de resultados

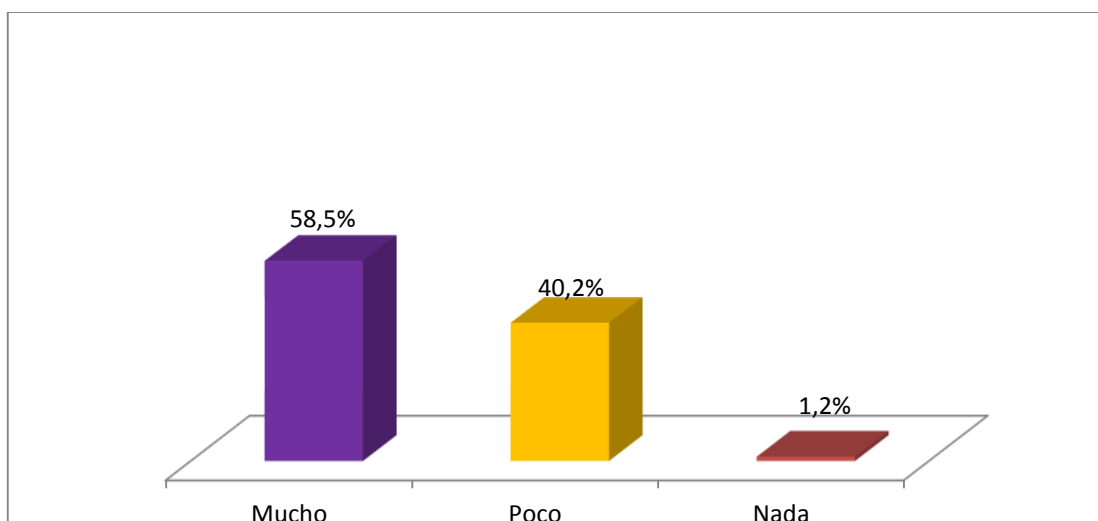
1.- ¿De qué manera influirá la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado de la construcción?

Cuadro 1. Prefabricación de Ventanas de aluminio y vidrio

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mucho	48	58,5	58,5
Poco	33	40,2	98,8
Nada	1	1,2	100,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 2. Prefabricación de Ventanas de aluminio y vidrio



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 58,5% del total de nuestra muestra que fue de 82 consideran que la influencia que tendrá en el mercado de la construcción la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio es mucha; el 40,2% considera que la influencia es **poca** y el 1,2% nada.

Interpretación:

Como resultado de este análisis podemos comentar que la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio tendrá mucha influencia en el mercado de la construcción.

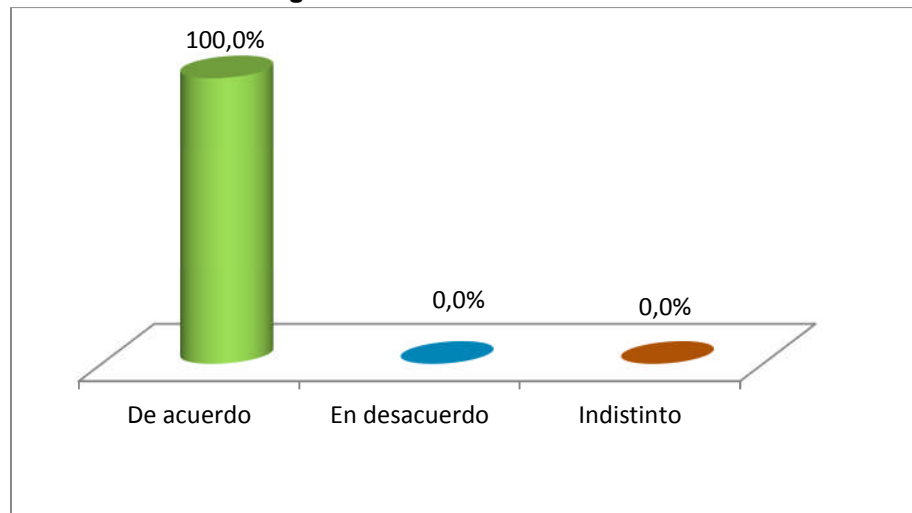
2.- ¿Según su criterio, la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas mejora el rendimiento financiero de la microempresa Windoor?

Cuadro 2. Rendimiento financiero

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	82	100,0	100,0
En desacuerdo	0	0,0	0,0
Indistinto	0	0,0	0,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 3. Rendimiento financiero



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 100% de nuestra muestra está **de acuerdo** que la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas ayudará al rendimiento financiero de la microempresa Windoor.

Interpretación:

Este análisis nos demuestra que la totalidad de nuestra muestra considera que el rendimiento financiero de Windoor mejorara con la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.

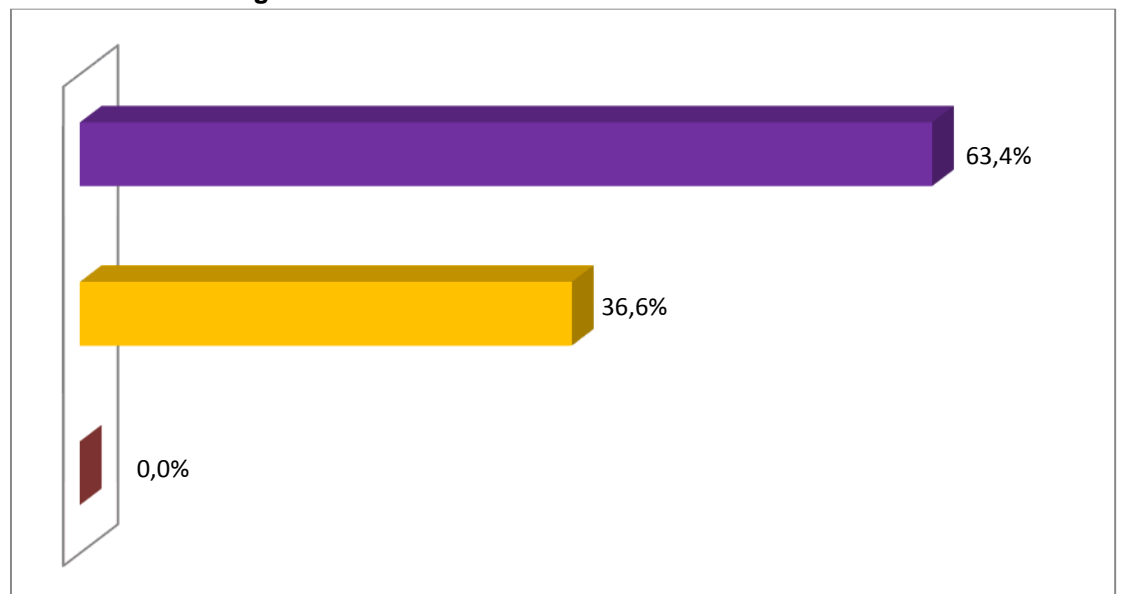
3.- ¿En qué magnitud la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio afecta la forma de construcción de inmuebles?

Cuadro 3. Estandarización de medidas

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mucho	52	63,4	63,4
Poco	30	36,6	100,0
Nada	0	0,0	
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 4. Estandarización de medidas



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 63,4% de la muestra considera que la construcción de inmuebles se verá afectada **mucho**; el 36,6% considera que **poco** y el 0% **nada**.

Interpretación:

A través de este análisis se concluyó que la forma de construir inmuebles se verá afectada por la estandarización de medidas de ventanas de aluminio.

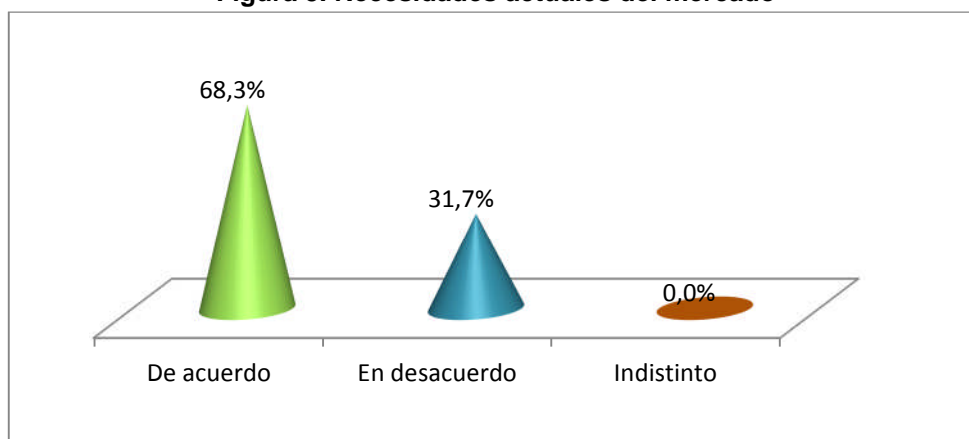
4.- ¿Cree usted que la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas suplirá las necesidades actuales del mercado?

Cuadro 4. Necesidades actuales del mercado

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	56	68,3	68,3
En desacuerdo	26	31,7	100,0
Indistinto	0	0,0	0,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 5. Necesidades actuales del mercado



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

Este análisis nos muestra que el 68,3% de la muestra está **de acuerdo** que la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas suplirá las necesidades del mercado; el 31,7% está **en desacuerdo** y no hubo personas con el criterio **indistinto**.

Interpretación:

Este análisis nos muestra que la mayoría considera que las necesidades del mercado serán satisfechas con la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.

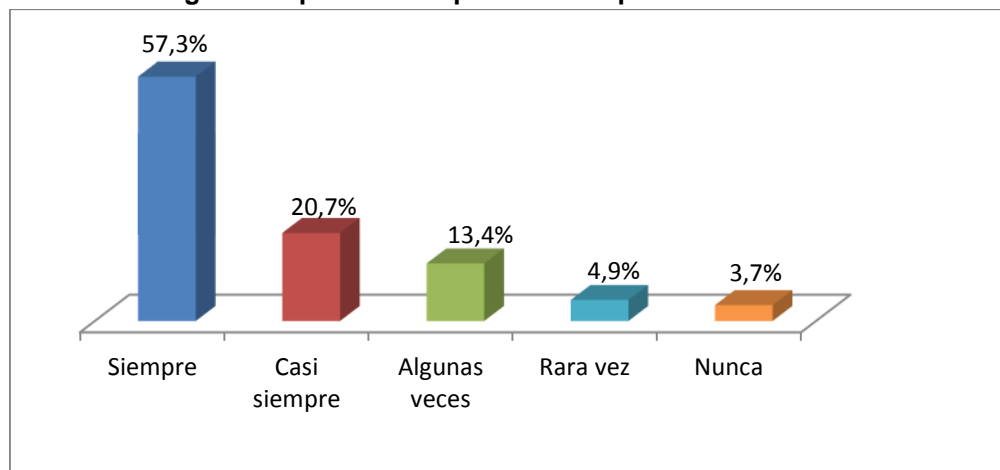
5.- ¿Con qué frecuencia cree usted que la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio optimiza los procesos de producción?

Cuadro 5. Optimización procesos de producción

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Siempre	47	57,3	57,3
Casi siempre	17	20,7	78,0
Algunas veces	11	13,4	91,5
Rara vez	4	4,9	96,3
Nunca	3	3,7	100,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 6. Optimización procesos de producción



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 57.3% de los encuestados determinó que **siempre** será la frecuencia con que se optimizaran los procesos de producción; el 20,7% considero que **casi siempre**; 13,4% **algunas veces**; 4.9% **rara vez** y el 3,7% concluyó que **nunca** se verán afectados los procesos.

Interpretación:

Se interpreta mediante esta encuesta que los procesos de producción se optimizaran con la estandarización de las medidas en las ventanas.

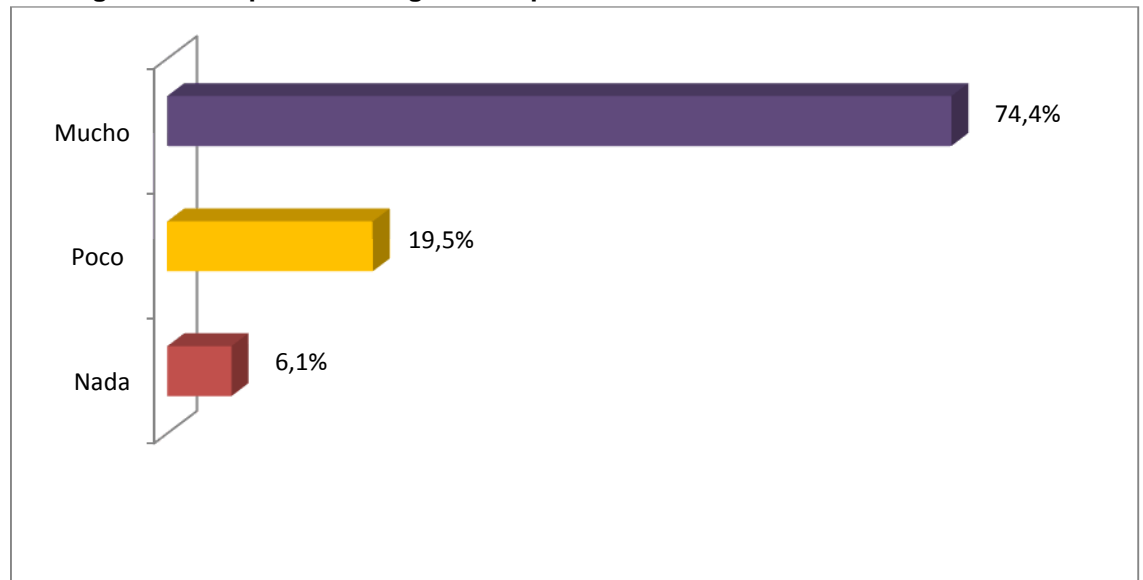
6.- ¿Cuánto considera usted qué mejora los tiempos de entrega, con la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio, con medidas estandarizadas?

Cuadro 6. Tiempos de entrega con la prefabricación de ventanas

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Mucho	61	74,4	74,4
Poco	16	19,5	93,9
Nada	5	6,1	100,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 7. Tiempos de entrega con la prefabricación de ventanas



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 74.4% de los encuestados respondieron que los tiempos de entrega mejorarán **mucho**; el 19.5% consideran que **poco** y el 6.1% **nada**.

Interpretación:

Se considera que tiempos de entrega mejoraran con la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.

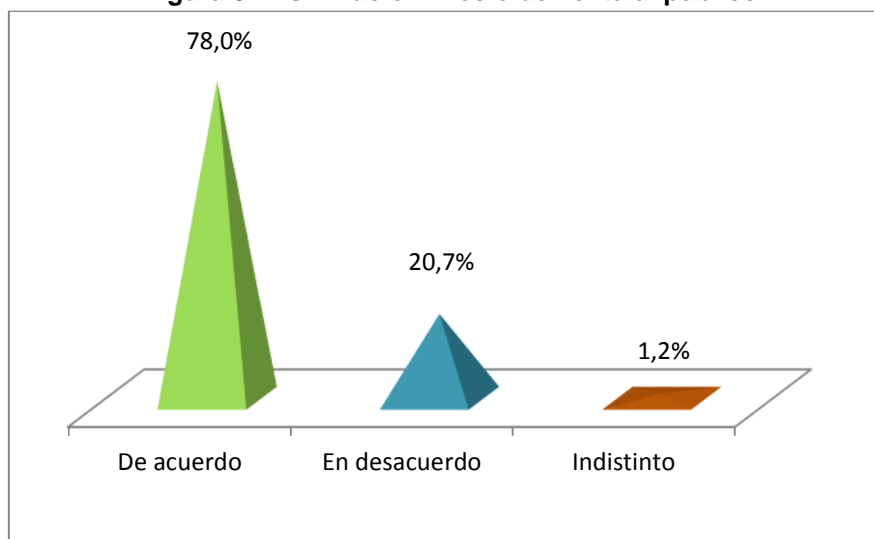
7.- ¿Usted cree que los precios de venta al público disminuirán con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio?

Cuadro 7. Disminución Precio de venta al público

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	64	78,0	78,0
En desacuerdo	17	20,7	98,8
Indistinto	1	1,2	100,0
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 8. Disminución Precio de venta al público



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 78% de nuestra muestra está **de acuerdo** en que los precios de venta al público disminuirán con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio; el 20,7% **en desacuerdo** y el 1,2 criterio **indistinto**.

Interpretación:

Como resultado de este análisis podemos concluir que la mayoría de las personas consideran que los precios de venta de las ventanas de aluminio y vidrio disminuirán con la estandarización de medidas.

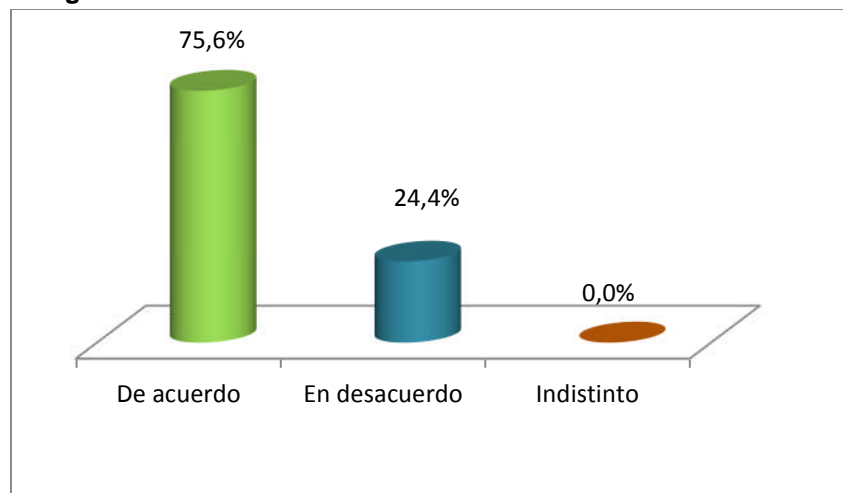
8.- ¿El crecimiento de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado de la construcción, afecta al rendimiento financiero de la microempresa Windoor?

Cuadro 8. Crecimiento de fabricantes afecta el rendimiento financiero

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	62	75,6	75,6
En desacuerdo	20	24,4	100,0
Indistinto	0	0,0	
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 9. Crecimiento de fabricantes afecta el rendimiento financiero



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 75,6% está **de acuerdo** en que Windoor se verá afectada financieramente con el crecimiento de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio; el 24,4% está **en desacuerdo**.

Interpretación:

Mediante este análisis podemos concluir que la mayoría de las personas consideran que el rendimiento financiero de Windoor se verá afectado por el crecimiento de los fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio que se está dando hoy en el mercado de la construcción.

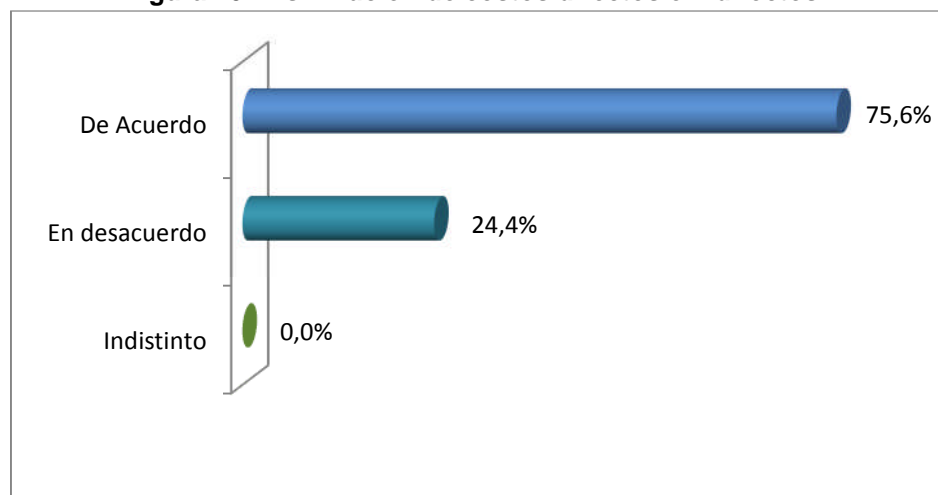
9.- ¿Cree usted que los costos directos e indirectos de fabricación disminuirán con la estandarización de ventanas de aluminio y vidrio?

Cuadro 9. Disminución de costos directos e indirectos

Opciones	Encuestados	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	62	75,6	75,6
En desacuerdo	20	24,4	100,0
Indistinto	0	0,0	
Total	82	100,0	

Fuente: Arquitectos y constructoras.

Figura 10. Disminución de costos directos e indirectos



Fuente: Arquitectos y constructoras.

Análisis:

El 75,6% está **de acuerdo** en que los costos directos e indirectos de fabricación disminuirán con la estandarización de ventanas de aluminio y vidrio; mientras que el 24,4% está **en desacuerdo**.

Interpretación:

Como resultado de este análisis podemos concluir que la mayoría de las personas consideran que los costos de fabricación disminuirán con la estandarización de ventanas de aluminio y vidrio.

4.3. RESULTADOS

El 58,5% de la población indica que la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio si tendrá mucha influencia en el mercado de la construcción.

El 100% de la muestra considera que el rendimiento de la microempresa Windoor mejorará con la creación de la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.

El 63% de la muestra considera que la forma de construir inmuebles se verá afectada con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio.

Este análisis nos muestra que el 68,3% considera que las necesidades del mercado serán satisfechas con al prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio.

La muestra del 57.3% determinan que los procesos de producción se optimizarán con la estandarización de medidas de las ventanas de aluminio y vidrio.

El 78% de la muestra concluye que los precios de venta al público disminuirán con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio.

La muestra del 75.6% considera que la microempresa Windoor se verá afectada en sus rendimientos financieros, con el crecimiento de los fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado.

La muestra del 74.4% considera que los tiempos de entrega mejorarán con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio.

La muestra de 75.6% concluye que los costos de fabricación, es decir los directos e indirectos, disminuyen con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio.

4.4. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 10. Verificación de hipótesis

HIPOTESIS	VERIFICACIÓN
<p>La prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas mejora el rendimiento financiero de la microempresa Windoor.</p>	<p>Se verifica esta hipótesis con la pregunta N° 2 y 3, de la encuesta, en la que indica que el 100% y el 63,4% está de acuerdo que el rendimiento financiero de la microempresa Windoor incrementará con la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas.</p>
<p>Las ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas satisfacen las necesidades del mercado.</p>	<p>Se verifica esta hipótesis con las preguntas N° 1 y 4 en la que el 58,5% y el 68,3% está de acuerdo que la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio suplirá las necesidades del mercado.</p>
<p>La variación de los costos directos e indirectos incrementa los precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio</p>	<p>Se verifica esta hipótesis con las preguntas N° 7 y 8 es decir el 78,0% y el 75,6% de las personas encuestadas responde que la variación de los costos de producción y precio de venta al público disminuirán con la estandarización de medidas.</p>
<p>El proceso de producción prolonga el tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio</p>	<p>Responde esta hipótesis las preguntas N° 5 y 6, es decir que el 57,3% y el 74,0% están de acuerdo que se optimizan los procesos con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio.</p>
<p>El rendimiento financiero de la microempresa Windoor está relacionado con el crecimiento de la oferta de ventanas de aluminio y vidrio</p>	<p>La pregunta N° 9 verifica esta hipótesis, en la que el 75,6% responde que el rendimiento de la microempresa Windoor está relacionado con el crecimiento de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio.</p>

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1. TEMA

Creación de una nueva línea de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas para incrementar el rendimiento financiero de la microempresa Windoor.

5.2. FUNDAMENTACIÓN

Estudio de factibilidad.- Es una investigación que nos permite satisfacer las necesidades de la población en el sector de la construcción.

Inversión.- Es la cantidad en dinero mediante el cual se va invertir para hacer posible un proyecto.

Mercado.- Es el sector donde está dirigido el proyecto de investigación.

Análisis de precio.- Es realizar un estudio de precios en el mercado para así establecer entre los rangos de competencias un precio del producto a realizar.

Proyección.- Es la estimación de ingresos por las ventas del producto y de los costos y gastos.

Impacto.- Es la medición donde se establece la aceptación del producto a desarrollar, sea este en el corto o mediano plazo.

5.3. JUSTIFICACIÓN

Los aspectos fundamentales para implementación de una línea de ventanas estandarizadas en la microempresa Windoor, es precisamente, el de solucionar los problemas que existen tanto en la microempresa Windoor como en el medio de la construcción, específicamente en la fabricación e instalación de ventanas de aluminio y vidrio; en la primera que se encuentra con una decreciente rentabilidad debido a la apertura de nuevas empresas que ofertan los mismos productos y en la segunda que no cuenta con un producto de inmediata disponibilidad y con los estándares de calidad que se necesitan.

El sector de la construcción donde se ubica el mercado para esta nueva línea, se ha visto sumergido en una serie de falencias a la hora de promover nuevos productos y a costos mas económicos por ende se ve la necesidad de promover propuestas importantes para el crecimiento financiero y social de el sector, siendo de gran importancia la propuesta de la creación de nuevos productos para optimizar tiempo, calidad y dinero.

Con la nueva línea de ventanas con medidas estandarizadas se optimizara el procesos de construcción inmuebles pues tendrán medidas preestablecidas para los boquetes y a su vez la instalación será de manera inmediata evitando tardanzas en los tiempos de entrega que beneficiara a las constructoras que realizan construcciones en serie, como al que realiza construcciones de viviendas o inmuebles a menor escala.

Al consumidor final es decir al individuo que realiza pequeñas adecuaciones en su vivienda se le proveerá de un producto que además de ser de fácil y rápida adquisición, también será de bajo costo ya que los precios no variaran si se adquiere una o varias ventanas.

5.4. OBJETIVOS

5.4.1. Objetivo General de la propuesta

Optimizar el rendimiento financiero con la implementación de una nueva línea de producto en la microempresa Windoor.

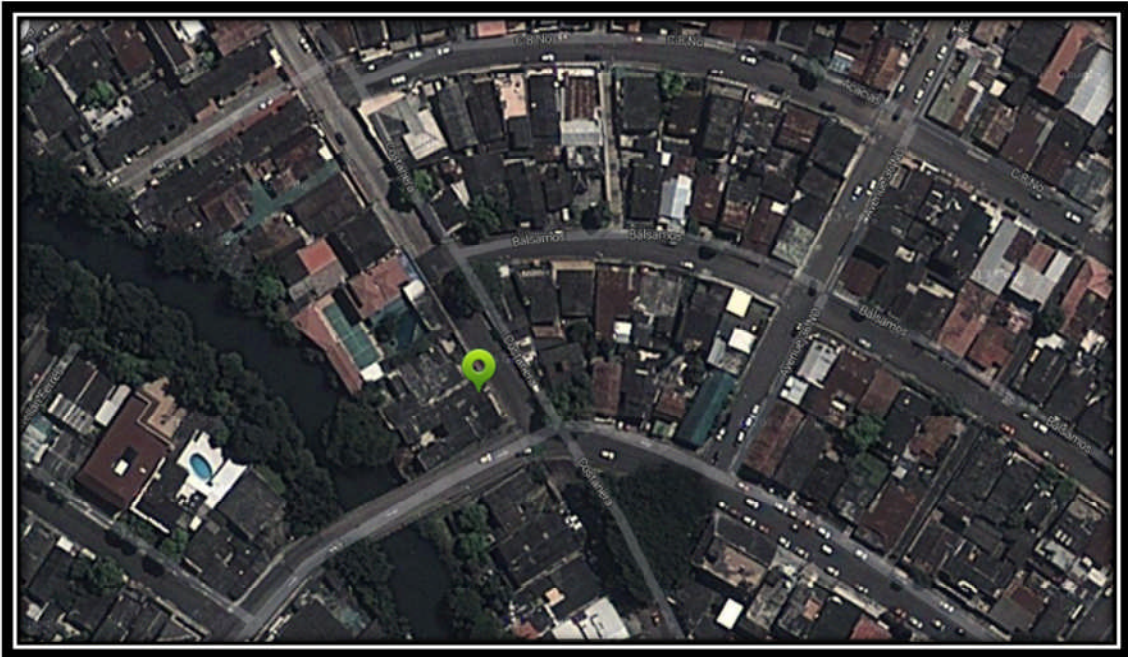
5.4.2. Objetivos Específicos de la propuesta

- Contribuir con el desarrollo empresarial de la microempresa Windoor logrando obtener mayores márgenes de rentabilidad y expansión en el mercado nacional.
- Optimizar los tiempos y materiales de producción mediante la estandarización de medidas.
- Proveer al mercado de la construcción de una ventana de aluminio y vidrio de rápida adquisición manteniendo los estándares de calidad necesarios
- Determinar el impacto socio-económico que tendrá la implementación de una nueva línea de producto.

5.5. UBICACIÓN

La ubicación de la micro empresa es provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Tarqui, ciudadela Urdesa Central, calles costanera y circunvalación y como referencia se tiene un jardín de infantes frente a la planta, la cual es una bodega alquilada de dos piso con una dimensión 280m² repartidos entre garaje amplio para un camión, área de bodega, área de oficina y el sector mas amplio es donde se ubicara la planta de fabricación.

Figura 11. Mapa de ubicación

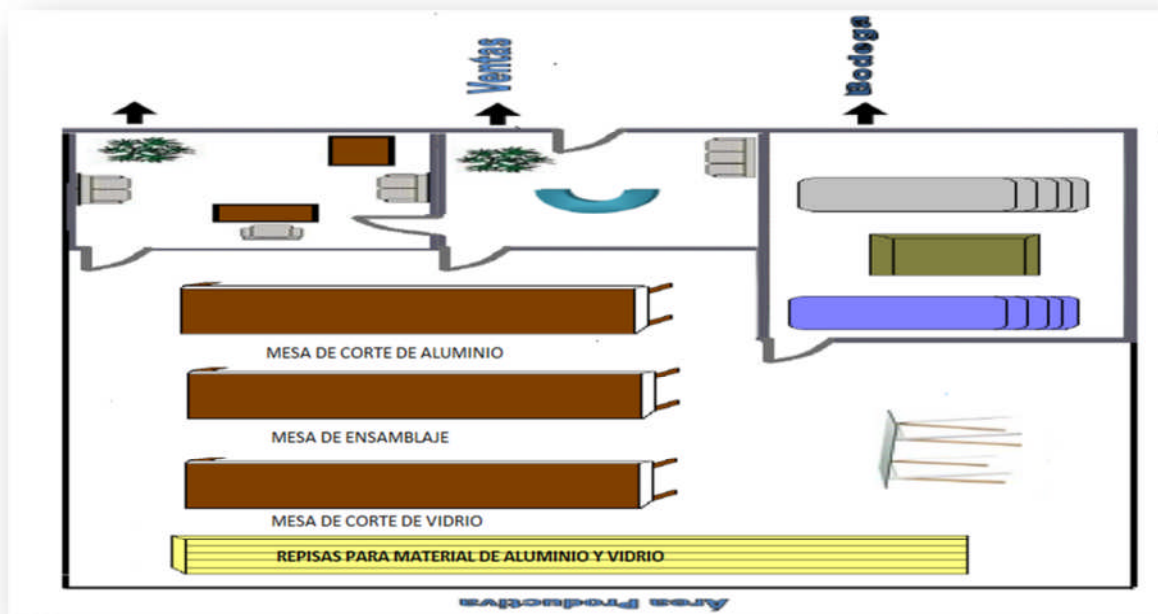


Fuente: Google MAPS

El señor David Bowen es el dueño de la microempresa, la cual comenzó sus actividades a mediados del año 2011 con el número de RUC 0909406563001. El nombre comercial de la misma es Windoor como ya se lo ha mencionado anteriormente. Sus actividades económicas son: ventas al por mayor y menor de productos diversos, actividades de instalación de puertas, ventanas y contraventanas, ventas al por mayor y menor de vidrio y venta al por mayor y menor de aluminio.

De igual manera encontramos el plano de la planta de la microempresa Windoor vista en proyección.

Figura 12. Distribución de áreas de oficina



Fuente: Empresa Windoor

5.6. FACTIBILIDAD

5.6.1. Estudio Técnico

Dentro de este estudio es importante destacar los activos fijos con los que cuenta actualmente la empresa WINDOOR, que se detallan a continuación:

Cuadro 11. Activos fijos

Descripción	Cantidad
Escritorios	2
Archivadores aéreos	2
Sillas	10
Acondicionadores de aire	1
Cortadora de aluminio	2
Herramientas-varias	40

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

Cuadro 12. Inversión en Materia Prima

Descripción	Total
Aluminio	
Vidrio	
Tela metálica	
Caucho	
TOTAL	20,000.00

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

5.6.2. Estudio de Mercado

Dentro del este estudio es importante tener en cuenta, el análisis de las cinco fuerzas de Porter, el cual se detalla a continuación:

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

Figura 13. Análisis de las Cinco Fuerzas



Elaborado por: David Bowen – Viviana Narvárez

La administración de la empresa WINDOOR, debe tener en cuenta que todo microempresario, PYME o gran industria debe estudiar, analizar y poner en contrastes el análisis de estas cinco fuerzas, para su vez proveer de equilibrio y liderazgo frente a la competencia del entorno y asimismo fortalecer su desarrollo y crecimiento.

Basándonos en este análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter se ha aplicado en nuestra empresa de manera sencilla y pragmática.

Competidores locales.- Actualmente es preocupante el gran número de personas naturales, así como personas jurídicas entre estas SORCAR, que se dedican al trabajo con materiales en aluminio, pero se han tomado medidas como la mano de obra calificada, el tiempo de entrega, el sacrificio de utilidades y la utilización de

alternativas en materia prima, las cuales hacen que esta competencia crezca día a día.

Competencia potencial.- Dentro de estas se enmarcan, las empresas que se dedican a la elaboración del mismo producto, pero estos son prefabricados con materia prima más económica. En la industria del aluminio y vidrio, está una empresa importante como lo es Plasti-closet.

Productos sustitutos.- En esta industria de aluminio y vidrio se puede sustituir algunas materias primas, entre estas la principal que es el aluminio. Lo cual posibilita y acrecienta la oportunidad de comercialización a precios más bajos.

Proveedores.- Al realizar una fabricación en serie de las ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas a medidas, el proveedor disminuirá su poder de negociación porque lograremos tener existencia de la materia prima. Sin embargo considerando que ellos también tienen competidores y/o tenemos épocas de solvencia en la liquidez, se puede presionar para obtener mejores condiciones en precios y plazos de pagos.

Clientes.- Los clientes de nuestros productos, son en la gran mayoría urbanizaciones, empresas constructoras, y dueños de viviendas. Cuando los clientes son grupos de construcciones a escala, se definen compras importantes que dificultan la negociación pues intervienen factores de ofertas muy especiales de otros competidores que se deben considerar para llegar a un buen acuerdo.

5.6.3. Estudio Administrativo

Análisis FODA

El análisis FODA, está conformado por el análisis interno donde se detallan las fortalezas y debilidades y el análisis externo donde se detallan las oportunidades y amenazas. A continuación:

Análisis Interno

Fortalezas

- Apertura ciudadana a las actividades de generación de nuevas líneas de productos, específicamente a las relacionadas con la construcción.
- No requiere grandes inversiones de recurso para iniciar las actividades de producción.
- Contacto directo del propietario/administrados con la potencial clientela.
- Se desarrolla en un sector dinámico de la economía nacional.

DEBILIDADES

- La mayoría de los procesos son manuales y deberían ser automatizados.
- Poca generación oportunidades laborales.
- No posee alianzas estratégicas para comercializar el producto.
- Solo existen dos proveedores a nivel nacional con la capacidad de satisfacer la demanda.

Análisis Interno

Oportunidades

- Mercado en expansión.
- Fácil acceso a proveedores de materia prima.
- Inversión del gobierno actual en proyectos urbanísticos.
- Disposición de leyes que fomentan la creación de nuevos productos.

Amenazas

- Temor al emprendimiento.
- Productos con bajo precios.
- Competencia de empresas con más tiempo en el mercado y con mayor poder adquisitivo.
- Inadecuada forma de aplicar preceptos administrativos.

Cuadro 13. Matriz FODA

Análisis Interno	Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> • Nuevas líneas de productos. • Baja inversión • Relación directa con el cliente. • Dinamismo de la economía. 	Debilidades <ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos manuales. • Poca generación de empleo. • Falta de alianzas comerciales. • Escases de proveedores.
Análisis Externo		
Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Mercado en expansión. • Acceso fácil a materia prima. • Proyectos urbanísticos. • Leyes auspician nuevos productos. 	FO (Maxi-Maxi) <ul style="list-style-type: none"> • Incrementar la rentabilidad de WINDOOR, con la creación de la nueva línea de ventanas prefabricadas a medidas estándar. 	DO(Mini-Maxi) <ul style="list-style-type: none"> • Con la automatización de la fabricación se realizará ágilmente ventanas en series.
Amenazas <ul style="list-style-type: none"> • Temor al emprendimiento. • Productos de bajos precios. • Competencias de empresas con antigüedad. • Desconocimiento administrativo. 	FA(Maxi-Mini) <ul style="list-style-type: none"> • Brindamos un producto de calidad y con valores agregados restringiendo a la competencia. 	DA(Mini-Mini) <ul style="list-style-type: none"> • Establecer charlas para fomentar los emprendimientos y mejoras en la administración.

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

Dentro de este estudio, es muy importante tener en cuenta la misión, visión y estructura orgánica con la cuenta la empresa WINDOOR, que se describen a continuación:

MISIÓN

Somos una microempresa orientada en todo momento a proveer en todo nuestros productos la calidad como garantía y confiabilidad que nuestra clientela merece tener. Día tras día intentamos mejorar nuestros productos y servicios para el mercado de la construcción en el cual queremos ser líderes en producción y comercialización de ventanas.

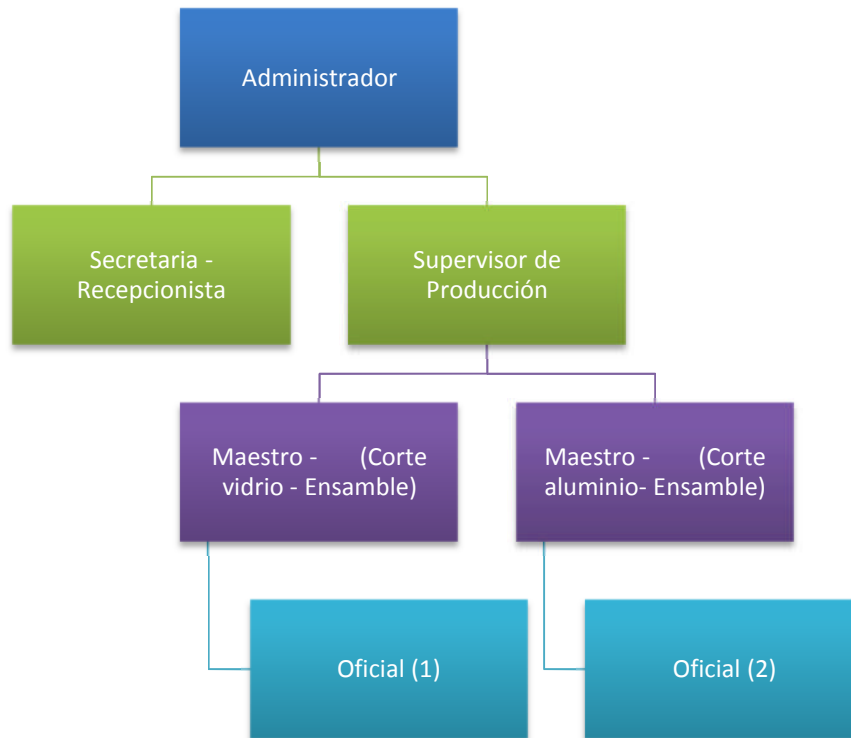
VISIÓN

Ser una microempresa competente y reconocida en el territorio nacional, ofreciendo al mercado productos de calidad con precios competitivos además de la satisfacción

en el servicio obtenido, y así lograr el primer lugar como proveedores de ventanas de aluminio y vidrio.

Estructura Orgánica

Figura 14. Organigrama



Elaborado por: David Bowen – Viviana Narvárez

Descripción de cargos

ADMINISTRADOR

DATOS DE IDENTIFICACIÓN:

NOMBRE DEL CARGO:	Administrador
SUPERVISA A:	Secretaria – Recepcionista Supervisor de Producción

DESCRIPCIÓN DEL CARGO:

Descripción Funcional (Principales Funciones Y Responsabilidades)

- Incremento de la cartera de clientes
- Negociación y cierre de contratos con clientes
- Atención personalizada a clientes
- Elaboración del presupuesto de la empresa
- Control de gastos y egresos

PERFIL

Edad: 30 años en adelante

Género: Masculino

Formación Académica (Incluye idiomas)

Ingeniero Comercial, Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Economista, y/o Carreras afines

Experiencia Previa (Años, Tipo de empresa)

2 años de experiencia en empresas productoras y/o comercializadoras de ventanas de aluminio y vidrio

Capacitación Adicional – Conocimientos Técnicos

Fabricación de ventanas de aluminio y vidrio

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES – COMPETENCIAS

Organización y Planificación

Liderazgo

Supervisión y Control

Habilidad de Negociación

Pro actividad

Iniciativa y Creatividad

SECRETARIA - RECEPCIONISTA

DATOS DE IDENTIFICACIÓN:

NOMBRE DEL CARGO: Secretaria – Receptionista
SUPERVISADA POR: Administrador

DESCRIPCIÓN DEL CARGO:

Descripción Funcional (Principales Funciones Y Responsabilidades)

Atender a los clientes que visitan las instalaciones
Preparar el rol de pagos
Coordinar el pago de facturas por materia prima y otros gastos
Enviar las cotizaciones realizadas por el administrador

PERFIL

Edad: 20 años en adelante

Género: Femenino

Formación Académica (Incluye idiomas):

Estudiantes de carreras administrativas como: Ingeniería Comercial,
Economista, CPA, Administración de Empresas y/o carreras afines

Experiencia Previa (Años, Tipo de empresa)

N/A

Capacitación Adicional – Conocimientos Técnicos

Utilitarios de Office

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES – COMPETENCIAS

Organización y Planificación

Pro actividad

Iniciativa y Creatividad

Habilidad de Comunicación

SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN

DATOS DE IDENTIFICACIÓN:

NOMBRE DEL CARGO:	Supervisor de producción
SUPERVISADO POR:	Administrador
SUPERVISA A:	Maestros

DESCRIPCIÓN DEL CARGO:

Descripción Funcional (Principales Funciones Y Responsabilidades)

Elaboración del plan de producción y garantizar el cumplimiento del mismo.
Coordinar la compra de materia prima.
Llevar un inventario semanal tanto de materia prima como de producto terminado.

PERFIL

Edad: 35 años en adelante

Género: Masculino

Formación Académica (Incluye idiomas)

Estudiantes de Ingeniería Industrial

Experiencia Previa (Años, Tipo de empresa)

1 año liderando equipos de trabajo en empresas productoras de ventanas de aluminio y vidrio

Capacitación Adicional – Conocimientos Técnicos

Producción de ventanas de aluminio y vidrio

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES – COMPETENCIAS

Liderazgo y don de mando
Seguimiento y control
Organización y Planificación
Pro actividad
Iniciativa y Creatividad
Habilidad de Comunicación

MAESTRO

DATOS DE IDENTIFICACIÓN:

NOMBRE DEL CARGO:	Maestro
SUPERVISADO POR:	Supervisor de producción
SUPERVISA A:	Oficiales

DESCRIPCIÓN DEL CARGO:

Descripción Funcional (Principales Funciones Y Responsabilidades)

Manejo y corte de materia prima
Supervisión del ensamblaje

PERFIL

Edad: 25 años en adelante

Género: Masculino

Formación Académica (Incluye idiomas)

Bachiller

Experiencia Previa (Años, Tipo de empresa)

1 año de experiencia en empresas productoras de ventanas de aluminio y vidrio

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES – COMPETENCIAS

Organización y Planificación

Liderazgo

Supervisión y Control

Habilidad de Negociación

Pro actividad

Iniciativa y Creatividad

OFICIAL

DATOS DE IDENTIFICACIÓN:

NOMBRE DEL CARGO: Oficial
SUPERVISADO POR: Maestro

DESCRIPCIÓN DEL CARGO:

Descripción Funcional (Principales Funciones Y Responsabilidades)

Ensamblaje de las ventanas
Cumplimiento del plan de producción

PERFIL

Edad: 20 años en adelante

Género: Masculino

Formación Académica (Incluye idiomas)

Bachiller

Experiencia Previa (Años, Tipo de empresa)

6 meses de experiencia en manejo de herramientas y/equipos técnicos para el ensamblaje de ventanas de aluminio y vidrio

HABILIDADES Y APTITUDES ESPECIALES – COMPETENCIAS

Organización y Planificación
Pro actividad

5.6.4. Estudio Legal

Para la creación de la nueva línea de ventanas de aluminio y vidrio pre fabricadas con medidas estandarizadas se necesitará obtener los permisos y autorizaciones que son requeridos legalmente, tales como:

- Registro único del contribuyente (RUC)
- Permiso de funcionamiento
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos
- Registro patronal

Actualmente la microempresa ya posee todos estos documentos

5.6.5. Estudio Financiero

Dentro del estudio financiero es importante destacar los siguientes aspectos:

Cuadro 14. Flujo de Ingresos - Proyectado

WINDOOR						
FLUJO FINANCIERO						
Productos	AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos (US\$)						
Ventana Estadarizada - 0.80 x 0.60		153,000.00	163,863.00	175,497.27	187,957.58	201,302.57
Ventana Estadarizada - 1.20 x 1.20		450,000.00	481,950.00	516,168.45	552,816.41	592,066.38
Total		603,000.00	645,813.00	691,665.72	740,773.99	793,368.94

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

Cuadro 15. Flujo de Costos – Proyectado

WINDOOR						
FLUJO FINANCIERO						
Productos	AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos (US\$)						
Ventana Estadarizada - 0.80 x 0.60		130,050.00	139,283.55	149,172.68	159,763.94	171,107.18
Ventana Estadarizada - 1.20 x 1.20		382,500.00	409,657.50	438,743.18	469,893.95	503,256.42
Total		512,550.00	548,941.05	587,915.86	629,657.89	674,363.60

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

Cuadro 16. Flujo Operativo - Proyectado

WINDOOR						
FLUJO FINANCIERO						
Productos	AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo Financiero						
Ingresos (US\$)		603,000.00	645,813.00	691,665.72	740,773.99	793,368.94
Costos (US\$)		512,550.00	548,941.05	587,915.86	629,657.89	674,363.60
Gastos Administrativos		64,600.22	71,613.00	79,922.45	87,073.82	95,463.39
Depreciación		328.20	328.20	328.20	328.20	328.20
Inversión	-20,000.00	-	-	-	-	-
Flujo Operacional	-20,000.00	25,521.58	24,930.75	23,499.21	23,714.08	23,213.75
Depreciación		328.20	328.20	328.20	328.20	328.20
Flujo neto	-20,000.00	25,849.78	25,258.95	23,827.41	24,042.28	23,541.95

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

5.6.6. Evaluación Económica

Dentro de la evaluación económica, hemos considerado por medio del VAN Y la TIR: Para nuestro esquema del VAN y el TIR hemos considerado estos tres diferentes escenarios, que se detallan a continuación:

Cuadro 17. Alternativa PESIMISTA

ALTERNATIVA PESIMISTA	
Valor Actual Neto	\$46,607.13
Tasa Interna de Retorno	124%
Tasa de descuento - Minima Aceptable de Rendimiento	25%
Período de recuperación	5 años

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narváez

Basándonos en el análisis con la alternativa Pesimista, notamos con una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del 25%, con un periodo de recuperación máximo de 5 años esto implica que no contamos con un índice negativo por lo que es factible el proyecto a realizar.

Cuadro 18. Alternativa OPTIMISTA

ALTERNATIVA MAS OPTIMISTA	
Valor Actual Neto	\$30,670.47
Tasa Interna de Retorno	124%
Tasa de descuento - Minima Aceptable de Rendimiento	40%
Período de recuperación	5 años

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narvárez

En lo que respecta al análisis con la alternativa Optimista, encontramos una tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del 40%, asimismo con un periodo de recuperación de 5 años encontrándonos con un porcentaje positivo, lo que nos demuestra que el proyecto es sustentable en su ejecución.

Cuadro 19. Alternativa MÁS PROBABLE

ALTERNATIVA MAS PROBABLE	
Valor Actual Neto	\$35,180.49
Tasa Interna de Retorno	124%
Tasa de descuento - Minima Aceptable de Rendimiento	35%
Período de recuperación	5 años

Elaborado por: David Bowen – Viviana Narvárez

En la alternativa Más Probable, esto es, apegándonos a la realidad de la inversión, proyectándonos a cinco años, una Tasa Interna de Retorno del 124%, nos encontramos que el rendimiento mínimo aceptable es del 35% lo que implica que la

Creación de la Nueva Línea de Producto en la empresa "WINDOOR", es factible como proyecto.

5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta que hemos presentado es la de dar a conocer la factibilidad de crear una nueva línea de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas, de dos tipos de medidas que son 1.20 x 1.20 mts., que serán utilizadas normalmente en salas, comedores, dormitorios, y de 0.80 x 0.60 mts., en baños y secciones con otros tipos de dimensiones.

Cuadro 20. Plan de ejecución

OBJETIVOS ESPECIFICOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	PRESUPUESTOS
Contribuir con el desarrollo empresarial de la micro empresa Windoor logrando obtener mayores márgenes de rentabilidad y expansión en el mercado nacional.	Analizar la situación actual de la Microempresa.	Humano	\$ 500,00
	Analizar el mercado.		
	Desarrollo de la nueva línea.		
Optimizar los tiempos y materiales de construcción mediante la estandarización de medidas.	Seleccionar las dos medidas de ventanas más utilizadas	Humano – Tecnológico	\$ 1.000,00
	Optimización de material		
	Adquirir de forma anticipada los materiales a utilizar.		
Proveer al mercado de la construcción de una ventana de aluminio y vidrio de rápida adquisición manteniendo los estándares de calidad necesarios.	Fabricación en serie de las ventanas.	Humano- Materia prima	\$ 2.000,00
	Mantener stock significativo		
	Ampliar canales de distribución		
Determinar el impacto socio-económico que tendrá la implementación de una nueva línea de producto.	Análisis comparativo de la microempresa	Humano – Tecnológico	\$ 400,00
	Encuestas a clientes de la microempresa.		
	Encuesta a proveedores		
TOTAL	TRES MIL NOVECIENTOS DÓLARES		\$ 3.900,00

Elaborado por: David Bowen y Viviana Narváez.

5.7.1. Actividades

- ✓ **Análisis de la situación actual de la Microempresa.-** Esta se desarrollará a través de un análisis situacional para así establecer las diferentes deficiencias y fortalezas con las que cuenta la microempresa.
- ✓ **Análisis del mercado.-** Se establecerá mediante el estudio de mercado las necesidades que se encuentra actualmente en el sector de la construcción específicamente en lo que se refiere a ventanas de aluminio y vidrio.

- ✓ **Selección de las medidas de ventanas más utilizadas.-** Mediante un análisis de las ventas se determinarán las medidas de ventanas más solicitadas.
- ✓ **Adquisición de forma anticipada de los materiales a utilizar.-** Con la adquisición anticipada de materia prima lograremos eliminar los retrasos en la fabricación y así mejorar los tiempos de entregas
- ✓ **Análisis comparativo de la microempresa.-** Se desarrollaran evaluaciones periódicas para determinar el impacto que ha tenido la creación de la nueva línea en la microempresa.
- ✓ **Encuestas a clientes de la microempresa.-** Se desarrollaran encuestas periódicas para establecer el nivel de satisfacción de nuestros clientes con el nuevo producto y sus implicaciones.
- ✓ **Encuesta a proveedores.-** Se desarrollaran esta encuesta para establecer que beneficios han obtenido con este nuevo sistema de compras.
- ✓ **Desarrollo de la nueva línea.-** Desarrollar un plan de ejecución de la nueva línea de ventanas de aluminio y vidrio.
- ✓ **Optimización de material.-** Una vez obtenidas las medidas más solicitadas se realizará un plan para optimizar la materia prima y así evitar el desperdicio de este recurso.
- ✓ **Fabricación en serie de las ventanas.-** Con los procesos de fabricación ya adecuados para la elaboración en serie reduciremos errores o daños de la materia prima, y así mejorar la calidad del producto.
- ✓ **Existencia significativa de stock.-** Mantener en bodega una cantidad determinado de producto terminado para realizar la entrega de este de manera inmediata.
- ✓ **Ampliación de canales para la distribución.-** Establecer convenios comerciales con distribuidoras de materiales para la construcción.

5.7.2. Recursos, análisis financiero

El punto de equilibrio que debemos tener en este proyecto es el de realizar la producción y comercialización de mínimo 160 ventanas – (Ventana Estandarizada -

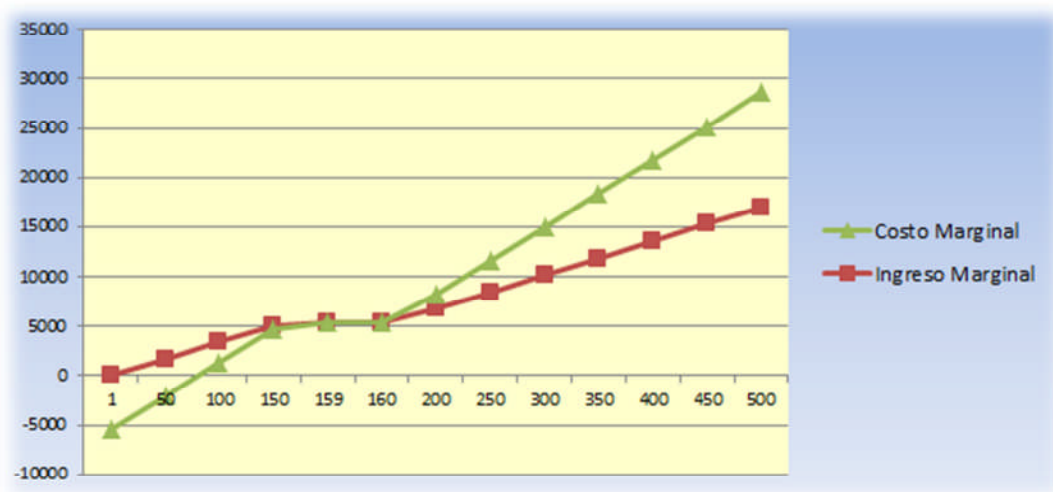
0.80 x 0.60) y 73 ventanas – (Ventana Estandarizada - 1.20 x 1.20) por mes. Lo cual es muy viable, considerando el crecimiento de las diferentes zonas, y urbanizaciones.

Cuadro 21. Análisis de Punto de Equilibrio

Ventana Estandarizada - 0.80 x 0.60						
Cantidad	PVU	Ingreso	CVU	Ingreso Marginal	CF	Costo Marginal
1	34	34	28.9	5.1	5383.35	-5378.25
50	34	1700	28.9	1671.1	5383.35	-3712.25
100	34	3400	28.9	3371.1	5383.35	-2012.25
150	34	5100	28.9	5071.1	5383.35	-312.25
159	34	5406	28.9	5377.1	5383.35	-6.25
160	34	5440	28.9	5411.1	5383.35	27.75
200	34	6800	28.9	6771.1	5383.35	1387.75
250	34	8500	28.9	8471.1	5383.35	3087.75
300	34	10200	28.9	10171.1	5383.35	4787.75
350	34	11900	28.9	11871.1	5383.35	6487.75
400	34	13600	28.9	13571.1	5383.35	8187.75
450	34	15300	28.9	15271.1	5383.35	9887.75
500	34	17000	28.9	16971.1	5383.35	11587.75

Elaborado por: David Bowen y Viviana Narváez.

Figura 15. Punto de Equilibrio – Ventanas Estandarizadas 0.80 x 0.60

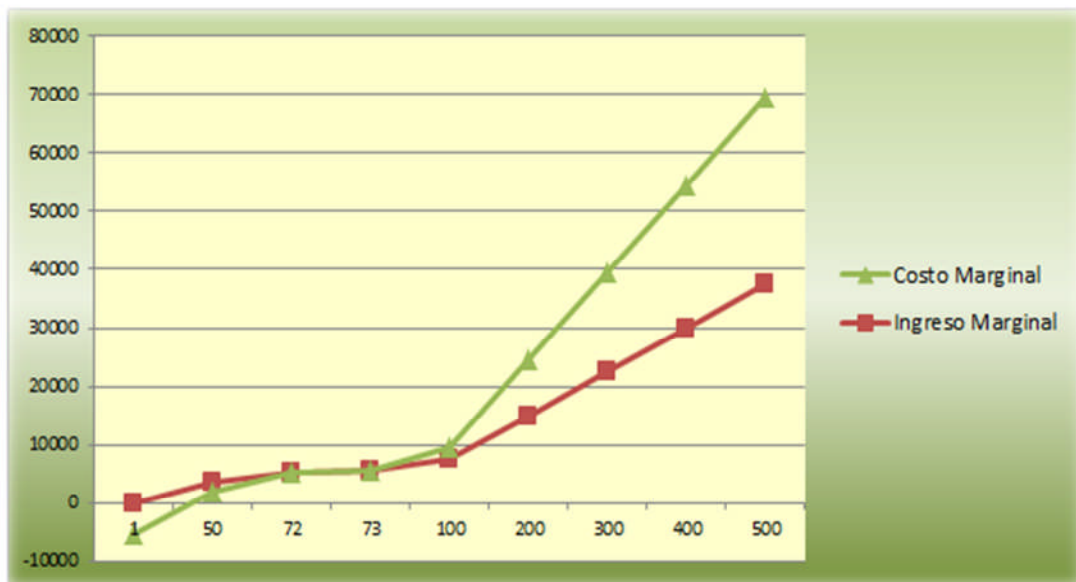


Cuadro 22. Análisis de Punto de Equilibrio

Ventana Estandarizada - 1.20 x 1.20							
Cantidad	PVU	Ingreso	CVU	Ingreso Marginal	CF	Costo Marginal	
1	75	75	63.75	11.25	5383.35	-5372.1	
50	75	3750	63.75	3686.25	5383.35	-1697.1	
72	75	5400	63.75	5336.25	5384.35	-48.1	
73	75	5475	63.75	5411.25	5385.35	25.9	
100	75	7500	63.75	7436.25	5383.35	2052.9	
200	75	15000	63.75	14936.25	5383.35	9552.9	
300	75	22500	63.75	22436.25	5383.35	17052.9	
400	75	30000	63.75	29936.25	5383.35	24552.9	
500	75	37500	63.75	37436.25	5383.35	32052.9	

Elaborado por: David Bowen y Viviana Narváez.

Figura 16. Punto de Equilibrio – Ventanas Estandarizadas 1.20 x 1.20



5.7.3. IMPACTO

Social.- Desarrollando el presente proyecto, consideramos que en el sector de la construcción se verá altamente beneficiado, debido a que se reducirán los precios adquisición de ventanas y a su vez los tiempos de entrega por la rápida disponibilidad del producto.

En lo que se refiere al talento humano se crearán nuevas plazas de trabajo y así obtendrán más estabilidad laboral debido a la constante fabricación y venta del producto.

También los proveedores se verán beneficiados con el aumento en sus ventas de pedido de materiales mayor organización en los pedidos que se realizarán.

Económico.- La microempresa se verá fortalecida económicamente debido a que con la innovación en la presentación de las ventanas se logrará aumento en sus ventas. Con la compra de materiales al por mayor, y la optimización de este recurso disminuirán los costos de fabricación y así se logrará mayor rentabilidad.

5.7.4. CRONOGRAMA

Cuadro 23. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	SEMANAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
*Analizar la situación actual de la Microempresa.	■											
*Analizar el mercado.		■										
*Seleccionar las dos medidas de ventanas más utilizadas			■									
*Adquirir de forma anticipada los materiales a utilizar.				■								
*Análisis comparativo de la microempresa					■							
*Encuesta a clientes de la microempresa.						■						
*Encuesta a proveedores							■					
*Desarrollo de la nueva línea.								■				
*Optimización de material									■			
*Fabricación en serie de las ventanas.										■		
*Mantener stock significativo											■	
*Ampliar canales de distribución												■

5.7.5. LINEAMIENTO PARA EVALUAR LA PROPUESTA

Cuadro 24. Costo Actual VS Costo con medidas estandarizadas

VENTANAS 1,20 X 1,20			
COSTO ACTUAL	\$ 55,00	COSTO CON MEDIDAS ESTANDARIZADAS	\$ 52,00
PVP ACTUAL	\$ 65,00	PVP CON MEDIDAS ESTANDARIZADAS	\$ 60,00
Margen de Utilidad Actual	\$ 10.00	Margen con medidas estandarizadas	\$ 12.00

Elaborado por: David Bowen y Viviana Narváez.

Analizando los resultados del cuadro anterior verificamos que el costo actual vs costo con estandarización de medidas este disminuye en un 5.45% de la misma manera el P.V.P. que disminuye en un 8.33% dando como resultado final que la rentabilidad aumentaría en un 2% por ventana con la estandarización

Cuadro 25. Procesos Windoor

PROCESOS Windoor		
N°	ACTUAL	ESTANDARIZADO
1	Contacto cliente / Windoor	Contacto cliente / Windoor u otro proveedor
2	Toma de medidas en obras	Cotización
3	Cotización	Confirmación de la compra
4	Negociación	Entrega de ventana
5	Confirmación de la compra	
6	Compra de materiales	
7	Fabricación de ventanas	
8	Entrega de ventana	

Elaborado por: David Bowen y Viviana Narváez.

Encontramos que con la fabricación en serie de ventanas con medidas estandarizadas es sus procesos se reducirán en un 50% como logramos observar en el cuadro anterior.

La venta del producto se realiza actualmente a través de la microempresa, pero con la estandarización se crearán puntos de ventas en los distribuidores de materiales de construcción (Ferrisariato, Disensa, otros).

CONCLUSIONES

- ❖ Los indicadores económicos y financieros, como son la Tasa Interna de Retorno (TIR), el valor actual neto (VAN), el periodo de recuperación de la inversión y el costo beneficio, determinan la factibilidad financiera de este proyecto convirtiéndolo en un motivador para la implementación.
- ❖ A través de la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas, el mercado contará con un producto de inmediata disponibilidad y de óptima calidad.
- ❖ Los precios de venta al público disminuirán, debido al ahorro que se obtendrá con la optimización de la materia prima.
- ❖ La Microempresa Windoor, obtendrá crecimiento en sus rendimientos financieros, con la creación de un producto innovador y de bajo costo que satisface las necesidades actuales del mercado.
- ❖ Al contar con medidas estandarizadas, se facilitará el proceso de acabados en la construcción de inmuebles, debido a que no habrá variación en las medidas, la instalación de las ventanas será inmediata, optimizando los tiempos para la realización de los siguientes procesos.

RECOMENDACIONES

- ❖ El análisis financiero de este proyecto establece la factibilidad del mismo y se recomienda considerar la puesta en marcha de la creación de la nueva línea en la microempresa Windoor.
- ❖ Establecer nexos comerciales, con distribuidores de materiales de construcción para la promoción de este producto.
- ❖ Mantener un control continuo en las cantidades de desperdicio de la materia prima para fomentar el ahorro de este recurso.
- ❖ Análisis periódicos de los ingresos y egresos para lograr mantener el margen de rentabilidad deseado.
- ❖ Diseñar y elaborar un molde para las constructoras, que será utilizado al momento de establecer las medidas del boquete, y de esta manera facilitar este proceso.

BIBLIOGRAFÍA

ALMEIDA, Carlos; ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PANELA MOLIDA EN LA PARROQUIA PABLO ARENAS, UTN, 2004

ANZOLA, Sérvulo; DE LA IDEA DE TU EMPRESA, Editorial Mc Graw Hill, México, 2005

DE LA TORRE, Joaquín; ZAMARRÓN, Berenice; EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Editorial Prentice, México, 2002

DIARIOLA HORA.; PREMIO MUNDIAL A LA MEJOR MICROEMPRESA, Ibarra-Ecuador, 2007

GÓMEZ, Luís; BALKIN, David; ADMINISTRACIÓN, Editorial Mc Graw Hill, Madrid-España, 2003

GOMERO, Nicko; FINANZAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN, Editorial San Marcos, Lima-Perú, 2005 166

HILTON ,Welsch; RIVERA, Gordon; PRESUPUESTOS, PLANIFICACIÓN Y CONTROL, Pearson Educación, México, 2005

HUTNGEL, W; MANUAL DE ALUMINIO, 2da Edición, España, 1992

JÁCOME, Walter; BASES TEORICAS Y PRÁCTICAS PARA EL DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE INVERSIÓN, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador, 2005

LINDEGAARD, Eugenia; ENCICLOPEDIA DEL EMPRESARIO, Editorial OCÉANO, Barcelona-España, 2000

MONTEROS, Edgar; MANUAL DE GESTIÓN MICROEMPRESARIAL, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador, 2005

MOUJÁN, Hugo; CÓMO DESARROLLAR MICROEMPRESAS, Editorial Longseller, Argentina, 1996

MOKATE, Karen Marie; EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Editorial Alfaomega, Colombia, 2004

REINOSO, Víctor; EL PROCESO ADMINISTRATIVO Y SU APLICACIÓN DE LAS EMPRESAS, Ministerio de Educación y Cultura, Quito-Ecuador, 1983 167

REYES, Agustín; ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, Editorial LIMUSA, México, 1995

TORRES RODRÍGUEZ, Luís; LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR, Fundación AVANZAR, Quito-Ecuador, 2005

ANEXOS

ANEXO 1

PROBLEMA SUBPROBLEMA	FORMULACIÓN SISTEMATIZACIÓN	OBJETIVOS GENERAL\ESPECIFICOS	HIPOTESIS	V.I	V.D	indicador	conceptualización
Rendimiento financiero limitado	¿Cómo la inexistencia de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas afecta en el rendimiento financiero de la microempresa Windoor?	Determinar la viabilidad financiera para la creación de una nueva línea de producto de ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas en la microempresa Windoor.	La prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas mejora el rendimiento financiero de la microempresa Windoor.	Prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio	Rendimiento financiero de la microempresa Windoor.	Porcentaje de variación de la Utilidad	análisis de la demanda actual del producto a comercializar - Indicadores que midan rentabilidad
MERCADO INSATISFECHO POR FALTA DE PRODUCTOS DISPONIBLES	¿EN QUE INFLUYE la falta de productos de ventanas de aluminio y vidrio en la satisfacción del MERCADO?	Determinar el comportamiento del mercado para la adquisición de ventanas de aluminio y vidrio ante la falta de alternativas disponibles.	Las ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas satisface las necesidades del mercado.	Ventanas de aluminio y vidrio prefabricadas con medidas estandarizadas	Necesidades del mercado	Nivel de producción - evaluación de la satisfacción del cliente	Elaboración de ventanas prefabricadas y estandarizadas - Medición por medio de encuesta de satisfacción.
ALTOS COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	¿COMO AFECTAN LOS ELEVADOS COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS EN LA FABRICACION DE VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO?	Analizar la variación de los costos directos e indirectos en la fabricación de ventanas de aluminio y vidrio.	La variación de los costos directos e indirectos incrementa los precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio	Variación de los costos directos e indirectos	Precios de venta al público de las ventanas de aluminio y vidrio	Optimizar materia prima - reducción de costo	Mejorar procesos de producción - Mejorar la utilización de la meteria prima.
TIEMPOS PROLONGADOS EN los procesos de LA NEGOCIACIÓN, PRODUCCIÓN Y ENTREGA	¿En que inciden los tiempos prolongados de los procesos de negociación producción e instalación en la entrega de las ventanas de aluminio y vidrio?	Cuantificar el tiempo de los procesos de la negociación, producción de las ventanas de aluminio y vidrio.	El proceso de producción prolonga el tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio	Proceso de producción	Tiempo de entrega de las ventanas de aluminio y vidrio	Tiempo de respuesta de la disponibilidad del producto - Entrega en tiempo requerido	Disminución de tiempo en la fabricación- Disponibilidad del producto en tiempo requerido
EXCESO DE LOS FABRICANTES DE VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO	¿CÓMO EL EXCESO DE LOS FABRICANTES DE VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO INCIDE EN EL RENDIMIENTO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA WINDOOR?	Analizar el comportamiento del rendimiento financiero de la microempresa Windoor en relación al aumento de los fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio.	El rendimiento financiero de la microempresa Windoor está relacionado con el crecimiento de la oferta de ventanas de aluminio y vidrio	Rendimiento financiero de la microempresa Windoor	Crecimiento de la oferta de ventanas de aluminio y vidrio.	Usabilidad del producto-evaluar niveles de venta	Innovación del producto en el mercado- Mejorando utilidad neta

ANEXO 2



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES
CARRERA INGENIERIA EN CONTADURIA PÚBLICA C.P.A

En su opinión, ¿de qué manera influirá la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado de la construcción?

1.- Mucho

2.- Poco

3.- Nada

1. Según su criterio, la prefabricación de las ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas mejora el rendimiento financiero de la microempresa Windoor.

1.- De acuerdo

2.- En desacuerdo

3.- Indistinto

2. En qué magnitud la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio afecta la forma de construcción de inmuebles:

1.- Mucho

2.- Poco

3.- Nada

3. Cree usted, que la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas suplirá las necesidades actuales del mercado:

1.- De acuerdo

2.- En desacuerdo

3.- Indistinto

4. Con que frecuencia cree Usted que la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio optimiza los procesos de producción.

1.- Siempre

2.- Casi Siempre

3.- Algunas veces

4.- Rara vez

5.- Nunca

5. Cuanto considera usted que mejorará los tiempos de entrega, con la prefabricación de ventanas de aluminio y vidrio con medidas estandarizadas:

1.- Mucho

2.- Poco

3.- Nada

6. Cree usted que los costos directos e indirectos de fabricación disminuirán con la estandarización de ventanas de aluminio y vidrio:

1.- De acuerdo

2.- En desacuerdo

3.- Indistinto

7. Usted cree que los precios de venta al público disminuirán con la estandarización de medidas de ventanas de aluminio y vidrio:

1.- De acuerdo

2.- En desacuerdo

3.- Indistinto

8. El crecimiento de fabricantes de ventanas de aluminio y vidrio en el mercado de la construcción, afecta al rendimiento financiero de la microempresa Windoor:

1.- Si afecta

2.- No afecta

3.- Indistinto

ANEXO 3



Guayaquil, 07 de octubre de 2013

Carta de Autorización

Por medio de la presente, el señor David Antonio Bowen Rodas, en calidad de propietario de la microempresa Windoor, autoriza a: David Antonio Bowen Rodas y a Grecia Viviana Narváez Tapia, egresados de la Universidad Estatal de Milagro de la carrera Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría – CPA, realizar el proyecto de tesis, cuyo tema es “CREACIÓN DE UNA NUEVA LINEA DE VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO PREFABRICADAS CON MEDIDAS ESTANDARIZADAS PARA INCREMENTAR EL RENDIMIENTO FINANCIERO DE LA MICROEMPRESA WINDOOR”

Para lo cual las suscritas, cuentan con la total aprobación y autorización de solicitar la información requerida para dicho proyecto.

Firmado y sellado.

ANEXO 4

MANDATO CONSTITUYENTE No. 8

(ELIMINACIÓN Y PROHIBICIÓN DE LA TERCERIZACIÓN, INTERMEDIACIÓN LABORAL, CONTRATACIÓN LABORAL POR HORAS Y CUALQUIER FORMA DE PRECARIZACIÓN DE LAS RELACIONES DE TRABAJO)

EL PLENO DE LA ASAMBLEA CONSTITUYENTE

Considerando:

Que, el artículo 1 del Reglamento de Funcionamiento de la Asamblea Constituyente de 11 de diciembre del 2007, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 236 de 20 de los mismos mes y año, establece que: “la Asamblea Constituyente representa la soberanía popular que radica en el pueblo ecuatoriano, y que por su propia naturaleza está dotada de plenos poderes”; Que, el artículo 2, numeral 2 del mismo Reglamento determina que la Asamblea Constituyente aprobará mandatos constituyentes, decisiones y normas, para el ejercicio de sus plenos poderes; Que, la Asamblea Constituyente debe contribuir a erradicar la injusticia laboral y la aberrante discriminación social, ocasionadas por el uso y abuso de los sistemas precarios de contratación laboral conocidos como tercerización de servicios complementarios, intermediación laboral y contratación por horas; Que, la legislación del trabajo y su aplicación se sustentan en los principios del derecho social y, por lo mismo, debe asegurar al trabajador una relación jurídica laboral directa que implique estabilidad y remuneraciones justas; Que, la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral generalizada y la contratación por horas, constituyen modalidades de relación laboral que vulneran los derechos del trabajador y los principios de estabilidad, de pago de remuneraciones justas, de organización sindical y contratación colectiva; Que, las fuentes de empleo son generadas por las unidades económicas y entidades que realizan procesos de producción o servicios y son ellas las que demandan trabajadoras/es. Las compañías que se dedican a las actividades de tercerización de servicios complementarios e intermediación laboral, hacen uso de esa demanda con carácter mercantil para su propio beneficio;

Que, se ha tratado de limitar estas formas discriminatorias de contratación laboral a través de la Ley Reformatoria al Código del Trabajo, mediante la cual se regula la actividad de tercerización de servicios complementarios y la intermediación laboral, publicada en el Registro Oficial No. 298 del 23 de junio del 2006, sin embargo de lo cual, las empresas usuarias han abusado de estas formas de contratación,

perjudicando a miles de trabajadores en el Ecuador; Que, muchas empresas intermediarias, tercerizadoras y otras que actúan al margen de la ley, en complicidad con ciertas empresas usuarias, han vulnerado sistemáticamente los derechos de los trabajadores, pagándoles remuneraciones y prestaciones sociales inferiores a las que por ley estaban obligados e incluso han deshumanizado el trabajo, convirtiendo a la fuerza del trabajo en simple mercancía; Que, la tercerización de servicios, la intermediación laboral y la contratación por horas, precarizan la actividad laboral, desentienden y desconocen los convenios internacionales de trabajo e impiden la organización sindical y la contratación colectiva; Que, es imperativo suprimir y prohibir estas formas extrañas y precarias de trabajo, para promover y recuperar los derechos laborales; Que, en aras de la equidad laboral es necesario revisar y regular las cláusulas de los contratos colectivos de trabajo celebrados por instituciones del sector público, empresas públicas estatales, de organismos seccionales y por las entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, que contienen privilegios y beneficios desmedidos y exagerados de grupos minoritarios que atentan contra el interés general y de los propios trabajadores; y, En uso de sus atribuciones y facultades expide el siguiente:

MANDATO CONSTITUYENTE No. 8

Art. 1.- Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador.

Art. 2.- Se elimina y prohíbe la contratación laboral por horas.

Con el fin de promover el trabajo, se garantiza la jornada parcial prevista en el artículo 82 del Código del Trabajo y todas las demás formas de contratación contemplada en dicho cuerpo legal, en la que el trabajador gozará de estabilidad y de la protección integral de dicho cuerpo legal y tendrá derecho a una remuneración que se pagará aplicando la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa, que no podrá ser inferior a la remuneración básica mínima unificada.

Asimismo, tendrá derecho a todos los beneficios de ley, incluido el fondo de reserva y la afiliación al régimen general del seguro social obligatorio.

En las jornadas parciales, lo que exceda del tiempo de trabajo convenido, será remunerado como jornada suplementaria o extraordinaria, con los recargos de ley.

Art. 3.- Se podrán celebrar contratos con personas naturales o jurídicas autorizadas como prestadores de actividades complementarias por el Ministerio de Trabajo y Empleo, cuyo objeto exclusivo sea la realización de actividades complementarias de: vigilancia, seguridad, alimentación, mensajería y limpieza, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la usuaria.

Art. 4.- En los contratos a que se refiere el artículo anterior, la relación laboral operará entre los prestadores de actividades complementarias y el personal por esta contratado en los términos de la ley, sin perjuicio de la responsabilidad solidaria de la persona en cuyo provecho se preste el servicio.

Los trabajadores de estas empresas de acuerdo con su tiempo anual de servicios participarán proporcionalmente del porcentaje legal de las utilidades líquidas de las empresas usuarias, en cuyo provecho se realiza la obra o se presta el servicio. Si las utilidades de la empresa que realiza actividades complementarias fueren superiores a las de la usuaria, el trabajador solo percibirá éstas.

Además, los trabajadores que laboren en estas empresas, tendrán todos los derechos consagrados en la Constitución Política de la República, convenios con la OIT, ratificados por el Ecuador, este Mandato, el Código del Trabajo, la Ley de Seguridad Social y demás normas aplicables.

Art. 5.- En el contrato de trabajo que se suscriba entre la empresa que se dedica a actividades complementarias y cada uno de sus trabajadores, en ningún caso se pactará una remuneración inferior a la básica mínima unificada o a los mínimos sectoriales, según la actividad o categoría ocupacional.

Dichos contratos de trabajo obligatoriamente deben celebrarse por escrito y registrarse dentro de los treinta días subsiguientes a su celebración, ante el Ministerio de Trabajo y Empleo.

Es nula toda cláusula que impida que el trabajador de actividades complementarias sea contratado directamente por la usuaria bajo otra modalidad contractual.

La empresa que realiza actividades complementarias tiene la obligación de entregar al trabajador contratado el valor total de la remuneración que por tal concepto reciba de la usuaria, lo cual deberá acreditarse mediante la remisión mensual de una copia de los roles de pago firmados por los trabajadores y las planillas de aportes al IESS con el sello de cancelación o los documentos que acrediten tales operaciones, requisito sin el cual la usuaria no realizará el pago de la respectiva factura a la empresa que se dedica a actividades complementarias.

La empresa que realiza actividades complementarias, en el contrato mercantil que celebre con la usuaria, deberá garantizar el pago íntegro de las remuneraciones del trabajador y de todos sus beneficios laborales y de seguridad social.

Art. 6.- Las empresas de actividades complementarias y las usuarias no pueden entre sí, ser matrices, filiales, subsidiarias ni relacionadas, ni tener participación o relación societaria de ningún tipo, hecho que debe acreditarse mediante una declaración juramentada de los representantes legales de las empresas que suscriben el contrato y otorgada ante notario o juez competente que determine esta circunstancia.

La usuaria del sector privado que contrate a una persona jurídica, vinculada para el ejercicio de las actividades complementarias, asumirá a los trabajadores como su personal de manera directa y será considerada para todos los efectos como empleador del trabajador, vínculo que se regirá por las normas del Código del Trabajo. Además, será sancionada con una multa de seis (6) remuneraciones básicas mínimas unificadas, sanción que será impuesta por los directores regionales. Si esta vinculación sucediera en el sector público, será el funcionario que contrate la empresa de actividades complementarias quien asumirá a los trabajadores a título personal como directos y dependientes, sin que las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, municipales y por las entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, puedan hacerse cargo de ellos ni asuma responsabilidad alguna, ni siquiera en lo relativo a la solidaridad patronal que en todos los casos corresponderá a dicho funcionario, quien además será sancionado con multa de seis (6) remuneraciones básicas mínimas unificadas y la

remoción o pérdida de su cargo, según corresponda, sin derecho a indemnización alguna.

Art. 7.- Las violaciones de las normas del Código del Trabajo, serán sancionadas en la forma prescrita en los artículos pertinentes de dicho cuerpo legal y, cuando no se haya fijado sanción especial, el Director Regional del Trabajo impondrá multas de un mínimo de tres y hasta un máximo de veinte sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 95 del Código de la Niñez y la Adolescencia. Igual sanción se impondrá en caso de violación de las regulaciones del presente Mandato.

Los jueces y los inspectores de trabajo podrán imponer multas de hasta tres sueldos o salarios básicos unificados del trabajador en general.

DISPOSICIONES GENERALES

Primera.- Para el caso de las empresas del sector estratégico público, los servicios técnicos especializados que requieran dichas empresas, podrán ser contratados civilmente. Los trabajadores de las empresas de servicios técnicos especializados, tendrán relación directa y bilateral con éstas y se sujetarán a las disposiciones del Código de Trabajo.

Segunda.- Se podrá contratar civilmente servicios técnicos especializados ajenos a las actividades propias y habituales de la usuaria, tales como los de contabilidad, publicidad, consultoría, auditoría, jurídicos y de sistemas, entre otros, que serán prestados por personas naturales, o jurídicas con su propio personal y que contarán con la adecuada infraestructura física y estructura organizacional, administrativa y financiera. La relación laboral será directa y bilateral entre los prestadores de servicios técnicos especializados y sus trabajadores.

Tercera.- Los profesores de establecimientos particulares de niveles pre primario, primario, medio y superior, que no laboren jornadas completas diarias o semanales de trabajo, serán contratados mediante la modalidad de jornada parcial. El Ministerio de Trabajo y Empleo establecerá la respectiva Comisión Sectorial para la fijación del sueldo o salario básico unificado de los trabajadores de este sector. Además, tendrán derecho a la protección integral del Código del Trabajo y percibirán sus remuneraciones aún en los períodos vacacionales.

Cuarta.- Se garantiza la contratación colectiva de trabajo en las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, de organismos seccionales y por las

entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, que se ajuste a los términos establecidos en los mandatos constituyentes y en las regulaciones del Ministerio del Trabajo y Empleo.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.- Todos los contratos de intermediación laboral vigentes a la fecha de expedición del presente Mandato, se declaran concluidos, sin derecho a ningún tipo de indemnización ni reclamo de ninguna naturaleza, por parte de las empresas que venían operando como intermediarias laborales.

A partir de la fecha de vigencia del presente Mandato, los trabajadores intermediados cuya prestación de servicios se rigió por la Ley Reformatoria al Código del Trabajo, mediante la cual se reguló la actividad de intermediación laboral, y de tercerización de servicios complementarios, publicada en el Suplemento de Registro Oficial No. 298 de 23 de junio del 2006, serán asumidos de manera directa por las empresas del sector privado que contrataron con las intermediarias laborales, empresas usuarias que en lo sucesivo serán consideradas para todos los efectos como empleadoras directas de dichos trabajadores, quienes gozarán de un año mínimo de estabilidad, con una relación que se regirá por las normas del Código del Trabajo.

Los trabajadores intermediados que hayan sido despedidos a partir del primero de marzo del 2008, con motivo de la tramitación del presente Mandato, serán reintegrados a sus puestos de trabajo. El desacato de esta disposición será sancionado con el máximo de la multa establecida en el artículo 7 de este Mandato, por cada trabajador que no sea reintegrado y cuyo monto será entregado a éste, sin perjuicio de las indemnizaciones contempladas en los artículos 185 y 188 del Código del Trabajo.

Los trabajadores intermediados también serán asumidos de manera directa por las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, organismos seccionales y por las entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, siempre y cuando hayan prestado sus servicios por más de 180 días con

anterioridad a la aprobación de este mandato. Exclusivamente los obreros se incorporarán a los beneficios de la contratación colectiva a partir del segundo año de relación laboral directa, luego que sean revisados los excesos de la contratación colectiva.

No serán incorporados los trabajadores que se hallen incurso en el artículo 53 de la Ley de Modernización del Estado.

Los trabajadores de las actuales empresas tercerizadoras de servicios complementarios continuarán laborando en las mismas empresas bajo los términos y nuevas modalidades que se determinan en los artículos 3, 4, 5 y 6 del presente Mandato. Estas empresas deberán adecuar sus estatutos, contratos de trabajo con sus trabajadores, y contratos mercantiles con las correspondientes empresas usuarias, a la nueva modalidad antes indicada, en el plazo máximo de ciento veinte días contados a partir de la vigencia de este Mandato.

Segunda.- Los trabajadores que se encontraban laborando bajo la modalidad de contrato por horas por más de 180 días con anterioridad a la aprobación de este mandato serán contratados de manera obligatoria bajo las distintas modalidades previstas en el Código del Trabajo según lo establecido en el artículo 2 del presente mandato.

Tercera.- Las cláusulas de los contratos colectivos de trabajo que se encuentran vigentes y que fueron suscritos por las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, organismos seccionales y por las entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos indirectos de recursos públicos, serán ajustadas de forma automática a las disposiciones de los Mandatos Constituyentes y regulaciones que dicte el Ministerio de Trabajo y Empleo, en el plazo de ciento ochenta días.

Los contratos colectivos de trabajo a los que se refiere esta disposición transitoria, no ampararán a aquellas personas que desempeñen o ejerzan cargos directivos, ejecutivos y en general de representación o dirección, ni al personal que por la naturaleza de sus funciones y labores está sujeto a las leyes de orden público, y en especial a la Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa, Homologación y Unificación de las Remuneraciones del Sector Público.

El proceso de revisión de los contratos colectivos de trabajo a los que se refiere esta disposición transitoria, en el que participarán empleadores y trabajadores, se hará de manera pública y establecerá claras restricciones a todas las cláusulas en las que se consagran excesos y privilegios, tales como: transferencia y transmisión de cargos a familiares en caso de jubilación o fallecimiento del trabajador, horas suplementarias y extraordinarias no trabajadas y cobradas por dirigentes laborales, pago de vacaciones y reconocimiento de otros beneficios para el grupo familiar del trabajador, gratificaciones y beneficios adicionales por retiro voluntario, entrega gratuita de productos y servicios de la empresa, entre otras cláusulas de esta naturaleza.

Las cláusulas de los contratos colectivos que no se ajusten a los parámetros a los que se refieren esta disposición transitoria y que contengan privilegios y beneficios desmedidos y exagerados que atentan contra el interés general, son nulas de pleno derecho.

Los jueces, tribunales y las autoridades administrativas vigilarán el cumplimiento de esta disposición.

Cuarta.- La Función Ejecutiva luego de un proceso de diálogo social, dentro del plazo de un año establecerá los criterios que regirán la contratación colectiva de trabajo de todas las instituciones del sector público, empresas públicas estatales, municipales y por las entidades de derecho privado en las que, bajo cualquier denominación, naturaleza o estructura jurídica, el Estado o sus Instituciones tienen participación accionaria mayoritaria y/o aportes directos o indirectos de recursos públicos, los cuales no podrán ser modificados.

Quinta.- El presente Mandato Constituyente, será reglamentado por el Presidente de la República en el plazo de sesenta días.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.- Deróguese la Ley Reformatoria al Código de Trabajo, mediante la cual se reguló la actividad de intermediación laboral y la de tercerización de servicios complementarios, publicada en el Suplemento del Registro Oficial 298 de 23 de junio del 2006; los artículos 11 literal h), 14 literal g), 17 la frase: “por horas” incisos sexto al décimo tercero, 19 literal j), 41 inciso 2º y las palabras “o intermediarios” del artículo 100 de la Codificación del Código del Trabajo; 84 al 90 del capítulo denominado DE LAS REFORMAS AL CÓDIGO DEL TRABAJO DE LA LEY PARA

LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA DEL ECUADOR, relativas a la contratación laboral por horas, publicada en el Registro Oficial No. 34 del 13 de marzo del 2000; la frase “tercerización o intermediación de servicios” de la disposición general primera y la disposición general cuarta de la Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa y Unificación y Homologación de las Remuneraciones del Sector Público; el artículo 18 de la Ley 97 de Turismo, publicada en el Suplemento del Registro Oficial 733 del 27 de diciembre del 2002; los términos relativos a la tercerización e intermediación laboral de los numerales 2 y 9 del artículo 7 del Reglamento General a la Ley sobre Discapacidades; y, el Reglamento para la contratación laboral por horas, publicado en el Registro Oficial No. 547, de 18 de marzo del 2005; así como todas las disposiciones legales y reglamentarias que se opongan o contradigan al presente Mandato.

Segunda.- Para un efectivo control y cumplimiento de las disposiciones del presente mandato, que consolide los derechos fundamentales de los trabajadores y la seguridad jurídica de los empleadores, el Ejecutivo fortalecerá la infraestructura organizacional, administrativa y financiera del Ministerio de Trabajo y Empleo.

Tercera.- Este Mandato es de obligatorio cumplimiento y en tal virtud, no será susceptible de queja, impugnación, acción de amparo, demanda, reclamo, criterio o pronunciamiento administrativo o judicial alguno y entrará en vigencia en forma inmediata, sin perjuicio de su publicación en la Gaceta Constituyente y/o en el Registro Oficial.

Con el contenido de este Mandato Constituyente, notifíquese al Presidente Constitucional de la República, a los representantes de los Poderes Constituidos y a los Órganos de Control.

Se dispone su difusión nacional, para conocimiento del pueblo ecuatoriano.

Dado y suscrito en el Centro Cívico “Ciudad Alfaro”, cantón Montecristi, Provincia de Manabí de la República del Ecuador, a los treinta días del mes de marzo del 2008.

FUENTES DE LA PRESENTE EDICIÓN DE LA ELIMINACIÓN Y PROHIBICIÓN DE LA TERCERIZACIÓN, INTERMEDIACIÓN LABORAL, CONTRATACIÓN LABORAL POR HORAS Y CUALQUIER FORMA DE PRECARIZACIÓN DE LAS RELACIONES DE TRABAJO

1.- Mandato Constituyente 8 (Suplemento del Registro Oficial 330, 6-V-2008).Art. 5.- En el contrato de trabajo que se suscriba entre la empresa

DE LOS COMPROBANTES DE VENTA Y DE RETENCIÓN

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Son comprobantes de venta los siguientes documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios:

- a) Facturas;
- b) Notas o boletas de venta;
- c) Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios;
- d) Tiquetes emitidos por máquinas registradoras;
- e) Boletos o entradas a espectáculos públicos;
- f) Los documentos a los que se refiere el artículo 13 de este Reglamento.

Art. 2.- Documentos complementarios.- Son documentos complementarios a los comprobantes de venta, los siguientes:

- a) Notas de crédito;
- b) Notas de débito; y,
- c) Guías de remisión.

Art. 3.- Comprobantes de retención.- Son comprobantes de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno, este Reglamento y en las resoluciones que, para el efecto, dictará el Director General del Servicio de Rentas Internas.

Art. 4. - Autorización de impresión de los comprobantes de venta y de comprobantes de retención.- Los contribuyentes solicitarán al Servicio de Rentas Internas la autorización para la impresión de los comprobantes de venta y sus documentos complementarios, así como de los comprobantes de retención, a través

de los establecimientos gráficos autorizados, en los términos y bajo las condiciones del presente Reglamento. Los comprobantes de venta, sus documentos complementarios y los comprobantes de retención, tendrán un período de vigencia de doce meses cuando el contribuyente haya cumplido cabalmente con su obligación de presentar las declaraciones y haber efectuado el pago de los impuestos administrados por el Servicio de Rentas Internas, en lo que corresponda y que no tengan pendiente de pago *“ninguna deuda firme por los tributos administrados por el SRI o por multas. No procederá la autorización sí, con motivo de cualquier acto administrativo efectuado por el SRI, el sujeto pasivo no hubiere sido ubicado en el domicilio que haya declarado en el Registro Único de Contribuyentes.”*(Agregado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004.).

Los contribuyentes también podrán solicitar al Servicio de Rentas Internas la autorización para que dichos documentos puedan emitirse mediante sistemas computarizados, en los términos y bajo las condiciones que establezca dicha entidad.

“El Servicio de Rentas Internas autorizará la utilización de máquinas registradoras para la emisión de tiquetes, siempre que correspondan a las marcas y modelos previamente calificados por dicha institución.” (Modificado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004)

Cuando por cualquier medio se hubiere verificado el incumplimiento de la presentación de alguna declaración por parte del sujeto pasivo o que se encuentre en mora en el pago del respectivo impuesto o de un *“cualquier otra obligación tributaria firme”* .”(Agregado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004.), el Servicio de Rentas Internas autorizará, por una sola vez, la impresión de los documentos con un plazo de vigencia de tres meses, tiempo dentro del cual, el contribuyente deberá cumplir con sus obligaciones tributarias a fin de que pueda ser autorizado para la impresión de los documentos por el término anual.

“El Servicio de Rentas Internas podrá ampliar el período de vigencia de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, para los sujetos pasivos que hayan cumplido de manera ejemplar con sus obligaciones tributarias. Así mismo, podrá dicha entidad suspender la vigencia de la

autorización de los comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, cuando el contribuyente incumpliere la presentación de sus declaraciones o mantuviere impaga una deuda tributaria firme por más de 60 días. Esta suspensión también procederá cuando por cualquier medio el Servicio de Rentas Internas compruebe inconsistencias en la información o que se han alterado las condiciones originalmente establecidas, presentadas por los sujetos pasivos autorizados a emitir dichos comprobantes por medios electrónicos." (Agregado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004.)

Art. 5.- Obligación de emisión de comprobantes de venta.- Están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de los Impuestos a la Renta, al Valor Agregado y a los Consumos Especiales, sean sociedades o personas naturales, incluyendo las sucesiones indivisas, obligados o no a llevar contabilidad, en los términos establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno. Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes, aún cuando se realicen a título gratuito, o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, o se encuentren gravadas con tarifa cero (0%) del Impuesto al Valor Agregado.

Se encuentran exceptuadas de la obligación de emitir comprobantes de venta, las instituciones del Estado que prestan servicios administrativos en los términos del numeral 10 del Art. 55 de la Ley de Régimen Tributario Interno. *Agregado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004. "La emisión de estos documentos será efectuada únicamente por transacciones propias del sujeto pasivo autorizado; de comprobarse lo contrario, la Administración Tributaria denunciará el particular al Ministerio Público".*

Los trabajadores en relación de dependencia no están obligados a emitir comprobantes de venta por sus remuneraciones.

Art. 6.- Obligación de emisión de Comprobantes de retención.- Los agentes de retención, en forma obligatoria, emitirán el comprobante de retención y lo entregarán

en el momento que se realiza el pago o se acredita en cuenta, y dentro de los plazos previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

CAPITULO II

DE LOS COMPROBANTES DE VENTA, NOTAS DE CRÉDITO Y NOTAS DE DÉBITO

Art. 7.- Sustento del Crédito Tributario.- Para ejercer el derecho al crédito tributario del Impuesto al Valor Agregado, se considerarán válidas las facturas, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, y aquellos documentos a los que se refiere el Art. 13 de este Reglamento, siempre que se identifique al comprador mediante su número de RUC "*(Eliminase la palabra cédula de identidad mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004.)*, nombre o razón social, denominación o nombres y apellidos, se haga constar por separado el Impuesto al Valor Agregado y se cumplan con los demás requisitos establecidos en este Reglamento.

Art. 8.- Sustento de Costos y Gastos.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de este Reglamento, para sustentar costos y gastos a efectos de la determinación y liquidación del Impuesto a la Renta, se considerarán como comprobantes válidos los determinados en los artículos 1 y 13, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en este Reglamento.

También sustentarán gastos para efectos de la determinación y liquidación del Impuesto a la Renta, las cuotas o aportes que realice el contribuyente a condominios, asociaciones, gremios y otras organizaciones a las que deba pertenecer o afiliarse para poder desarrollar su actividad económica, siempre que en los comprobantes de pago esté plenamente identificado el condominio o la organización con su denominación, número de RUC y dirección y se identifique también a quien realiza el pago con su nombre, razón social o denominación, número de RUC ó cédula de identificación y dirección. Estos comprobantes deberán también ser preimpresos y prenumerados.

Art. 9.- Facturas.- Se emitirán y entregarán facturas en los siguientes casos:

- a) Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario.
- b) En operaciones de exportación.

Art. 10.- Notas de venta.- Se emitirán y entregarán notas de venta en operaciones con consumidores o usuarios finales. El emisor identificará al comprador exclusivamente cuando éste requiera sustentar costos y gastos o cuando el monto de la transacción supere al valor establecido en el Art. 19 de este Reglamento.

Art. 11.- Liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.- Las liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios se emitirán y entregarán por las sociedades, según la definición del Artículo 94 de la Ley de Régimen Tributario Interno y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, en las siguientes adquisiciones:

- a) De servicios ocasionales prestados en el Ecuador por personas naturales extranjeras sin residencia en el país, las que serán identificadas con su número de pasaporte y nombres y apellidos. En este caso, los entes pagadores retendrán en la fuente, tanto el Impuesto al Valor Agregado como el Impuesto a la Renta, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno;
- b) De servicios prestados en el Ecuador por sociedades extranjeras, sin domicilio ni establecimiento permanente en el país, las que serán identificadas con su nombre o razón social. En este caso, los entes pagadores retendrán en la fuente tanto el Impuesto al Valor Agregado como el Impuesto a la Renta que correspondan de conformidad con la ley;
- c) De bienes muebles corporales y prestación de servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, que por su nivel cultural o rusticidad no se encuentren en posibilidad de emitir comprobantes de venta;

Para que la liquidación de compras y prestación de servicios, dé lugar al crédito tributario y sustente costos y gastos, las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deberán haberse efectuado la retención del Impuesto al Valor Agregado, su declaración y pago, cuando corresponda.

Las personas naturales y las sucesiones indivisas no obligadas a llevar contabilidad, no están facultadas para emitir liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.

Art. 12.- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras y boletos o entradas a espectáculos.- Los tiquetes emitidos por máquinas registradoras se utilizarán en transacciones con consumidores finales. Estos tiquetes y los boletos o entradas a espectáculos públicos no dan lugar a crédito tributario por el IVA ni sustentan costos ni gastos al no identificar al comprador. Sin embargo (*Agregado mediante decreto Ejecutivo Nro. 2126 publicado en R.O. 436 de 6 de octubre de 2004.*) únicamente para tiquetes, en caso de que el consumidor requiera sustentar costos y gastos o tenga derecho a crédito tributario, podrá exigir la correspondiente nota de venta o factura, según el caso.

Art. 13.- Otros documentos autorizados.- Son documentos autorizados para sustentar crédito tributario del Impuesto al Valor Agregado y costos o gastos a efectos del Impuesto a la Renta, siempre que se identifique al comprador mediante su número de Registro Único de Contribuyentes o cédula de identidad, razón social, denominación o nombres y apellidos y se haga constar por separado el valor del Impuesto al Valor agregado, los siguientes:

- a) Los documentos emitidos por bancos, instituciones financieras crediticias que se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos, siempre que cumplan los requisitos que se establezcan en la resolución que, para el efecto, dictará el Director General del Servicio de Rentas Internas.
- b) El Documento Único de Aduanas y demás comprobantes de venta recibidos en las operaciones de importación.
- c) Los boletos o tickets aéreos, así como los documentos que por pago de sobrecarga expidan las compañías de aviación o las agencias de viaje por el servicio de transporte aéreo de personas, siempre que cumplan con los requisitos impresos señalados en los numerales 3) y 6) del Art. 17 y con los requisitos de llenado contenidos en los numerales 1), 2), 5), 8), 10), 11) y 12) del Art. 18, del presente Reglamento, además de la identificación del pasajero

y el número de RUC del emisor, pre impreso o no. El adquirente deberá recibir la primera copia indeleble del boleto, ticket o documento de pago de sobrecarga, la que le servirá como comprobante de venta para efectos de su contabilización. Si dichos boletos, tickets o documentos no cumplen con los requisitos antes señalados, la empresa de aviación o la agencia de viajes deberán emitir la correspondiente factura, además del boleto del pasaje o ticket aéreo o del documento por el pago de sobrecarga.

Art. 14.- Notas de crédito.- Las Notas de Crédito son documentos que se emitirán para anular operaciones, aceptar devoluciones y conceder descuentos o bonificaciones.

Las notas de crédito deberán consignar la serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

El comprador o quien a su nombre reciba la nota de crédito, deberá consignar en ella su nombre, número de Registro Unico de Contribuyentes o cédula de ciudadanía o pasaporte, fecha de recepción y, de ser el caso, el sello de la empresa.

Art. 15.- Notas de débito.- Las notas de débito se emitirán para el cobro de intereses de mora y para recuperar costos y gastos, incurridos por el vendedor con posterioridad a la emisión del comprobante de venta.

Las notas de débito deberán consignar la serie y número de los comprobantes de venta a los cuales se refieren.

Art. 16.- Oportunidad de entrega de los comprobantes de venta.- Los comprobantes de venta enumerados por el artículo 1 y los documentos autorizados, señalados en el artículo 13 de este Reglamento, deberán ser entregados en las siguientes oportunidades:

- a) De manera general, los comprobantes de venta serán emitidos y entregados en el momento en el que se efectúe el acto o se celebre el contrato que tenga por objeto la transferencia de dominio de los bienes muebles o la prestación de los servicios;

- b) En el caso de transferencia de bienes concertada por medios electrónicos, teléfono, telefax u otros medios similares, en el que el pago se efectuó mediante tarjeta de crédito, débito, abono en cuenta o pago contra entrega, el comprobante de venta será entregado conjuntamente con el bien;
- c) En el caso de pago de servicios a través de débitos en cuentas corrientes, cuentas de ahorros o tarjetas de crédito, los comprobantes de venta emitidos por el prestador del servicio serán entregados al cliente conjuntamente con su estado de cuenta;
- d) Cuando el giro del negocio sea la transferencia de bienes inmuebles, el comprobante de venta se entregará en la fecha en que se perciba el ingreso o en la que se celebre la escritura, lo que ocurra primero; y,
- e) En el caso de los contratos de acuerdo con los cuales se realice la transferencia de bienes o la prestación de servicios por etapas, avance de obras o trabajos y en general aquellos que adopten la forma de tracto sucesivo, el comprobante de venta se entregará al cumplirse las condiciones para cada período, fase o etapa.

ANEXO 5

CONTRATO DE COMPRAVENTA

En Guayaquil, el día jueves 8 de agosto del 2013, de una parte, **LA PARTE VENDEDORA:** Sr. David Bowen Rodas propietario de Windoor RUC 0909406463 001; De otra parte, **LA PARTE COMPRADORA:**

██████████	██████████	██████████	██████████	██████████
------------	------------	------------	------------	------------

Ambas partes, interviniendo en su propio nombre y derecho y reconociéndose capacidad legal para este acto:

EXPONEN

I.- Que ambas partes han convenido formalizar contrato de compraventa de:

- 400 ventanas de aluminio y vidrio de medidas 1.2 x 1.2 mts PVP \$45 c/u
- 275 ventanas de aluminio y vidrio de medidas 0.8 x 0.6 mts PVP \$34 c/u

Expuesto cuanto antecede, convienen en celebrar el presente contrato de compraventa de acuerdo con las siguientes:

ESTIPULACIONES:

PRIMERA.- El vendedor vende al comprador *ventanas* de su propiedad anteriormente especificada por la cantidad de dólares, sin incluir los impuestos correspondientes, que serán a cargo del comprador.

SEGUNDA.- El vendedor declara que no pesa sobre el citado bien ninguna carga o gravamen ni impuesto, deuda o sanción pendientes de abono en la fecha de la firma de este contrato, y se compromete en caso contrario a regularizar tal situación a su exclusivo cargo.

TERCERA.- Por este acto se hace entrega al comprador de la posesión del bien. El comprador se hace cargo de cuantas responsabilidades puedan contraerse por su propiedad, tenencia y uso a partir del momento de la entrega. Igualmente por este acto se realiza el pago al vendedor de la cantidad estipulada, sirviendo este documento como eficaz carta de pago.

CUARTA.- El comprador declara conocer el estado actual del bien y exonera de manera expresa al vendedor de cualquier responsabilidad por vicios o defectos ocultos, salvo aquellos ocultos que tengan su origen en dolo o mala fe del vendedor.

Y para que así conste, firman el presente contrato de compraventa, por triplicado, en la fecha y lugar arriba indicados.

Sr David Bowen Rodas

In Aldo Macchiavello

CONTRATO DE COMPRAVENTA

En Guayaquil, el día viernes 23 de agosto del 2013: De una parte, **LA PARTE VENDEDORA:** Sr. David Bowen Rodas propietario de Windoor RUC 0909406463 00, de otra parte, **LA PARTE COMPRADORA:**

--	--	--	--	--

Ambas partes, interviniendo en su propio nombre y derecho y reconociéndose capacidad legal para este acto,

EXPONEN:

I.- Que ambas partes han convenido formalizar contrato de compraventa de:

- 300 ventanas de aluminio y vidrio de medidas 1.2 x 1.2 mts PVP \$45 c/u
- 360 ventanas de aluminio y vidrio de medidas 0.8 x 0.6 mts PVP \$34 c/u

Expuesto cuanto antecede, convienen en celebrar el presente contrato de compraventa de acuerdo con las siguientes:

ESTIPULACIONES:

PRIMERA.- El vendedor vende al comprador *ventanas* de su propiedad anteriormente especificada por la cantidad de dólares, sin incluir los impuestos correspondientes, que serán a cargo del comprador.

SEGUNDA.- El vendedor declara que no pesa sobre el citado bien ninguna carga o gravamen ni impuesto, deuda o sanción pendientes de abono en la fecha de la firma de este contrato, y se compromete en caso contrario a regularizar tal situación a su exclusivo cargo.

TERCERA.- Por este acto se hace entrega al comprador de la posesión del bien. El comprador se hace cargo de cuantas responsabilidades puedan contraerse por su propiedad, tenencia y uso a partir del momento de la entrega. Igualmente por este acto se realiza el pago al vendedor de la cantidad estipulada, sirviendo este documento como eficaz carta de pago.

CUARTA.- El comprador declara conocer el estado actual del bien y exonera de manera expresa al vendedor de cualquier responsabilidad por vicios o defectos ocultos, salvo aquellos ocultos que tengan su origen en dolo o mala fe del vendedor.

Y para que así conste, firman el presente contrato de compraventa, por triplicado, en la fecha y lugar arriba indicados.

Sr David Bowen Rodas

Henriquez

Ing. Carlos Pablo