



INSTITUTO TECNOLÓGICO
“CORDILLERA”

Escuela de Administración Industrial y de la Producción

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

Autor: Jail Antonio Rodríguez Solórzano

Tutor: Ing. Richard Pillajo

Quito, 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido investigado para determinar la factibilidad de implementar una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua, ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí, se obtuvo los siguientes resultados: Del diagnóstico situacional se determinó que la parroquia de Picoazá cuenta con factores que favorecen el desarrollo del proyecto como es la presencia de la materia prima. Con el estudio de mercado se identificó que muchas personas quieren adquirir este producto, para la decoración de sus casas como oficinas para darle un toque especial. Del estudio técnico se identificó la localización óptima del proyecto, siendo el lugar estratégico la parroquia de Picoazá para que la unidad productora inicie sus operaciones, debido a que cuenta con varios factores positivos que favorecen la producción y comercialización de la madera tratada a base de la caña guadua. Para dar inicio a las actividades se necesita una inversión la misma se obtendrá a través de un préstamo bancario, también aplicando los respectivos evaluadores financieros se determinó la factibilidad del proyecto. Se ha definido la estructura estratégica y orgánica funcional donde el principal factor es el talento humano. Los resultados obtenidos de la evaluación de impactos son positivos lo que demuestra que la creación de la empresa Guadua Design es favorable y no causa ningún daño al entorno del sector.

EXECUTIVE SUMMARY

This work has been investigated to determine the feasibility of implementing a design and interior decoration based wood bamboo cane, located in the parish of Picoazá in the province of Manabí, the following results were obtained: the situational analysis was determined that the parish has Picoazá factors that favor the development of the project such as the presence of the raw material. With market research identified that many people want to purchase this product for decorating their homes and offices for a special touch. Technical study of the optimal location of the project is identified; being the parish strategic place for the producer Picoazá unit begins operation, because it has several positive factors that promote the production and marketing of treated wood base bamboo cane. To start an investment activity requires that the same will be obtained through a bank loan, also applying the respective evaluators financial feasibility of the project is determined. Defined functional strategic and organizational structure where the main factor is the human talent. The results of the impact assessment are positive showing that the creation of the company is favorable Guadua Design and causes no harm to the environment of the area.

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Rodríguez Solórzano Jail Antonio

CC 172135666-3

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Rodríguez Solórzano Jail Antonio alumno de la Escuela de Administración Industria y la Productividad, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

CC 172135666-3

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD

INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Rodríguez Solórzano Jail Antonio**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración Industrial y de la producción que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Administrador de la producción industrial y de la producción, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "*Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí*", el cual incluye el estudio de mercado y la factibilidad económica para la implementación de la industrial y la aceptación en el mercado de los productos.

b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación del programa de ordenador, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros:

- a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento;
- b) La comunicación pública del software;
- c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del programa de ordenador;
- d) Cualquier transformación o modificación del programa de ordenador;
- e) La protección y registro en el IEPI el programa de ordenador a nombre del Cesionario;
- f) Ejercer la protección jurídica del programa de ordenador;
- g) Los demás derechos

establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del programa de ordenador que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del programa de ordenador a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 13 días del mes de Octubre del dos mil catorce.

f) _____
C.C. N°1721356663
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO

AGRADECIMIENTO

En especial agradezco a la Instituto Tecnológico Superior "Cordillera", por brindarme el apoyo necesario para la elaboración de mí trabajo de tecnólogo que hoy me permiten subir un escalón más en lo académico así poder llegar a culminar mi carrera profesional.

A mi Tutor Ingeniero Richard Pillajo por compartir sus experiencias y conocimientos que me ayudaron a desarrollar y mejorar cada capítulo de mi trabajo de titulación, así mismo les agradezco por su paciencia entregada.

Agradezco también a un ángel que me está mirando desde arriba que siempre me apoyado en la buenas y en la malas y sé que en estos momentos me está mirando desde el cielo acompañado de dios.

A mis padres por el apoyo emocional y económico que me hicieron saber que esto no es un gasto es una inversión y así poder defenderme en la vida laboral y familiar.

DEDICATORIA

“El Señor dice: te hare entender, y te enseñare el camino en que debes andar; sobre ti fijare mis ojos” Salmo 32-8.

El presente trabajo de titulación está dedicado a Dios, por darme la vida, la fortaleza y sabiduría, a mi querida mamá que me ha brindado su constante apoyo y cooperación quien con mucho amor, afecto y comprensión ha hecho de mí una persona con valores y principios.

A mi padrea pesar que no hablamos mucho pero su sudor al salir a buscar el pan de cada día habla mucho y eso es una motivación grande para seguir con ese mismo objetivo luchador, a mi tío querido que siempre me enseñó de niño valores como humildad por donde valla mi familia en general ha sido mi inspiración día a día.

Índice.

RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
DECLARATORIA.....	iv
CESIÓN DE DERECHOS	v
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL	vi
AGRADECIMIENTO.....	viii
DEDICATORIA	ix
1. Introducción.....	16
1.1. Justificación.....	16
1.1.1. Lugar.....	16
1.1.2. Tiempo.....	16
1.1.3. Necesidad.....	16
1.1.4. Causas.....	17
1.1.5. Consecuencia.....	17
1.1.6. Beneficios.....	18
1.1.7. Importancia.....	18
1.2. Antecedentes.....	19
1.2.1. Competencia.....	19
1.2.2. Producto.....	20
2. Análisis situacional.....	23
2.1. Entorno externo.....	23
2.1.1. Factor económico.....	23
2.1.2. Factor Social.....	33
2.1.3. Factor Legal.....	37
2.1.5. Factor Ambiental.....	44

2.2. Entorno local.....	51
2.2.1. Clientes.....	51
2.2.2. Proveedores.....	51
2.2.3. Competencia.....	52
2.3. Análisis organizacional.....	53
2.3.1. Direccionamiento estratégico.....	53
2.3.1.2. Visión.....	54
2.3.2. Objetivos.....	54
2.3.3. Gestión administrativa.....	56
2.3.4. Gestión operativa y comercial.....	61
2.3.5. Análisis foda.....	66
3. Estudio de mercado.....	68
3.1. Análisis del consumidor.....	68
3.1.1. Determinación de la población.....	68
3.2. Oferta.....	85
3.2.1. Oferta Histórica.....	85
3.2.2. Oferta Actual.....	85
3.2.3. Oferta Proyectada.....	85
3.3. Productos Sustitutos.....	86
3.4. Demanda.....	86
3.4.1. Demanda histórica.....	86
3.4.2. Demanda actual.....	87
3.4.3. Demanda proyectada.....	87
3.5. Demanda Insatisfecha.....	88
4. Estudio Técnico.....	89
4.1. Tamaño del proyecto.....	89

4.2.	Localización.....	90
4.2.1.	Macro localización.	90
4.2.2.	Micro localización.	90
4.3.	Ingeniería del proyecto.....	92
4.3.1.	Diagrama de procesos.	92
4.3.2.	Flujo de procesos.	93
4.3.3.	Estructura organizacional.	94
4.4.	Marketing del proyecto.....	96
4.4.1.	Creación de la marca.	96
4.4.2.	Creación del slogan.	96
4.4.3.	Estrategia de producto y servicio.	96
4.5.	Cronograma del proyecto.	100
5.	<i>Estudio Financiero.....</i>	<i>101</i>
5.1.	Ingreso.	101
5.2.	Costos.....	101
5.2.1.	Gatos administrativos.	102
5.2.2.	Costo de venta.	102
5.2.3.	Costo financiero.	103
5.2.4.	Costo fijo y variable.	103
5.3.	Inversiones.....	104
5.3.1.	Inversiones fijas.....	105
5.3.2.	Capital de trabajo.....	106
5.3.3.	Fuente de financiamiento y uso de fondos.	107
5.3.4.	Amortización de financiamiento.	108
5.3.5.	Depreciaciones.	110
5.3.6.	Estado de situación inicial.	111

5.3.7.	Estado de resultados proyectados.....	112
5.3.8.	Flujo de caja.	113
5.4.	Evaluación.....	114
5.4.1.	Tasa de descuento.....	115
5.4.2.	Van (valor anual neto).....	116
5.4.3.	TIR (tasa interna retorno).....	118
5.4.4.	PRI (periodo de recuperación de la inversión)	119
5.4.5.	RBC (relación costo beneficios).....	120
5.4.7.	Análisis de índices financieros.	124
6.	Aspecto administrativo.....	127
6.1.	Impacto Ambiental.....	127
6.2.	Impacto socio económico.....	127
6.3.	Impacto económico.	127
6.4.	Otros beneficios.....	128
6.5.	Presupuesto del Proyecto.....	128
7.	Conclusiones y recomendaciones.....	129
7.1.	Conclusiones.....	129
7.2.	Recomendaciones.....	130
7.3.	Bibliografía y Web grafía.....	131
7.4.	Anexos.....	136

Índice de Tablas

TABLA N°1 PIB.	24
Tabla N°2 Inflación.....	25
Tabla N° 3 Empleo.....	27
Tabla N° 4 Tasa de Desempleo.....	28
Tabla N°5 Balanza Comercial.....	29
Tabla N°6 Tasa Activa.....	31
Tabla N°7 Tasa Activa.....	32
Tabla N°8 Niveles de Educación.....	34
Tabla N°9 Niveles de Salud.....	36
Tabla N°10 Proveedores.....	52
Tabla N°11 Foda.....	66
Tabla N° 12 Fortaleza-Amenazas.....	67
Tabla N°13 Fortaleza-Oportunidad.....	67
Tabla N°14 Debilidad- Amenaza.....	67
Tabla N°15 Pregunta N°1.....	77
Tabla N°16 Pregunta N°2.....	78
Tabla N°17 Pregunta N°3.....	79
Tabla N° 18 Pregunta N°4.....	80
Tabla N°19 Pregunta N°5.....	81
Tabla N°20 Pregunta N°6.....	82
Tabla N°21 Pregunta N°7.....	83
Tabla N°22 Pregunta N°8.....	84
Tabla N°23 Demanda Histórica.....	86
Tabla N° 24 Demanda Actual.....	87
Tabla N°25 Demanda Proyectada.....	88
Tabla N° 26 Demanda Insatisfecha.....	88

Tabla N°27 Tamaño del proyecto.	89
Tabla N°28 Macro localización.	90
Tabla N°29 Micro localización.	90
Tabla N° 30 Cronograma del Proyecto.	100
Tabla N°31 Ingresos.	101
Tabla N°32 Costos.	101
Tabla N°33 Gastos Administrativos.	102
Tabla N°34 Costo de Venta.	102
Tabla N°35 Costo Financiero.	103
Tabla N°36 Costo Variable.	104
Tabla N°37 Activos Fijos.	105
Tabla N°38 Activos Nominal.	106
Tabla N°39 Publicidad.	106
Tabla N°40 Capital de trabajo.	106
Tabla N°41 Fuente de financiamiento.	107
Tabla N°42 Monto de Financiamiento.	108
Tabla N°43 Amortización financiera.	109
Tabla N° 44 Depreciaciones.	110
Tabla N° 45 Estado Situación Inicial.	111
Tabla N° 46 Estado de Resultado.	112
Tabla N° 47 Calculo de impuesto a la renta.	112
Tabla N° 48 Impuesto a la renta.	113
Tabla N° 49 Estado de flujo de caja.	114
Tabla N° 50 Flujo neto financiero.	114
Tabla N° 51 Tasa de descuento.	115
Tabla N° 52 VAN.	116

Tabla N° 53 VAN.	117
TABLA N° 54 TIR.	118
TABLA N° 55 PRI.....	119
TABLA N° 56 RBC.....	121
TABLA N° 57 Punto de Equilibrio.....	123
Tabla N° 58 ROA.....	125
Tabla N° 59 ROE.....	125
Tabla N° 60 ROI.....	126

Índice de Figuras.

Figura N°1 Producto.....	20
Figura N° 2 Tableros.....	21
Figura N°3 Construcción.....	22
Figura N° 4 Muebles.....	22
Figura N°5 PIB.....	24
Figura N° 6 Inflación.....	26
Figura N° 7 Empleo.....	27
Figura N°8 Tasa de Desempleo.....	28
Figura N°9 Balanza Comercial.....	30
Figura N°10 Tasa Activa.....	31
Figura N° 11 Tasa Activa.....	32
Figura N°12 Niveles de Educación.....	35
Figura N° 14 Gestión operativa.....	61
Figura N°15 Gestión operativa.....	61
Figura N°16 Gestión operativa.....	62
Figura N°17 Gestión operativa.....	62
Figura N°18 Gestión operativa.....	63
Figura N°19 Gestión operativa.....	63
Figura N°20 Gestión operativa.....	64
Figura N°21 Gestión operativa.....	64
Figura N°22 Gestión operativa.....	65
Figura N°23 Gestión comercial.....	65
Figura N°24 Pregunta N°1.....	77
Figura N°25 Pregunta N° 2.....	78
Figura N°26 Pregunta N°3.....	79

Figura N° 27 Pregunta N°4.	80
Figura N°29 Pregunta N°6.	82
Figura N°30 Pregunta N°7.	83
Figura N°31 Pregunta N°8.	84
Figura N°33 Área del sector	91
Figura N°33 Diagrama de Procesos.	92
Figura N°34 Flujo de Procesos.....	93
Figura N°35 Estructura Organizacional.	94
Figura N° 36 Creación de la marca.....	96
Figura N° 37 Catalogo.	97
Figura N° 38 Flyer.	99
Figura N°39 Amortización financiera.	108
Figura N°40 Punto Equilibrio.	124

CAPÍTULO I

1. Introducción.

1.1. Justificación.

1.1.1. Lugar.

Se ha determinado que en la provincia de Manabí, cantón Portoviejo, parroquia Picoazá estará ubicado la empresa "GUADUA DESIGN".

1.1.2. Tiempo.

En el año 2013 considerando en el nuevo enfoque de la matriz productiva, generará desarrollo, bienestar y progreso necesario porque modificará no solo la estructura sino las posibilidades de crecer y desarrollarnos plenamente en el país. La matriz productiva lo que busca es alternativas de productos complementarios como es en el caso de la caña guadua mediante un adecuado uso en construcciones y reforestaciones controladas, acciones que logren mitigar de alguna forma la gran escalada de la tala de bosques.

Este proyecto se pretende implementar hasta el año 2016 en la cual darán inicio sus operaciones.

1.1.3. Necesidad.

La necesidad de este proyecto es para orientar y hacer conciencia, de los recursos que nos puede brindar la caña guadua, aplicando una cultura de cultivo sin afectar al ecosistema conservándolo al máximo. El desarrollo del presente proyecto, tiene la finalidad de ayudar en el campo de la decoración, para desarrollar la diversidad de artículos modernos y creativos que pueden ofrecer una extraordinaria resistencia, durabilidad y funcionalidad.

1.1.4. Causas.

1.1.4.1. El uso de caña guadua ha estado muy ligado a la cultura de nuestro pueblo y no tienen conocimiento de los beneficios de la planta y por eso son usadas en corrales, cercas de patios, casas, ranchos, y en la elaboración de herramientas de trabajo como por ejemplo escaleras.

1.1.4.2. El poco valor económico atribuido al recurso de la caña guadua debido a su bajo costo de producción y venta y al escaso conocimiento que existe sobre la gran variedad de usos que le puede dar esta planta muchas empresas del Ecuador no cuentan con estimados actuales sobre áreas cubiertas, producción y comercialización de especies de la caña guadua.

1.1.4.3. En la actualidad y debido a la globalización de los mercados la caña guadua no es muy reconocida ya que muchas empresas de madera solo adquieren maderas de altos renombres como en el caso del laurel y por eso los empresarios no invierte en esta madera.

1.1.5. Consecuencia.

1.1.5.1. Los impuestos al valor agregado que se le carga al procesamiento primario de la guadua, es uno de los factores que más afectan a la competitividad de la cadena de producción.

1.1.5.2. Las exportaciones ecuatorianas de la caña guadua han sido muy ilegales, uno de los principales mercados es el Perú, pero la mayor parte de caña ha ingresado de manera informal.

1.1.5.3. Debido al alto costo que implica, la industrialización y el mantenimiento de la caña guadua, empresas madereras no tienen los conocimientos necesarios para la transformación y el uso que pueden causar al adquirir el mismo.

1.1.6. Beneficios.

1.1.6.1. La caña guadua es una alternativa para el desarrollo económico-social y para aportar a la transformación de la matriz productiva.

1.1.6.2. Ayudar en el campo de la decoración, para desarrollar la diversidad de artículos modernos y creativos que pueden ofrecer una extraordinaria resistencia, durabilidad y funcionalidad de la caña guadua.

1.1.6.3. Contribuir fuentes de empleo en el sector.

1.1.6.4. Ofrecer a nuestros clientes productos a base de la caña guadua que satisfaga a la decoración de sus hogares.

1.1.7. Importancia.

(Cobo, 2013) Porque la caña guadua tiene algunas propiedades físicas y ecológicas por las que deberíamos considerarla una seria opción forestal para el país. Es liviana, fuerte, flexible, resiste grandes esfuerzos físico-mecánicos, por lo que sus módulos de compresión, tracción y flexión superan a los del acero en algunas aplicaciones. También se está investigando su resistencia sísmica para estandarizar su uso en ingeniería civil. Absorbe sonidos, olores, altas temperaturas y tiene estupendas cualidades estéticas.

Es importante para el pueblo ecuatoriano buscar nuevos modelos de construcción de viviendas para todo estrato social, ya que es imperante y de actualidad utilizar racionalmente los materiales ancestrales que se encuentran diseminados en los suelos nativos de América, y especialmente en el Ecuador.

1.2. Antecedentes.

Portoviejo, capital de la Provincia de Manabí, a 1 km de la parroquia Picoazá no se ha generado un estudio para la comercialización de la caña guadua. (galeon.com, 2012) Como señala Nilton Díaz, empresario de Picoazá, de reconocida trayectoria en la provincia, una de las medidas que se podrían adoptar, es la iniciación de una serie de charlas y seminarios dirigidos a los comerciantes. La finalidad es que conozcan cómo administrar, desde la cima, los negocios, y evitar así un descalabro de la economía alcanzada hasta ahora.

Entonces, el crecimiento alcanzado por la fuerza laboral de Picoazá deberá ser encaminado por las vías correctas, constituyendo un verdadero pulmón del crecimiento económico y social de esta centenaria parroquia.

1.2.1. Competencia.

En el sector de Picoazá al momento se ha detectado que existen 4 haciendas que proveen esta planta pero no hay una empresa que se dedique al diseño y decoración de interiores a base de la caña guadua.

1.2.2. Producto.

Los múltiples productos obtenidos con la caña guadua o bambú como sus casi 1.000 aplicaciones en la vida cotidiana es otra de sus grandes fortalezas, la mayor aplicación de la caña guadua se da en la construcción, fabricación de muebles, artesanías y como recurso natural para la conservación y transformación del medio ambiente.

Figura N°1 Producto.



1.2.2.1. Tableros de guadua

Es una excelente propiedad física mecánica, flexibilidad y capacidad importante, es resistente que la madera convencional tiene un menor costo frente a otros materiales utilizados en sistemas convencionales de construcción, menor impacto ambiental por ser un recurso renovable este tablero ayudara a las construcciones de obras civiles y arquitectónicas ya sean muebles y artesanías de decoración.

Figura N° 2 Tableros.



1.2.2.2. Construcción

(López, 2011) En la construcción de viviendas la caña guadua o bambú se puede aprovechar al máximo; la porción basal se usa en columnas y vigas, la porción intermedia en armaduras de cerchas y soleras de muros portantes o divisorios debido a sus propiedades físico-mecánicas que le confieren una extraordinaria resistencia, durabilidad y funcionalidad, es un material sobresaliente para la construcción habitacional. Expuesto a diversas pruebas de demanda estructural, la caña guadua o bambú demostraron una altísima resistencia a la tracción y a la compresión. Tiene características iguales y, en algunos casos, superiores a las del acero y puede soportar esfuerzos de compresión dos veces mayores a los que resiste el cemento, por lo tanto es un material apto para su utilización en estructuras importantes.

Figura N°3 Construcción.



1.2.2.3. Muebles

En muebles construidos con, la caña guadua o bambú las patas de la mesas y sillas son construidas con tallos completos (redondos) de diámetros menores también para este propósito es común el uso de la parte superior del rizoma, además se utilizará para los respaldares y asientos, generalmente se utiliza tablilla obtenida de tallos de mayor diámetro.

Figura N° 4 Muebles.



CAPÍTULO II

2. Análisis situacional.

2.1. Entorno externo.

(Alfaro, 2012) Podemos considerar el entorno como todo aquello que está fuera de los límites de la empresa o bien como el conjunto de elementos externos a la organización que son relevantes para su actuación. Es como un medio ambiente para la empresa y lo constituyen las fuerzas, personas y organismos que afectan, directa o indirectamente, a sus resultados.

2.1.1. Factor económico.

2.1.1.1. PIB.

(Forexpros.es) El producto interno bruto es un indicador económico utilizado para medir la producción en un país dado. Se define como el valor total de la producción de riqueza (valor de los bienes y servicios producidos - valor de los bienes y servicios destruidos o transformados durante el proceso de producción) en un determinado país en un año determinado por los agentes económicos que residen dentro del territorio nacional. También es la medida de los ingresos procedentes de la producción en un país determinado.

2.1.1.1.1. Matriz del PIB (2009-2013)

TABLA N°1 PIB.

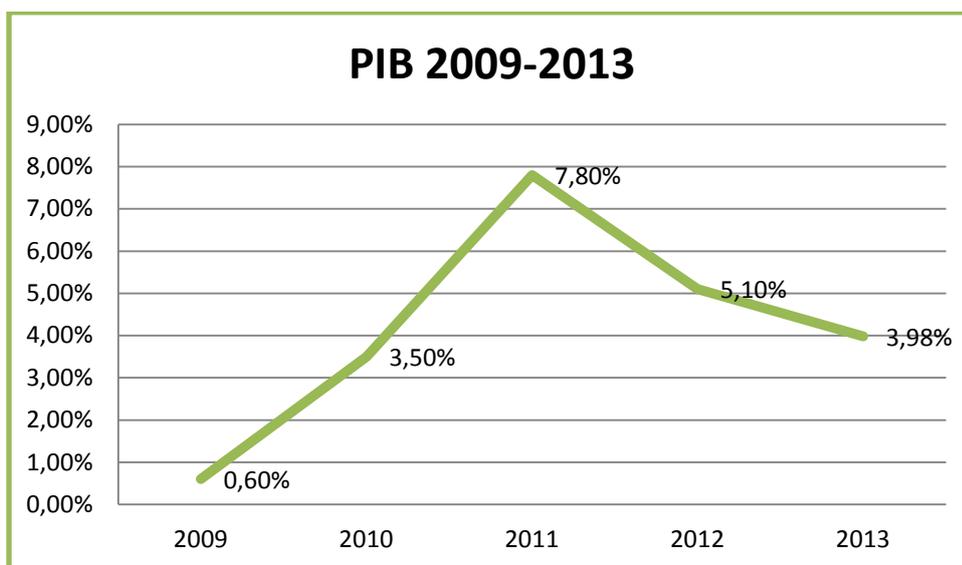
PIB 2009-2013

AÑO	PIB
2009	0,60%
2010	3,50%
2011	7,80%
2012	5,10%
2013	3,98%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°5 PIB.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: El 2011 fue uno de los mejores años en cuanto a crecimiento en el PIB, esto debido al incremento de fuentes de trabajo, al mayor control que se ha implementado para mejorar la productividad, entre otros aspectos que venturosamente nos da el resultado esperado, por lo mismo será una oportunidad para mi proyecto.

2.1.1.2. Inflación.

(Ruiz, Educádonos en el ámbito económico, 2012) La Inflación es el incremento de los precios (bienes y servicios) de una economía, por lo general se aplican algunas metodologías para su cálculo pero nos conformaremos en saber que se refleja y se utiliza el índice de precios del consumidor de la canasta básica de los productos a consumir para su cálculo estadístico.

2.1.1.2.1. Matriz del índice de inflación. (2009-2013)

AÑO	BC
2009	4,31%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N° 6 Inflación.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: La inflación es un factor a tomar en cuenta sea cual sea la industria a la cual una empresa se va a dedicar, ya que esto afecta a la economía del país mas no a la de determinada industria por lo cual es de gran ayuda que tenga un bajo porcentaje de crecimiento en los últimos años. Esto será una oportunidad gracias al gobierno de la revolución ciudadana por dar apoyo a las pequeñas industrias que dan un valor agregado y así ayudar como productores a la matriz productiva del país

2.1.1.3. Tasa de Empleo y Desempleo.

2.1.1.3.1. Tasa de Empleo.

(WordPress, 2012) Se conoce como tasa de empleo a la razón entre la población ocupada y la población económicamente activa (que está en condiciones de formar parte del mercado laboral). La tasa de empleo, en otras palabras, permite indicar qué porcentaje de trabajadores tienen efectivamente empleo.

- **Matriz del Empleo.**

Tabla N° 3 Empleo.

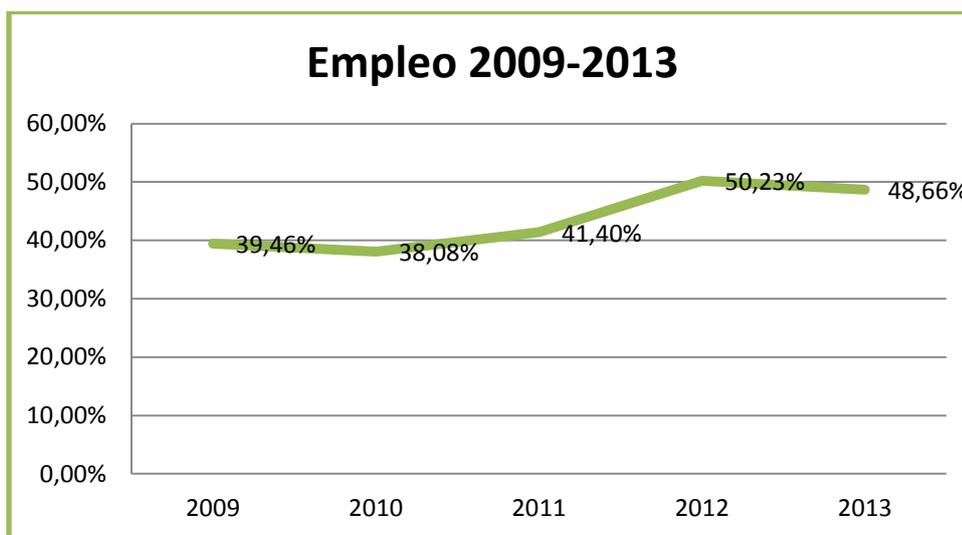
Empleo 2009-2013

AÑO	E
2009	39,46%
2010	38,08%
2011	41,40%
2012	50,23%
2013	48,66%

Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N° 7 Empleo.



Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

2.1.1.3.2. Tasa de Desempleo.

(Ruiz, 2011) Es el porcentaje de la mano de obra que no está empleada y que buscan actualmente una ocupación, como proporción de la fuerza de trabajo total.

- **Matriz de la Tasa de Desempleo.**

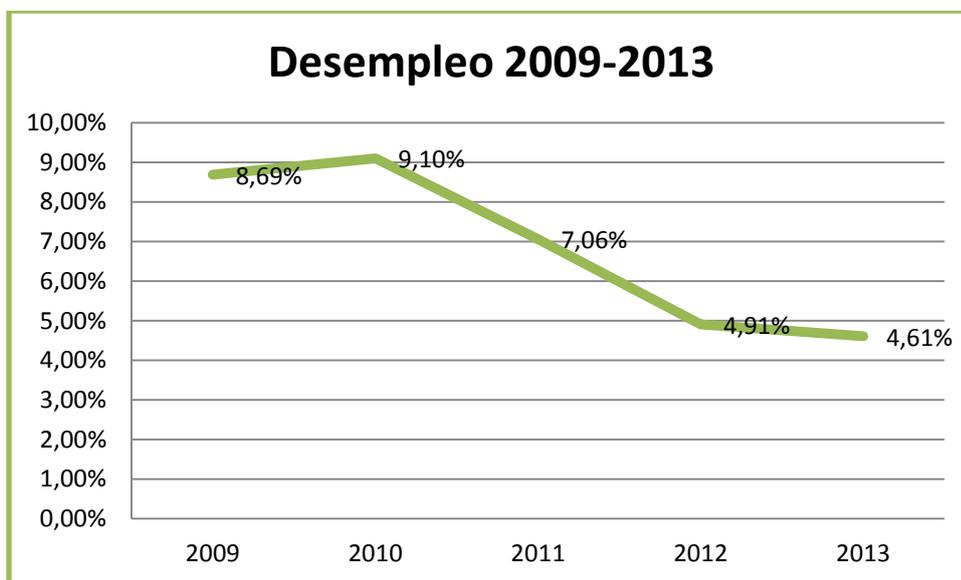
Tabla N° 4 Tasa de Desempleo.
Desempleo 2009-2013

AÑO	D
2009	8,69%
2010	9,10%
2011	7,06%
2012	4,91%
2013	4,61%

Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°8 Tasa de Desempleo.



Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: Garantizar el pleno empleo es uno de los aspectos que se ha tenido en cuenta para muchos de los aspectos a cambiar en la economía del país, se puede apreciar que se está dando lo ideal en estos últimos años, esto es que la tasa de desempleo baje y de igual manera la tasa de empleo suba. Obteniendo así una economía sustentable, Lo que constituye una oportunidad para el proyecto ya que la población tendrá la posibilidad de considerar otros productos como los diseños y acabados de la caña guadua.

2.1.1.4. Balanza Comercial.

(Exterior, 2014) Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones.

2.1.1.4.1. Matriz de la Balanza Comercial.

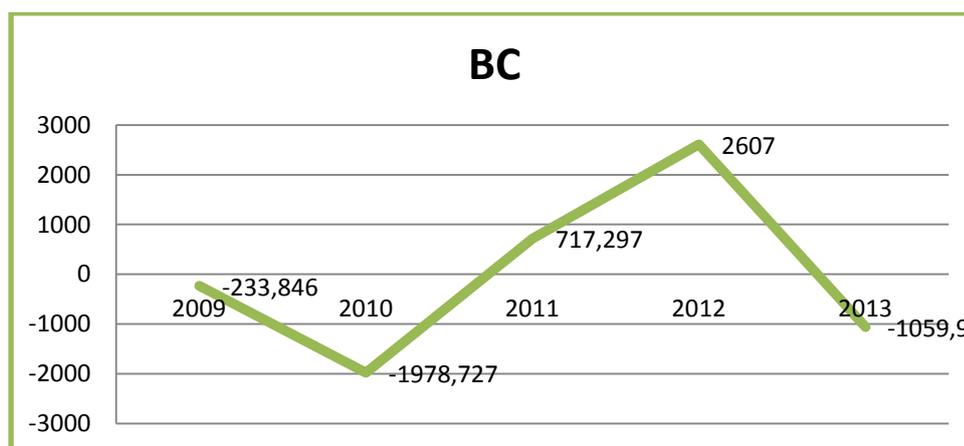
Tabla N°5 Balanza Comercial.
BC 2009-2013

AÑO	BC
2009	-233,846
2010	-1978,727
2011	717,297
2012	2607
2013	-1059,9

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°9 Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: Uno de los objetivos del plan nacional del buen vivir se basa en reducir notablemente las importaciones y al contrario mejorar en gran cantidad los ingresos para el país es decir las exportaciones, y es algo que se ha estado logrando como se puede apreciar en el cuadro excepto en el año 2013 que hay una disminución. La balance comercial constituye la diferencia entre exportaciones e importaciones, en el gráfico se observa que se ha tenido un saldo negativo lo que indica que a pesar que sí ha bajado constituye aún una amenaza.

2.1.1.5. Tasa de Interés.

(Soto, 2001) En términos generales, se define a la tasa de interés como el rendimiento porcentual que se paga durante algún periodo contra un préstamo seguro al que rinde cualquier forma de capital monetario en un mercado competitivo exento de riesgos, o en el que todos los riesgos están ya asegurados mediante primas adecuadas. En términos más sencillos, la tasa de interés es el porcentaje que se aplica a una cantidad monetaria que denominamos capital, y que equivale al monto que debe cobrarse.

2.1.1.5.1. Tasa Activa.

(Soto, 2001) La tasa activa de interés es la que representa el rendimiento que el usuario del crédito paga al intermediario por la utilización de fondos.

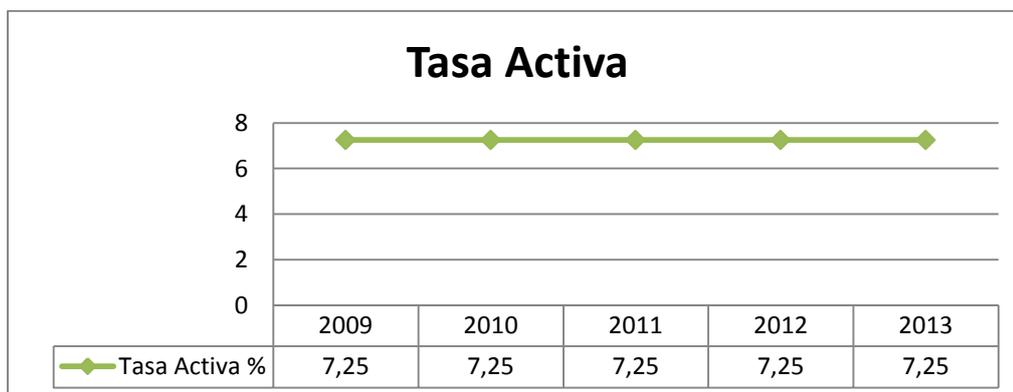
Tabla N°6 Tasa Activa.

Tasa Activa	
AÑOS	%
2009	7,25
2010	7,25
2011	7,25
2012	7,25
2013	7,25

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°10 Tasa Activa.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: se puede evidenciar que la tasa de interés activa no ha incrementado en el transcurso de estos años lo cual representa una oportunidad para la empresa debido a que se puede acceder a préstamos, gracias al gobierno que ayuda a pequeñas y a medianas empresas para que podamos incrementar la producción con estándares de calidad.

2.1.1.5.2. Tasa Pasiva.

(Soto, 2001) La tasa pasiva de interés es la que representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios del capital o fondos que se están prestando.

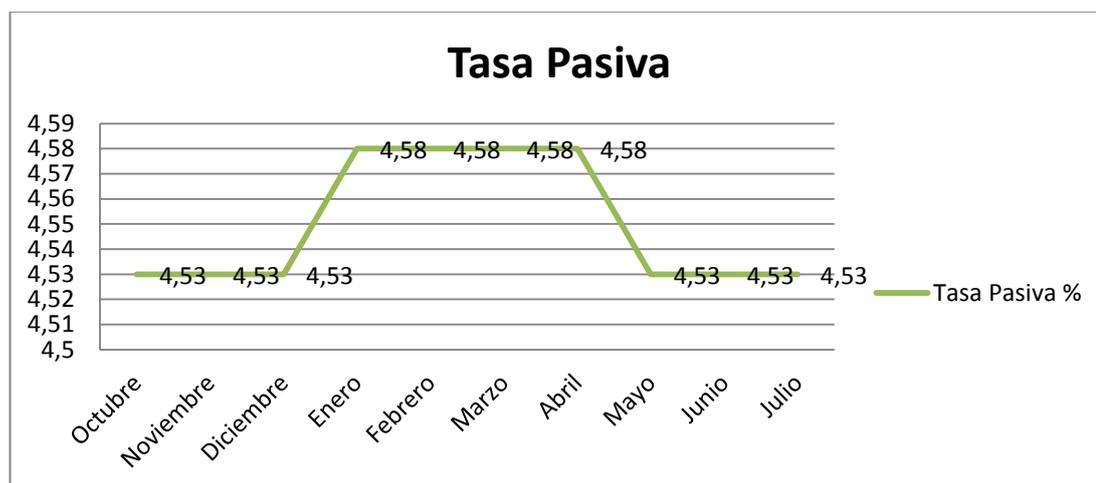
Tabla N°7 Tasa Activa.

Tasa Pasiva	
MESES	%
Octubre	4,53
Noviembre	4,53
Diciembre	4,53
Enero	4,58
Febrero	4,58
Marzo	4,58
Abril	4,58
Mayo	4,53
Junio	4,53
Julio	4,53

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N° 11 Tasa Activa.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: estos porcentajes que arroja el Banco Central del Ecuador representa una oportunidad de carácter mínimo debido que la misma no ha presentado un crecimiento constante en este año lo cual muchas empresas que guardan su capital en entidades bancarias no han presentado un crecimiento significativo que pueda perjudicar a su empresa.

2.1.2. Factor Social.

2.1.2.1. Educación.

(Andrade, 2013) Un factor fundamental en el progreso de un país, es la preparación de sus recursos humanos, eso hace que la educación tenga un papel cada vez más importante en la sociedad. La educación es primordial, no sólo como uno de los instrumentos de la cultura que permite al hombre desarrollarse en el proceso de la socialización, sino también se lo consideraba como un proceso vital, complejo, dinámico y unitario que debe descubrir, desarrollar y cultivar las cualidades del estudiante, formar integralmente su personalidad para que se baste así mismo y sirva a su familia, el Estado, y la sociedad.

Al principio la educación era el medio para el cultivo del espíritu, de las buenas costumbres y la búsqueda de la "verdad"; con el tiempo las tradiciones religiosas fueron la base de la enseñanza. En la actualidad el aprendizaje significativo y la formación de un individuo reflexivo y crítico son algunos de los aspectos más relevantes que plantea el sistema educativo.

Un elemento que es de principal importancia en la enseñanza es el educador, el cual requiere una comprensión clara de lo que hace, ya que su misión es la de orientar al educando mediante una forma de transmitir el saber que permita al estudiante poner

en práctica todo lo que aprende. El Nuevo Modelo de Gestión Educativa (NMGE) es un proyecto que inició su gestión en enero de 2010, y plantea la reestructuración del Ministerio de Educación para garantizar y asegurar el cumplimiento del derecho a la educación. Es decir, busca influir de manera directa sobre el acceso universal y con equidad a una educación de calidad y calidez, lo que implica ejecutar procesos de desconcentración desde la Planta Central hacia las zonas, distritos y circuitos, para fortalecer los servicios educativos y aproximarlos hacia la ciudadanía, atendiendo las realidades locales y culturales.

- **Niveles de Educación**

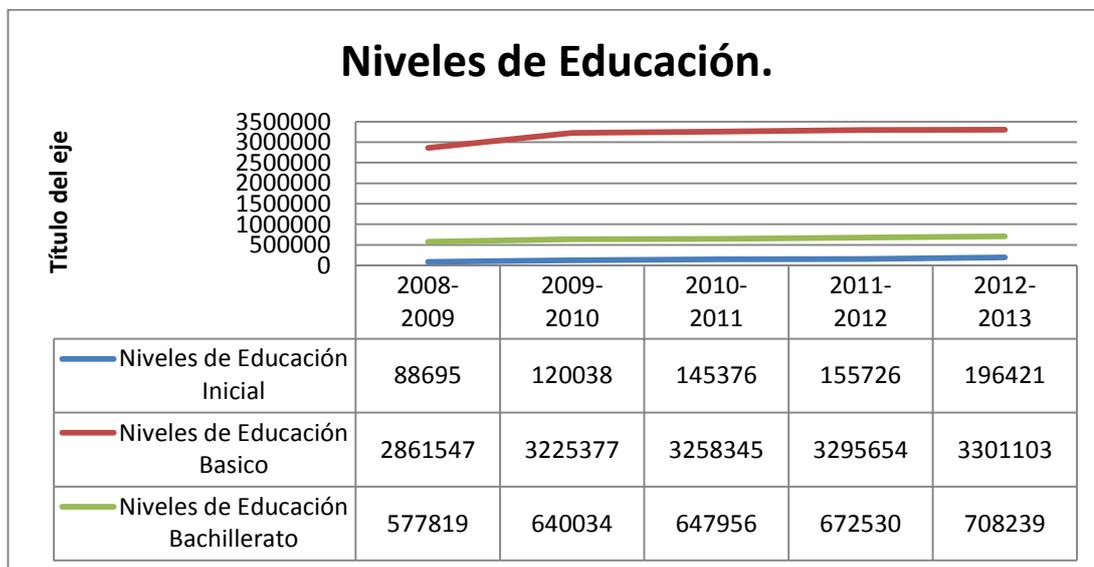
Tabla N°8 Niveles de Educación.

Año	Niveles de Educación		
	Inicial	Básico	Bachillerato
2008-2009	88695	2861547	577819
2009-2010	120038	3225377	640034
2010-2011	145376	3258345	647956
2011-2012	155726	3295654	672530
2012-2013	196421	3301103	708239

Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°12 Niveles de Educación.



Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: Hoy en día la educación es un derecho con el cual todos podemos contar, situación que ha ido cambiando con los últimos gobiernos para llegar a un objetivo claro, el cual sería mantener un nivel alto de educación es decir ser un país rico en profesionales de calidad, que contribuyan al desarrollo social y económico del país, esto constituye una oportunidad para mi proyecto

2.1.2.2. Salud.

(Vance, 2013) Para el Gobierno Nacional del Ecuador y el MSP como Autoridad Sanitaria el cuidado de la salud constituye un eje estratégico del desarrollo del país y el logro del Buen Vivir. Durante los dos años de gestión frente al Ministerio de Salud Pública, la Magíster Carina Vance, ha realizado profundos cambios en esta Cartera de Estado. Le ha apostado a una transformación de la visión en la salud pública y a una planificación que se refleja no solo en la apertura de varias casas de

salud, sino también en la definición de políticas públicas que garantizan la salud como un derecho.

El Sistema de Salud del Ecuador se caracteriza por la segmentación en sectores, privado y público. Como en otros países andinos de la zona, un sistema de seguridad social financiado por cotizaciones de los trabajadores del sector formal coexiste con sistemas privados para la población de mayor poder adquisitivo y con intervenciones de salud pública y redes asistenciales para los más pobres.

- **Nivel de salud**

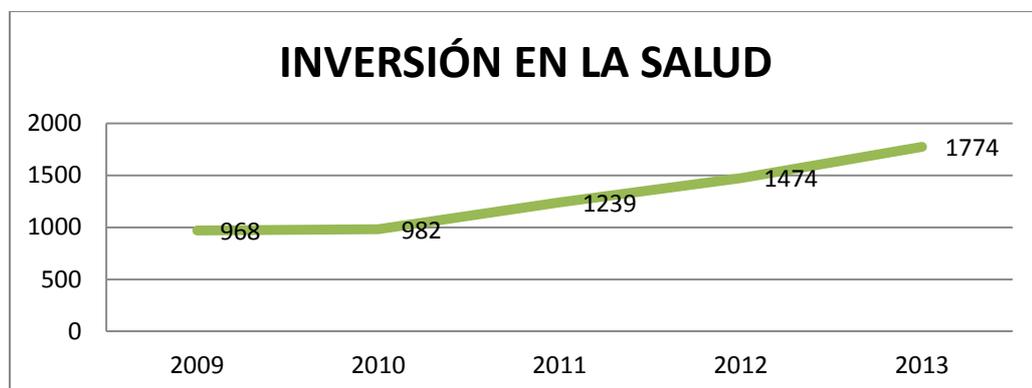
Tabla N°9 Niveles de Salud.

INVERSIÓN EN LA SALUD	
AÑO	INVERSIÓN
2009	968
2010	982
2011	1239
2012	1474
2013	1774

Fuente: INEC

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°13 Niveles de Salud.



Fuente: Inec

Elaborado por: Jail Rodríguez

Análisis: Si bien es verdad, cualquier molestia en el cuerpo humano es desagradable para quien la padece, es por esto que la inversión en salud es uno de los aspectos en los cuales se ha puesto énfasis hasta llegar a contar con la salud gratuita, Ecuador en materia de salud desarrolla una política basada en el plan de desarrollo y del buen vivir, la misma que ha generado, un impacto importante en todos los estratos sociales sin embargo aun se generan dudas sobre los resultados de la fuerte inversión en materia de Salud.

2.1.3. Factor Legal.

(Hoof, 2003) Las decisiones operativas de las empresas están determinadas por leyes y normas que regulan su desempeño.

2.1.3.1. RUC.

(SRI, 2003) El registro único de contribuyentes es el número de identificación personal e intransferible de todas aquellas personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras, que realicen actividades económicas. **VER ANEXO 1**

2.1.3.2. Guía Tributaria para los artesanos.

El SRI, en cumplimiento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, reconoce únicamente a los Artesanos para hacer uso de sus beneficios tributarios en el desarrollo de sus actividades calificadas como artesanal. **VER ANEXO 2**

2.1.3.3. Código orgánico de la producción, comercio e inversiones.

El Código de la Producción es un conjunto de decisiones legales que nos ayudan a realizar actividades productivas de una mejor manera. El resultado de este cambio provocará beneficios en el mediano y largo plazo a la mayoría de ecuatorianos.

Análisis: El presente factor es de suma importancia ya que nos da leyes a las que debemos regirnos para llevar un mejor sistema de producción por lo que es considerado como una oportunidad de impacto bajo. **VER ANEXO 3**

2.1.3.4. Ley de las compañías

(Velastegui, 2012) Es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. En un contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil

Análisis: Este es un factor considerado como una amenaza de impacto bajo y aunque no ha tenido un cambio desde hace varios años atrás aquí se dan diversas leyes a las que nos debemos regir obligatoriamente y tener en cuenta de que en algún momento estas leyes puede varias. **VER ANEXO 4**

2.1.3.5. Ley del artesano

(ARTESANAL, 2013) Entiéndase por Artesano a la persona que se dedica a la elaboración de Objetos que reúnan las características establecidas en el artículo 5° de la presente Ley, y desarrolle una o más de las actividades señaladas en el Clasificador Nacional de Líneas Artesanales.

Análisis: El presente factor es considerado una oportunidad de alta relevancia ya que al tener un proceso de producción artesanal tendremos que regirnos a esta ley, lo cual no traerá diversos beneficios tales como la exoneración de impuestos a la renta del capital y la exoneración del impuesto a las exportaciones de artículos de producción artesanal. **VER ANEXO 5**

2.1.3.6. Requisitos para la inscripción de personas naturales

(SRI, 2003) Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

El registro de ventas y compras puede ser realizado bajo el siguiente formato.

VER ANEXO 6

2.1.3.7. Patente municipal.

(Municipal Cantón de Portoviejo, 2013) El registro de patente municipal es un documento obligatorio para ejercer un negocio en Portoviejo. El pago es anual y lo deben hacer las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. Se realizará una declaración anual.

2.1.3.7.1. Registro de Patente:

Personas Naturales:

1. Copia color de cédula de identidad y certificado de votación del propietario o responsable de la actividad económica.
2. Copia del RUC.
3. Copia de la declaración del impuesto a la renta.
4. Copia de las declaraciones del impuesto al valor agregado-IVA.
5. Copia del pago al Cuerpo de Bomberos.
6. Copia del último pago del impuesto de patente.
7. Copia de estados financieros (obligados a llevar contabilidad).

Procedimiento:

Acercarse al GAD Portoviejo a la ventanilla única municipal de la oficina de Tesorería y presentar los requisitos respectivos antes mencionados. (No se aceptará documentación incompleta, incorrecta o ilegible).

Una vez presentados los requisitos se le indicará el monto de la liquidación correspondiente.

Cancelar en la ventanilla de recaudación el valor de la liquidación.

Nota: La cancelación del tributo se efectuará en forma inmediata a la presentación de los requisitos

2.1.3.8. Permiso de Funcionamiento Cuerpo de Bomberos de Portoviejo.

Requisitos:

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

2.1.3.9. Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública.

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública (MSP) Acuerdo Ministerial 818.

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.

4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

VER ANEXO 7

2.1.4. Factor tecnológico.

(Ruíz, 2006) Una barrera de entrada que se presenta a los microempresarios, la querer desarrollar un proceso productivo, es el costo y la consecución de la maquinaria con la cual desean empezar su negocio, este es un factor determinante al incursionar en el mercado y empezar a competir, a veces, con grupos económicos muy fuertes y de gran aceptación en el mercado. Lo importante es que la capacidad instalada que tenga una empresa desarrolle el nivel óptimo de productividad y no se incurra en la adquisición de tecnología de punta la cual puede ser subutilizada para la baja demanda, hecho que generaría sobre costo en la producción.

2.1.4.1. Avance en materiales, maquinaria y herramientas

(MAGAP, 20013) En la provincia de Manabí, 1400 productores/as se capacitaron en tecnología y prácticas productivas, que les permitió obtener el diploma de asistencia y conocimiento otorgado por el Programa de Innovación Tecnológica, del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Los temas se basaron en rubros priorizados por los productores.

También se efectuaron cursos de fortalecimiento organizacional para generar un mayor desarrollo en las actividades agropecuarias. Rita Salazar, directora Provincial Agropecuaria de Manabí, manifestó que la graduación de los productores garantiza un nuevo ciudadano rural en el campo, conocedor de sus deberes, derechos, competencias y con una participación social activa. Gladys Chunchu, beneficiaria del proyecto de Innovación Tecnológica, indicó que el proceso de capacitación es positivo, porque aprenden metodologías y técnicas para mejorar la producción y productividad de los cultivos, con lo cual se fomenta la Soberanía Alimentaria y se garantiza el buen vivir rural.

Análisis: El avance tecnológico es un aspecto positivo para el proyecto ya que aporta con nuevas y mayores posibilidades de desarrollar cambios en la producción de modo que ayuden a desarrollar en sector productivo de la caña guadua que invita a observar la estructura de su cadena productiva gracias a la tecnología tendremos maquinas más rápida, ayudando a producir un producto de mejor calidad y que cumplan las expectativas del consumidor, permitiendo ser más competitivos en el mercado.

2.1.5. Factor Ambiental.

(Ruíz, 2006) Uno de los aspectos que más preocupa al mundo, es el alto grado de contaminación atmosférica, hídrica, suelos y en especial la deforestación, quema y tala de árboles, que se lleva a cabo con el fin de crear nuevas industrias. Los factores anteriormente mencionados arrojan como resultado el calentamiento global.

Fenómenos que pueden ser controlados mediante las normas internacionales de la producción, que regulan y controlan los procesos productivos, protegiendo al consumidor, a la sociedad y al medio ambiente, brindándole a las futuras generaciones un desarrollo sostenible.

2.1.5.1. Requisitos para la Licencia Ambiental

(Ministerio del Ambiente, 2013) Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente.

Requisitos:

- Certificado de Intersección con el SNAP, BP y PFE.
- Solicitud de la aprobación de los TdR.
- Solicitud de la aprobación del EIA y PMA.
- Solicitud de la emisión de la Licencia Ambiental para la realización del proyecto.

Procedimiento:

1. El Proponente debe solicitar al Subsecretario de Calidad Ambiental, el Certificado de Intersección con el Sistema de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado (PFE). La solicitud debe contener:
 - Fecha de la solicitud del Certificado de Intersección
 - Razón Social del Proponente
 - Apellidos y Nombres del Representante Legal
 - Dirección Ciudad
 - Calle No.
 - Teléfono No.
 - E-mail
 - Nombre del Proyecto
 - Actividad y una breve descripción del proyecto
 - Ubicación del Proyecto en coordenadas UTM (Datum PSAD56).
 - Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente de US/50.00, de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo Ministerial No. 068.

2. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, emitirá el Certificado de Intersección del proyecto con el Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado (PFE) adjuntando el mapa correspondiente y la referencia del Número de Expediente asignado, el cual deberá ser mencionado por el Proponente en futuras comunicaciones.
3. El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación de los Términos de Referencia (TdR) para la elaboración del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental para proyectos nuevos, para actividades en funcionamiento deben presentar los Términos de Referencia para la Elaboración de la Auditoría Ambiental Inicial y el Plan de Manejo Ambiental. Esta solicitud debe contener:
 - Fecha de la solicitud de los Términos de Referencia
 - Razón Social del Proponente
 - Nombre del Proyecto
 - Referencia Número de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
 - Términos de Referencia (TdR) (documento impreso y en medio magnético (WORD); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
4. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, analizará los TdR y notificará al Proponente con su aprobación o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.

5. El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) y el Plan de Manejo Ambiental del proyecto (PMA), para proyectos nuevos, para el caso de actividades en funcionamiento la Auditoría Ambiental Inicial y el Plan de Manejo Ambiental. Esta solicitud debe contener:
- Razón Social del Proponente ha de la solicitud del Estudio de Impacto Ambiental
 - Nombre del Proyecto
 - Referencia Número de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
 - EIA y PMA (documento impreso y en medio magnético (textos en WORD, mapas en formato JPG); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
 - Constancia debidamente documentada de que el EIA y PMA fueron puestos en conocimiento de la ciudadanía, según los mecanismos de Participación Ciudadana establecidos en el Libro VI del TULAS y Decreto Ejecutivo No. 1040.
 - Copia de la Factura que certifique el costo del EIA y PMA
 - Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, emisión de licencia de proyectos nuevos (incluye revisión de TDR's EIA's PMA y alcances a EIA = 1×1000 del costo del proyecto mínimo USD \$500), emisión de licencias de actividades en funcionamiento/operación (incluye revisión de TDR's, Diagnóstico Ambiental, EIA Ex Post, PMA y alcances a EIA Ex Post =

1×1000 del costo de operación del último año, mínimo USD \$500)

establecidos en el Acuerdo Ministerial No. 068.

6. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente evaluará los estudios y notificará al Proponente con la aprobación del EIA y PMA o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.
7. El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la emisión de la Licencia Ambiental para la realización del proyecto. Esta solicitud debe contener:
 - Fecha de la solicitud de la Licencia Ambiental
 - Razón Social del Proponente
 - Nombre del Proyecto
 - Referencia Número de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.
 - Cronograma valorado de ejecución del PMA anual (en caso de proyectos a ejecutarse en un tiempo menor a un año, cronograma por los meses de duración)
 - Certificación del costo total del Proyecto
8. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente notificará al Proponente con el valor de la tasa de seguimiento ambiental (resultará del cálculo = tasa de inspección diaria TID USD \$80 x número de técnicos NT x número de días ND).
9. El Proponente deberá remitir a la Subsecretaria de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente lo siguiente:

- Razón Social del Proponente
- Nombre del Proyecto
- Referencia Número de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.
- Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de las tasas correspondientes a la emisión de la Licencia Ambiental y Seguimiento y Monitoreo.
- Garantía de Fiel Cumplimiento del Plan Anual de Manejo Ambiental, equivalente al 100% del Cronograma Anual Valorado, a nombre del Ministerio del Ambiente (No aplica para empresas públicas).

2.1.5.2. La Caña Guadua como protector del medio Ambiente

(Corpei, 2001) La Caña Guadua es un recurso renovable y puede ser utilizado para detener la deforestación del Planeta, es un protector del medio ambiente, pues se siembra y se desarrolla en dieciocho meses hasta su total crecimiento, luego de esta fecha empieza a engrosar y a madurar, hasta su cosecha entre los cuatro años. Son grandes los beneficios ecológicos que proporciona la caña guadua que al consumir el carbono de la atmósfera y expeler el oxígeno disgregado se convierte en un procesador eficiente del bióxido de carbono CO₂, consumiendo 12 toneladas por Hectárea, mucho más que la mayoría de árboles del bosque tropical, de esta manera los bosques de bambú colaboran en la reconstrucción de la atmósfera ofreciendo un aire de mejor calidad.

Debido a su sistema radicular y su enorme crecimiento para desarrollarse, permite cubrir y restaurar el equilibrio al ecosistema dañado a causas de incendios, tala de

bosques o deslizamientos de tierra en un lapso de aproximadamente ocho años, porque reintegra gran cantidad de material orgánico producto de tallos y hojas muertas, devolviendo nuevamente la fertilidad al suelo, ya que fija el nitrógeno, fósforo, calcio, potasio y sílice que necesita. Estudios realizados por la Unión Europea confirman que esta planta para su crecimiento y desarrollo necesita agua en mínima cantidad y que sus rizomas son una excelente protección contra los deslizamientos de tierra.

(inbar, 2013) En el Ecuador se está iniciando la cultura de la Caña Guadua Angustifolia o caña brava en las provincias de Guayas, Los Ríos y Manabí, de una manera técnica y con fines industriales, como se puede observar en grandes plantaciones, Invernaderos, industrias, depósitos, fundaciones tales como: Fábricas de muebles Mueblisa, Parquet bambua, Aglomerados Cotopaxi, Aserraderos de tablas Rancho Santiago, Depósitos de piezas cortadas o rolliza, Vivero Olonche, Invernaderos de flores Jorge Rostom, Fundaciones dedicadas a la construcción de viviendas populares tales como: Amingay, Ecuabambú, Hogar de Cristo y otras. Anteriormente el campesino agricultor sembraba en forma aislada, desordenada, al azar y sin un plan definido, permitiendo que la producción después de las primeras cosechas se pierda, sin dar oportunidad al posterior cultivo y aprovechamiento de esta madera.

2.2. Entorno local.

2.2.1. Clientes.

(Promonegocios, 2012) Son aquellos (personas, empresas u organizaciones) que le hacen compras a la empresa de forma periódica o que lo hicieron en una fecha reciente. Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado.

Guadua Style es una empresa que se apunta hacia 2 clientes potenciales que son:

- A la construcción
- A los artesanos que manipulan la madera.

2.2.2. Proveedores.

Como proveedores se tiene a los productores de caña guadua y a las comercializadoras o centro de acopio de la caña guadua. Los productores de caña guadua son empresas o personas naturales que poseen cultivos silvestres de caña guadua no posee cultivos, como es caso de los centros de acopio que únicamente adquieren el producto de los productores y posteriormente lo comercializan. En Ecuador existe una gran cantidad de cultivos silvestres de caña guadua cuya extensión de cultivo es menor a 100 hectáreas, y en su mayoría no se encuentran registrados en las entidades de gobierno como productores o comercializadores, es decir manejan su negocio de manera informal, por lo cual no son una competencia tan representativa.

A continuación se presenta un listado de productores y comercializadores de caña guadua que se conocen actualmente en Ecuador.

Tabla N°10 Proveedores.

Nombre empresa	Productos que ofrece			Precio de venta promedio (dólares)	N°	Provincia/Sector
Made Construcciones	Caña Rolliza	Caña Esterilla		1,60	28	Santo Domingo
Todo Madera	Cujes	Caña Esterilla		1,90	29	Santo Domingo
Caña Guadua	Cujes	Caña Esterilla		2,80	30	Los Ríos - Quevedo
Comercial Carlos Rosas	Cujes	Caña Rolliza		3,00	31	Los Ríos - Quevedo
Depósito de Cañas	Cujes	Caña Rolliza	Caña Esterilla	2,50	32	Los Ríos - Quevedo
Depósito Caña Guadua	Cujes	Caña Rolliza	Caña Esterilla	2,30	33	Los Ríos - Quevedo
Aserradero el Campeón	Cujes	Caña Esterilla		2,00	34	Los Ríos - Quevedo
Depósito de Madera y Caña Guadua	Cujes	Caña Rolliza		1,60	35	Los Ríos - Quevedo
Depósito de Madera el Arbolito	Cujes	Caña Rolliza		1,70	36	Los Ríos - Quevedo
Depósito Panchita	Cujes	Caña Rolliza		0,80	37	Los Ríos - San Juan
Depósito de Madera el Manaba	Cujes	Caña Rolliza		2,00	38	Los Ríos - San Juan
Depósito Madera Niña Mirella	Cujes	Caña Rolliza		0,50	39	Los Ríos - San Juan
Depósito de Madera Guaman	Cujes	Caña Picada		2,60	40	Guayas - Milagro
Depósito Madera Monte de Sion	Cujes	Caña Rolliza		2,00	41	Guayas - Milagro
Depósito Madera Gomez	Cujes	Caña Rolliza		1,50	42	Guayas - Naranjal
Depósito de Madera y Caña Don Torres	Cujes	Caña Rolliza		2,25	43	Guayas - Milagro
Depósito Madera San Francisco	Cujes	Caña Rolliza		1,60	44	Guayas - Milagro
Corporación la Noble Guadua	Cujes	Caña Rolliza		1,50	45	Santa Elena - Olon
Depósito Madera Don Guido	Cujes	Caña Rolliza		1,50	46	Santa Elena - San José
Taller Gutierrez	Cujes	Caña Rolliza		1,50	47	Santa Elena - San José
Comercio Caña	Cujes	Caña Picada		1,50	48	Manabí - San Placido
Depósito Madera San Vicente	Cujes	Caña Rolliza	Caña Esterilla	1,70	49	Manabí - San Vicente
Fundación Hogar de Cristo	Cujes	Caña Picada		1,60	50	Manabí - Portoviejo
Depósito Madera Don Lucho	Cujes	Caña Picada		1,70	51	Manabí - Portoviejo
Depósito de Cañas Perez	Cujes	Caña Rolliza		1,50	52	El Oro - Huaquillas
Aserradero San Vicente	Cujes	Caña Picada		1,75	53	El Oro - Arenillas
Diseños en Caña Bambú	Cujes	Caña Rolliza		1,50	54	El Oro - Huaquillas
Exportaciones Illescas	Cujes	Caña Rolliza		1,50	55	El Oro - Huaquillas
Comercializador Diaz Franco	Cujes	Caña Rolliza		2,00	56	El Oro - Huaquillas

Fuente: Proveedores de bambú

Elaborado por: Jail Rodríguez

2.2.3. Competencia.

(Perrenoud, 2000) Una competencia es una capacidad para movilizar diversos recursos cognitivos para hacer frente a un tipo de situaciones, es ser capaz de transferir lo aprendido, de tener autonomía en el aprendizaje y de resolver problemas. Al formarse en competencias, el proceso instructivo es de crecimiento constructivo y no de acumulación. Ser competente "implica un grado de autonomía que permita la transferibilidad del saber a otros contextos y la posibilidad de poder seguir aprendiendo a lo largo de toda la vida profesional". Definir la competencia como tener "conocimientos, habilidades y destrezas"

Análisis: en la provincia de Manabí cantón Portoviejo parroquia Picoazá no se ha detectado una competencia en la producción de diseño decoración de interiores a base de la caña guadua esto representa una oportunidad para el progreso de nuestra empresa.

2.3. Análisis organizacional.

2.3.1. Direccionamiento estratégico.

(Beltrán, 2012)El Direccionamiento Estratégico podríamos definirlo como el instrumento metodológico por el cual establecemos los logros esperados y los indicadores para controlar, identificamos los procesos críticos dentro de la gestión, los enfoques, y demás áreas importantes que tengan concordancia con la misión, la visión, y los objetivos establecidos.

En otras palabras, el Direccionamiento Estratégico lo podemos considerar como la materia prima o insumo fundamental para aplicar la Planeación Estratégica, Táctica y Operativa que al final dicha aplicación es la que nos garantiza el poder alcanzar el lugar el cual nos hemos propuesto.

2.3.1.1. Misión.

Somos una empres dedicada a la comercialización y el diseño de interiores a base de la caña guadua, buscamos proveer a nuestros clientes la mejor madera de la más alta calidad, satisfaciendo la necesidad en el sector inmobiliario para garantizar al cliente durabilidad y resistencia del producto.

2.3.1.2. Visión.

Nuestra visión es ser una empresa líder en la comercialización de una nueva línea de madera y ofrecer los productos más innovadores, de la más alta calidad del producto que ofrecemos en sus diferentes estados y direccionamientos a las necesidades específicas de cada cliente que dará un toque distintivo a la decoración de su hogar.

2.3.2. Objetivos.

2.3.2.1. Objetivo general.

- Realizar un estudio de comportamiento de demanda para el uso de la caña guadua en la provincia de Manabí, en base a las herramientas de investigación de mercado que permitan determinar el potencial de este producto en el mercado nacional.
- Fomentar la comercialización de muebles de caña guadua para proyectos de exportación al mercado europeo, demostrando así la rentabilidad monetaria, económico-social y ecológica.
- Colocar este material en el sector artesanal e industrial y así crear más fuentes de trabajo y así ayudar al crecimiento tecnológico para la utilización de la guadua.

2.3.2.2. Objetivo específico.

- Determinar características y usos de caña guadua ecuatoriano mediante fuentes de información secundarias que permitan conocer los antecedentes y problemas de este mercado.

- Efectuar un análisis de la demanda mediante el levantamiento de información de datos secundarios y encuestas realizadas a los clientes para determinar el perfil de la demanda de la caña guadua.
- Realizar un plan de negocios estratégicos y operativos para la creación de una empresa dedicada a la comercialización y diseño de interiores a base de la caña guadua en la ciudad de Portoviejo, por medio de estrategias de crecimiento y de comunicación que permitan la toma de decisiones sobre el aprovechamiento más adecuado de este producto de acuerdo al tipo de presentación.

2.3.2.3. Principios y valores.

2.3.2.3.1. Principios.

- La Unidad de Producción considera a sus colaboradores como principal capital humano, y como tal se le ofrecerá un ambiente organizacional en el cual tendrá remuneraciones justas.
- Se respetará la opinión personal y se le dará la importancia, tomando en cuenta sus opiniones.
- La gestión organizacional contará con una estructura que promueva el trabajo en equipo, los empleados deben estar dispuestos a colaborar entre compañeros.
- La Unidad de Producción buscará un mejoramiento continuo, basándose en la calidad del servicio y en los resultados obtenidos por la venta de sus productos.

2.3.2.3.2. Valores.

- **Servicio de excelencia.**-Ofrecer al cliente un servicio de calidad a través de la satisfacción en el servicio.
- **Compromiso con el cliente.**-Demostrar que el cliente es muy importante para nuestra organización.
- **Calidad humana.**-Compromiso personal por ser mejores cada día mejor como trabajadores.
- **Sinceridad.**-Sinceridad con el cliente tanto externo como interno, informando sobre los aspectos ya sean positivos o negativos que se presente.
- **Liderazgo.**- Ser un líder positivo comprometido a colaborar con sus compañeros de trabajo dirigiendo y coordinando en las actividades que se realicen.

2.3.3. Gestión administrativa.

2.3.3.1. Niveles empresariales.

2.3.3.1.1. Nivel estratégico.

Cargo: Gerente general.

El gerente general es la persona encargada de coordinar el correcto funcionamiento de todas las funciones y empleados en la empresa, además se encargará de representarnos a nivel exterior. Generalmente es nombrado por el socio mayor accionista con la aprobación de los demás o en su defecto por un común acuerdo entre todos los socios.

2.3.3.1.2. Nivel táctico.

Cargo: Jefe de producción.

El Jefe de Producción es la persona responsable para manejar el proceso de producción de las líneas de productos de la empresa.

Funciones:

- Organizar, dirigir, coordinar y controlar el proceso productivo
- Dirigir la elaboración de las bases y especificaciones técnicas para la buena adquisición de la materia prima.
- Supervisar el acabado de la producción.
- Facilitar capacitación actualizada al personal del área técnica y operativa.
- Solicitar cotizaciones para realizar las debidas compras de materia prima.

Cargo: Jefe de adquisiciones.

El jefe de adquisiciones será un profesional en el campo del diseño y la decoración de muebles. Este se encarga de diseñar los modelos, inspeccionar el acabado y el terminado de la mercadería que la empresa proveedora entregara.

Cargo: Administrador

Perfil:

- Generar liderazgo.
- Capacidad para negociar.
- Hábil comunicación.
- Creatividad.

- Estabilidad emocional.
- Valores éticos y morales.

Funciones:

- Establecer lineamientos a los empleados para el correcto funcionamiento de las operaciones.
- Dar solución a los problemas que se presente en la Unidad de Producción.
- Verificar que exista un óptimo funcionamiento en el proceso de las actividades.
- Manejar de manera efectivamente los recursos de la Unidad de Producción.
- Control el funcionamiento de todos los departamentos que se han creado.
- Estar pendiente en alcanzar los objetivos propuestos y establecer estrategias que se mantengan en el mismo nivel.

Cargo: Contador- secretaria

Perfil:

- Responsabilidad.
- Capacidad de análisis.
- Criterios y ética profesional.

Funciones:

- Receptar toda información tanto documental, escrita y archivarla de forma ordenada.
- Realizar las respectivas declaraciones de los impuestos tributarios que tiene la Unidad de Producción.
- Registrar las transacciones que diariamente realiza la Unidad de Producción.

- Presentar los respectivos informes financieros al finalizar el mes.
- Realizar los respectivos roles de pagos para la cancelación de los sueldos a los empleados
- Exigir la entrega de las respectivas facturas obtenidas por compras realizadas por la Unidad de Producción.

2.3.3.1.3. Nivel operativo.

Cargo: Producción (operarios)

Los Operarios son los encargados de ejecutar el proceso de producción en cada fase del flujo del proceso.

Perfil:

- Creatividad.
- Habilidad.

Funciones:

- Elabora presupuestos a precio de costo,
- Seleccionar el materia prima de calidad,
- Aplicar los procesos adecuados para la realización de las artesanías,
- Diseñar las artesanías de acuerdo a los pedidos,
- Entrega de orden de producción,
- Realiza el control de calidad de todos los productos elaborados; y,
- Emitir orden de producción terminada a contabilidad.

Cargo: Comercialización (vendedores)

Perfil:

- Conocimiento en técnicas de mercado,
- Buenas relaciones humanas; y,
- Disponibilidad de tiempo.

Funciones:

- Elabora contrato u orden de compras y legaliza con la firma de aceptación de las partes,
- Elabora factura legalizada con las firmas y correspondientes sellos,
- Entrega de copias a producción para elaboración de productos; y.
- Efectúa tareas de cobranzas.

Cargo: bodeguero

El bodeguero tendrá estudios en contabilidad y cursos de almacenaje y estibaje. Se encarga de llevar el inventario y también es el jefe de los estibas.

Cargo: chofer

El chofer se encarga de llevar la correspondencia de la empresa y de la compra de insumos y materiales. Tiene la responsabilidad de hacer depósitos bancarios por lo que tendrá que ser de la más absoluta confianza y presentará referencias personales, un garante y record policial.

Cargo: estibas

Los estibadores se encarga del correcto embalaje de los muebles y su preparación previa al embarque a demás acomodarán la carga en los contenedores.

2.3.4. Gestión operativa y comercial.

2.3.4.1. Gestión operativa.

- Receptamos la materia prima que es la caña guadua

Figura N° 14 Gestión operativa.



Fuente: bambuver.com

- Introducimos una varilla de 5/8 en la corteza para tener un orificio para que pueda ingresar la solución.

Figura N°15 Gestión operativa.



Fuente: buruquena

- Cuando la caña guadua este perforada y limpia introducimos a un tanque de agua con la solución que es 1 kilo de sal de bórax, 1 kilo de ácido bórico y 50 litros de agua esto dejamos reposar por 4 semanas. Bien tapado con plástico.

Figura N°16 Gestión operativa.



Fuente: buruquena

- Al ver pasado 4 semanas sacamos la caña guadua de la solución para luego ser secado al aire libre este proceso durara 1 a 20 días dependiendo el clima se recomienda que las caña guadua estén paradas.

Figura N°17 Gestión operativa.



Fuente: guadua y madera

- Al tener la caña guadua seca se procederá al corte con una máquina llamada anillo de cuchillos que obtendremos varias latillas.

Figura N°18 Gestión operativa.



Fuente: conbam

- Al obtener estas latillas se procederá al cepillado de dos caras para luego ser unidos.

Figura N°19 Gestión operativa.



Fuente: conbam

- Al tener listo las latillas de caña guadua se procederá al blanqueamiento con peróxido de hidrógeno o bisulfato cocinándolo en un tanque durante una o hasta dos horas, con este tratamiento también ablanda las fibras y libera tensiones dentro de las tablillas, que permiten una mayor densidad en el prensado final y descompone el almidón.

Figura N°20 Gestión operativa.



Fuente: conbam

- Al ver pasado varias horas en carbonizado y blanqueado se procederá al secado al sol cubierto con plástico.

Figura N°21 Gestión operativa.



Fuente: conbam

- El proceso de la producción de estas piezas requiere maquinaria especializada para desarrollar las actividades de prensado, cepillado, lijado y corte dimensional, se desarrolla de la siguiente manera: Se aplica a las tablillas seleccionadas el adhesivo, en una prensa (fría o caliente) ensamblan según la medida requerida, después del fraguado se pasan por una cepilladora y lijadora y se dimensiona las piezas a las medidas establecidas.

Figura N°22 Gestión operativa.



Fuente: conbam

2.3.4.2. Gestión comercial.

Luego de varios procesos obtendremos una madera tratada, mejorada y resistente con esta madera podremos diseñar los interiores de la casa de nuestros cliente o artesanías para la decoración de la misma.

Figura N°23 Gestión comercial.



2.3.5. Análisis foda.

Tabla N°11 Foda.

Fortalezas Proyectadas	Amenazas
1. Apreciación de producto en mercados internacionales como exótico y exclusivo, creando una relación directa de alta valoración.	1. Los impuestos al valor agregado que se le carga al procesamiento primario de la guadua, es uno de los factores que más afectan a la competitividad de la cadena de producción.
2. Versatilidad del producto, un sin número de aplicaciones en utilitarios (cocina, accesorios, joyería, baños, oficina, etc.)	2. Ponderación de propiedades del trabajo artesanal a la capacidad industrial de consumo industrial.
3. Único local destinado al proyecto.	3. La tala indiscriminada de los rodales naturales, afecta la sostenibilidad del recurso.
4. El Ecuador cuenta con 432.000 hectáreas que reúnen las condiciones climáticas.	4. Los aspectos legales de La Ley Forestal, no considera a la guadua como un recurso forestal.
Oportunidades	Debilidades Proyectadas
1. La guadua es considerada por los países industrializados, como una alternativa para disminuir la emisión de gases de efecto invernadero.	1. No se cuenta con información efectiva sobre las áreas de guadua natural y cultivada.
2. Enfocar nichos de mercado con la industrialización de la caña, ya que en Ecuador no está generando mayor valor agregado	2. Falta de cultura y conciencia productiva para lo que es artículos manufacturados.
3. La inversión por unidad productiva es baja. El procesamiento y la industrialización constituyen un factor importante para el desarrollo de la guadua como un producto promisorio.	3. La identificación de la guadua con la pobreza, no ha permitido a los pequeños productores visualizarla como potencial producto de exportación.
4. Capacidad creativa de nuestros artesanos, con la debida capacitación y seguimiento en procesos continuos, mejoraría.	4. No existe un gremio fuerte y representativo.

Elaborado por: Jail Rodríguez

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

Tabla N° 12 Fortaleza-Amenazas.

Fortaleza	Mitigar	Amenaza
F1	1	A1
F2	0,5	A2
F3	0,1	A3
F4	0,05	A4

Elaborado por: Jail Rodríguez

Tabla N°13 Fortaleza-Oportunidad.

Fortaleza	N.A	Oportunidad
F1	1	O1
F2	0,5	O2
F3	0,5	O3
F4	1	O4

Elaborado por: Jail Rodríguez

Tabla N°14 Debilidad- Amenaza.

Debilidad	Peligro	Amenaza
D1	1	A1
D2	0,5	A2
D3	0,1	A3
D4	0,5	A4

Elaborado por: Jail Rodríguez

Capítulo III

3. Estudio de mercado.

3.1. Análisis del consumidor.

3.1.1. Determinación de la población.

3.1.1.1. Población referencial.

Macro sector: provincia de Manabí.

Población: la población de la provincia de Manabí es de 1.369.780 habitantes (INEC, 2010).

Características.

- **Social:** En la provincia de Manabí de acuerdo a (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010) tenemos que el nivel de pobreza provincial por consumo es del 53,2 % y las Necesidades Básicas Insatisfechas es del 62,7% que es superior al promedio nacional que está en el 45,8%.
- **Económico:** Su Población Económicamente Activa (PEA) por sectores se divide de la siguiente manera sector primario 151.000 h (39,5%), sector secundario 46.800h (12,2%) y sector terciario 150.400h (39,4%), con un PIB de US \$ 1.694,514 millones lo que equivale al 6,7% ocupando el quinto lugar a nivel nacional.
- **Cultural:** (Gobierno Provincial de Manabí , 2013)La provincia de Manabí se encuentra situada en el centro del Ecuador. Tiene una superficie aproximada a los 18.878 kilómetros cuadrados y está al oeste del océano pacífico. Posee 350 kilómetros de playa y atraviesa el paralelo 0 en su parte norte. Tiene un

clima agradable, entre subtropical seco y tropical húmedo, con 25 grados centígrados promedio por año. En los años 500 a 3500 A .C., en esta tierra se desarrollaron varias fases de una cultura avanzada, siendo sus más altos exponentes las culturas de Valdivia, Chorrera, Jama-Coaque, Bahía y Manteña. Esta es una tierra de tradición pesquera y esto no se limita a la recolección de la pesca, sino también a todo lo que tiene que ver con ella. Pero esta provincia legendaria por sus hermosas playas, las más hermosas del Ecuador tiene gran riqueza histórica y un pasado glorioso. Manabí es historia, es cuna de hombres ilustres y heroicos, es pujanza y progreso. Manabí es también artesanías, tradición gastronomía, fervor religioso, algarabía y belleza. Manabí es un polo de desarrollo de alta potencialidad. Es una provincia exportadora de camarón, banano, café, algodón, entre otros productos y las posibilidades de inversión son inmejorables. Decir naturaleza, es decir Manabí. Los paisajes marinos de la zona sur de la provincia son los más impresionantes.

3.1.1.2. Población potencial.

Sector: cantón Portoviejo.

Población: La población de la capital de la provincia de Manabí es de 280.029 habitantes.

Características.

- **Social:** En los últimos años, Portoviejo ha mantenido una lucha constante y permanente por su autonomía y desarrollo, pese a ello su jerarquía de capital provincial se ha menoscabado y el estado de bienestar no se refleja en la

mayoría de sus habitantes. 1 de cada 5 manabitas son portovejenses, de ellos el 75% reside en el área urbana. La población portovejense es predominante joven, ya que 4 de cada 10 son menores de 20 años, siendo ellos los grandes afectados por la falta de agua potable y alcantarillado, déficit de áreas deportivas y recreativas, reducidas oportunidades de empleo o de emprendimiento. En Portoviejo hay déficit de atención educativa; de hecho, el promedio de años aprobados por la población de 10 años y más (escolaridad media) apenas supera 7 años; y la tasa de analfabetismo en el área rural es del 13.7%.

- **Económico:** De acuerdo con la información de que dispone el INEC7, las principales actividades económicas desarrolladas en el cantón Portoviejo son: Servicios comunales, sociales, personales, agricultura, silvicultura, pesca, comercio, restaurantes, hoteles, industria manufactura, construcción y transporte. El 6,3%8 restante de la PEA se dedica a otras actividades como la explotación de minas y canteras; establecimientos financieros, seguros, etc.; electricidad y gas además de otras actividades no especificadas. Como se aprecia, una de las principales actividades económicas en el cantón Portoviejo es la agricultura, pese al déficit existente de agua para riego. Esta situación deja ver claramente el potencial agrícola existente en el sector, el mismo que podría explotarse mejor si se satisficiera la demanda de agua de riego.
- **Cultural:** La Villa de San Gregorio de Portoviejo, capital de la provincia de Manabí y situada a 136 msnm., fue fundada el 12 de marzo de 1535, por el

Capitán español Francisco Pacheco quien pertenecía a la empresa conquistadora integrada por Francisco Pizarro y Diego de Almagro. Su clima varía entre el subtropical seco y el húmedo, con una temperatura promedio de 28° Centígrados (82°F). Esta ciudad está servida a través del aeropuerto Reales Tamarindos con una pista de 1200 metros de longitud. Es una ciudad de gran movimiento comercial, industrial y artesanal. También conocida como la Ciudad de "Los Reales Tamarindos" La artesanía manabita se distingue en mimbre, cestería y paja toquilla. Sobresale también la cocina a base de pescado y otros productos del mar, a más de plátano, yuca, maíz y maní. Portoviejo cuenta con varios atractivos turísticos: Fuentes de aguas termales El Zapallo y La Peña, La Papayita, San Antonio. Ruta de las Siete Iglesias, Sitio Arqueológico de Cerro de Hojas y Jaboncillo y La Catedral Metropolitana junto con el Seminario Mayor San Pedro consideradas como una de las obras arquitectónicas más modernas de Manabí y la Reserva Jardín Botánico.

3.1.1.3. Población efectiva.

Micro sector: Picoazá.

Población: la población de la parroquia de Picoazá es de 15.207 habitantes

Característica.

- Social: (Fernández, 2012) La idea surge de una triste realidad fácil de palpar: "deficiente dotación de agua potable, necesidad imperiosa de un sistema de alcantarillado sanitario y pluvial que por su carencia propicia la insalubridad, alumbrado público defectuoso, calles llenas de polvo, y muchos otros

problemas”; “Picoazá necesita personas brillantes, que lo administren de buena manera y no lleguen a sentarse en el sillón de su despacho a luchar por su bienestar y el de unos cuantos solapadores de la corrupción. Por ello, estamos unificando ideas y propósitos para sacar del subdesarrollo a esta comarca olvidada por un Municipio, que no se ha encasillado a trabajar por el desarrollo sustentable de Picoazá, ni de otras parroquias, ni de la capital misma”

- Económico: Los Picoazos cuentan con un gran legado histórico cultural, son dueños de un pasado que se hace presente a cada momento, evidenciar su fisonomía, sus rasgos, tradiciones y creencias, escuchar su dialecto, sus anécdotas, historias y cuentos son parte del producto turístico que puede ofrecer Picoazá, sin dejar de lado los imponentes cerros Hojas y Jaboncillo, que con su belleza e importancia biótica convive en armonía con la naturaleza, figurines y estructuras arqueológicas junto a una gran cantidad de especies de orquídeas, aves, mamíferos y réptiles sin dejar de lado a hombres y mujeres que se han convertido en guardianes del cerro y deben ser los protagonistas del desarrollo turístico local, involucrando a los habitantes en una propuesta integral a través del servicio que demande la visitación al cerro como alojamiento, alimentos y bebidas, guianza, transportación turística, etc. Dinamizando la economía y repartiendo mejor las ganancias que puede producir esta actividad El picoazo es muy respetuoso de las tradiciones, es hospitalario, fiestero. Un 88% de la población se dedica al comercio informal.

- Cultural: Picoazá hoy es conocida por su originalidad, su comercio y sus fiestas religiosas. La fiesta de San Pedro y San Pablo se celebra con el nombramiento de dos gobiernos: el de Negros y el de Blancos, con todo su gabinete y ejército. Bailan moviendo grandes banderas y rociando perfumes. Las manifestaciones culturales en Picoazá forman parte de los 382 atractivos turísticos inventariados por el Ministerio de Turismo convirtiéndose en un atractivo emblemático del país. Alrededor de los cerros de Hojas y Jaboncillo, donde se encuentran las evidencias de la antigüedad de su cultura, se asientan varios pueblos y comunas que son originarias, tales como La Pila, Charapotó, Jaramijó, Manta, Sancán, Jipijapa, Las Gilces, Pacoche, Pepa de Huso, La Sequita, Cerro Copetón, Las Palmas, Guayabal y Picoazá. La gastronomía de la provincia es muy reconocida a nivel nacional por lo que algunos opinan que Portoviejo es la capital de la gastronomía manabita, y en Picoazá se saborean los mejores ceviches nocturnos, y alrededor de este una gama de platos nativos que pueden ser expuestos en un restaurante temático en el que se viva la cultura atendido por los nativos de la zona capacitados y tecnificados capaz saborear con calidad la cultura de los Picoazos.

3.1.1.4. Población.

Manabí es una provincia ecuatoriana localizada en el emplazamiento centro-noroeste del Ecuador continental, cuya unidad jurídica se ubica en la región geográfica del litoral, que a su vez se encuentra dividida por el cruce de la línea equinoccial con una población de 1.369.780 habitantes, es la tercera provincia más poblada de Ecuador. Su capital es Portoviejo con una población de 280.029 habitantes, dividido con 15

parroquias que integran al Cantón Portoviejo que son: Picoazá, Colón, 12 de Marzo, 18 de Octubre, Andrés de Vera, Francisco Pacheco, San Pablo, Simón Bolívar, Rio Chico, Calderón, San Plácido, Pueblo Nuevo, Crucita, Alajuela y Chirijos.

3.1.1.5. Muestra.

(definición.de, 2013) Una muestra es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística. Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma.

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

n= tamaño de la muestra.

N= población.

e= 5% (0,05).

$$n = \frac{15207}{(15207 - 1)(0,05)^2 + 1} = 390$$

3.1.1.6. Diseño de levantamiento de información.

Encuesta de investigación de mercado.

Tema: Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

Nº de encuesta:

Código: JARS

Sector:

Fecha:

Estado civil: **Edad:** **Sexo:** M __ F __

1. ¿Ha escuchado sobre la caña guadua o bambú?

- a) Si
b) No

2. ¿Sabía usted que existen productos artesanales elaborados con caña guadua o bambú?

- a) Si
b) No

3. ¿Le gusta utilizar elementos naturales para la decoración de su vivienda?

- a) Si
b) No

¿Por qué? _____

4. ¿Le agrada la utilización de la caña guadua o Bambú en la construcción o en la decoración de interiores para vivienda?

- Si
No

¿Por qué? _____

5. ¿Ha contratado en alguna ocasión un servicio de Diseño y Decoración de Interiores?

- a) Si
b) No
c) ¿Hace cuánto tiempo? _____

6. ¿Le han recomendado el uso de la caña guadua o bambú?

a) Si

b) No

7. ¿Qué criterio utilizaría para contratar el servicio de Diseño y Decoración de Interiores?

a) Creatividad

b) Calidad del servicio

c) Precios convenientes

d) Otros

8. ¿Cuál sería su presupuesto para contratar el servicio de Diseño y Decoración para su bien inmueble?

a) \$500 a \$1500

b) \$2.000 a \$5.000

c) Más de \$5.000

d) Otros

3.1.1.7. Análisis del Estudio del mercado.

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

- **Resultado**

1. **¿Ha escuchado sobre la caña guadua o bambú?**

Tabla N°15 Pregunta N°1.

	SI	NO
P1	280 71,79%	110 28,21%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°24 Pregunta N°1.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas con un porcentaje del 72% respondieron que si han escuchado información sobre la caña guadua o bambú, mientras que el 28% no han escuchado de este producto motivo que sustenta por la poca difusión que ha tenido esta planta y sus derivados, debilidad que se aprovechara para fortalecer las características y beneficios de la caña guadua.

2. ¿Sabía usted que existen productos artesanales elaborados con caña guadua o bambú?

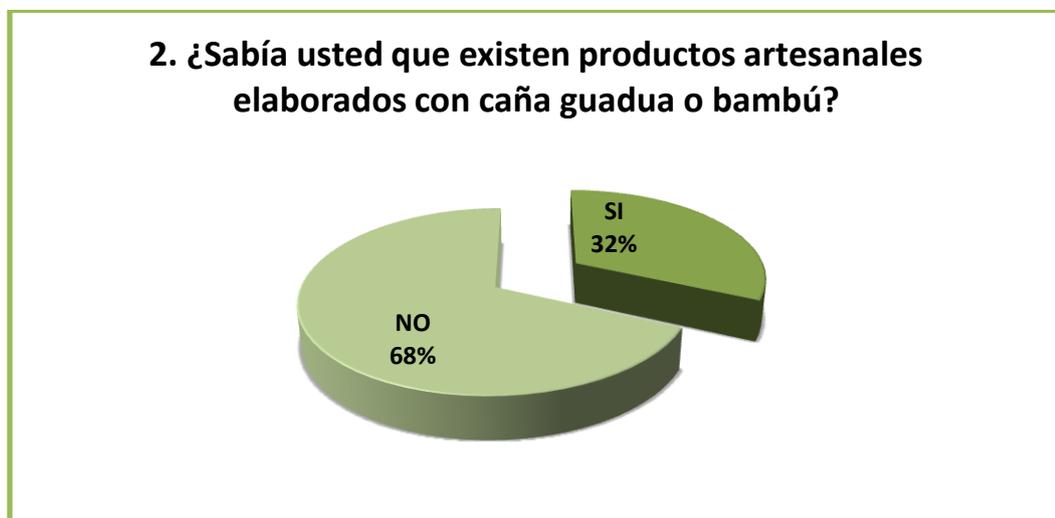
Tabla N°16 Pregunta N°2.

	SI		NO	
P2	124	31,8%	266	68,2%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°25 Pregunta N° 2.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas con un porcentaje del 32% respondieron que si sabían que existen productos artesanales elaborados con caña guadua, mientras que el 68%, no sabían que existe productos artesanales motivo que sustenta por la poca difusión que ha tenido esta planta, será factible este proyecto porque se harán campañas de los beneficios de esta planta.

3. ¿Le gusta utilizar elementos naturales para la decoración de su vivienda?

Tabla N°17 Pregunta N°3.

	SI		NO	
P3	250	64,10%	140	35,90%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°26 Pregunta N°3.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, el 64.10% afirmó que le gustaría utilizar elementos naturales para sus hogares pensando que este producto es ecológico y muchas veces suple o reemplaza a la madera ya sea por su resistencia y durabilidad, mientras 36% piensa que no le gustaría utilizar elementos naturales en sus hogares por desconocimientos y por la protección ecológica, será factible este proyecto porque la mayor parte de los encuestados si adquirirían este producto.

4. ¿Le agrada la utilización de la caña guadua o Bambú en la construcción o en la decoración de interiores para vivienda?

Tabla N° 18 Pregunta N°4.

	SI		NO	
P4	276	70,77%	114	29,23%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N° 27 Pregunta N°4.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, el 71% afirmó que le gustaría utilizar la caña guadua en la construcción o en la decoración de interiores en su vivienda por el motivo que la madera le va a dar un plus en sus hogares, con habiente agradable a la vista de los demás, mientras 29% piensa que no le gustaría utilizar la caña guadua en la construcción de sus hogares por la poca información, será factible este proyecto porque muchos de los encuestados le gustaría tener en un rincón de su casa una decoración de interiores a base de la caña guadua.

5. ¿Ha contratado en alguna ocasión un servicio de Diseño y Decoración de Interiores?

Tabla N°19 Pregunta N°5.

	SI		NO	
P5	102	26,15%	288	73,85%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°28



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, el 26% afirmó que si han contratado un servicio de Diseño y Decoración de Interiores ya sea en el lugar de trabajo como en su hogar, la mayoría de la personas encuestadas dijeron que aproximadamente cada años contrataron este servicio, mientras 74% no han contratado este servicio ya sea por el valor o por desconocimiento de alguna empresa que se dedique al diseño y decoración de interiores.

6. ¿Le han recomendado el uso de la caña guadua o bambú?

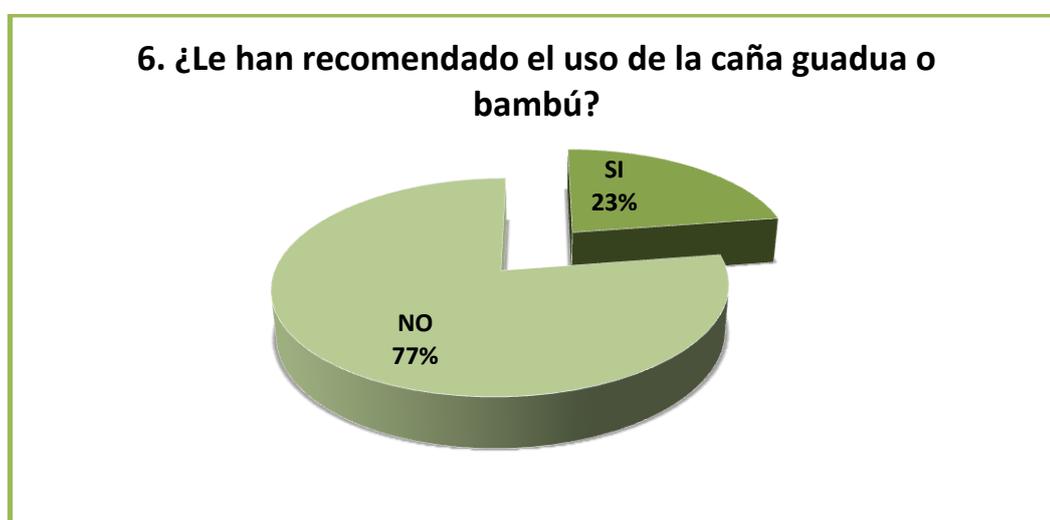
Tabla N°20 Pregunta N°6.

	SI	NO
P6	88 22,56%	302 77,44%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°29 Pregunta N°6.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, el 23% afirmó que si le han recomendado el uso de la caña guadua por su resistencia y durabilidad que tiene esta plata, mientras 74% no le han recomendado el uso de la caña guadua ya sea por el desconocimiento de esta planta y por la mala utilización de la misma.

7. ¿Qué criterio utilizaría para contratar el servicio de Diseño y Decoración de Interiores?

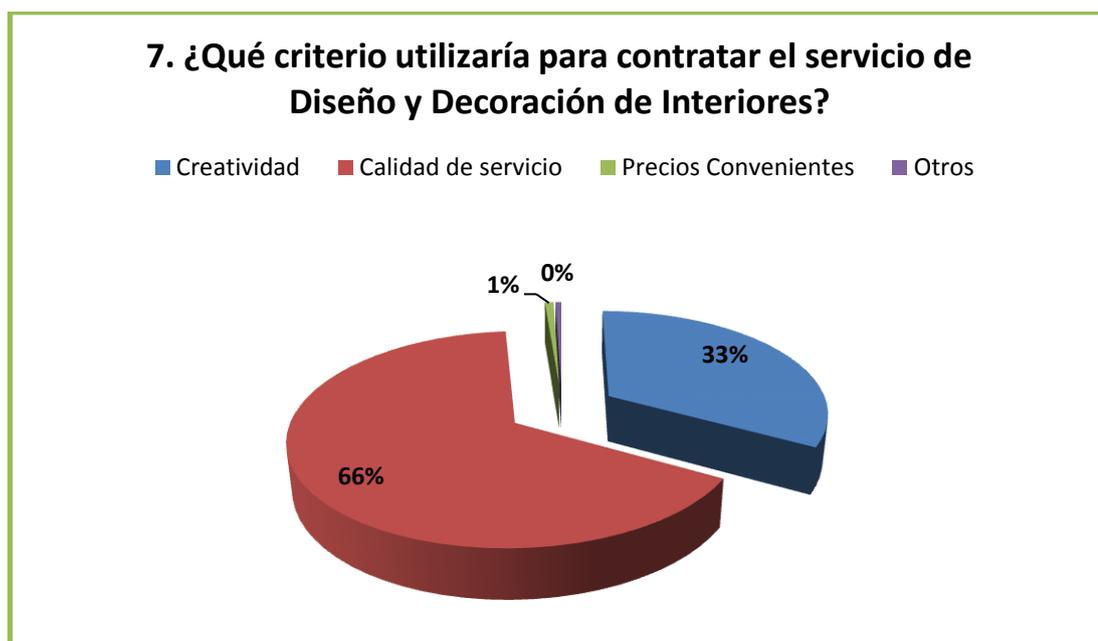
Tabla N°21 Pregunta N°7.

	Nº	%
Creatividad	256	33,08%
Calidad de servicio	129	65,64%
Precios convenientes	3	0,77%
Otros	2	0,51%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°30 Pregunta N°7.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, el 33% tienen un criterio para contratar este servicio por su creatividad, el 66% de encuestados se inclina hacia por la calidad de servicio; el 0.77% lo hace por precios convenientes, el 0.51% se inclinan por otros en la cual especificaron para ayudar al medio ambiente.

8. ¿Cuál sería su presupuesto para contratar el servicio de Diseño y Decoración para su bien inmueble?

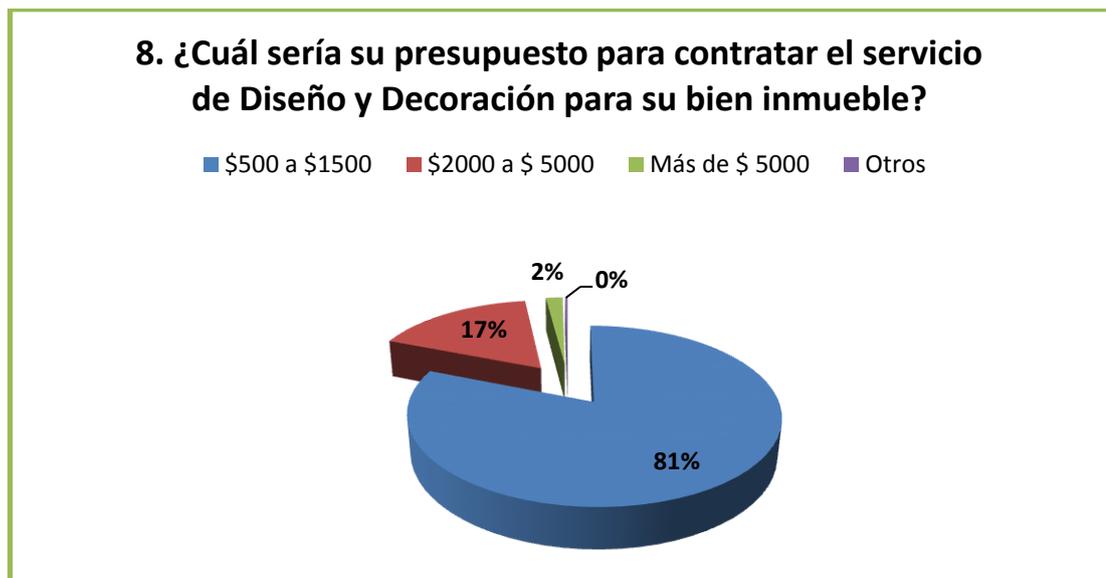
Tabla N°22 Pregunta N°8.

	Nº	%
\$500 a \$1500	316	81,03%
\$2000 a \$ 5000	66	16,92%
Más de \$ 5000	7	1,79%
Otros	1	0,26%

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Figura N°31 Pregunta N°8.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Investigación de mercado

Análisis: De las 390 personas encuestadas, en referencia al presupuesto para contratar el servicio, el 81% dispone de entre 500-2500 dólares, existe un 17% que podría invertir entre 3000-10000 dólares, un 2% mas 10.000dólares y un 0.26% dijeron otros en la cual especificaron que no contrataría el servicio.

3.2. Oferta.

(mcgraw-hill, 2012)El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que la empresa desea producir y vender sus productos. La oferta recoge las intenciones de ventas de los productos.

3.2.1. Oferta Histórica.

Los principales productores y comercializadores de esta madera se encuentran en la Provincia de Manabí debido a la cercanía con los cultivos, pero hace 5 años atrás no ha existido en la parroquia de Picoazá una empresa dedicada al diseño de interiores a base de la caña guadua.

3.2.2. Oferta Actual.

De acuerdo con la investigación realizada en la parroquia de Picoazá en la Provincia de Manabí no se ha detectado ninguna empresa de diseño y decoración de interiores a base de la caña guadua, sin embargo averigüe por otras empresas de diferentes sectores del país pero no tuve ninguna información debido a la confidencialidad que manejan las empresas en cuanto al volumen de sus ventas es muy difícil obtener datos sustentables de estas cifras.

3.2.3. Oferta Proyectada.

De acuerdo a la investigación realizada en la Parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí en el año 2010 no se ha detectado ninguna empresa que ofrezca este producto y servicio, en este sector más se dedican a la comercialización de la madera caña guadua, la oferta de nuestro proyecto será de cero.

3.3. Productos Sustitutos.

En la provincia de Manabí, cantón Portoviejo, parroquia Picoazá no existe ninguna empresa de diseño y decoración de interiores a base de la caña guadua.

3.4. Demanda.

(Carbajal, 2013) La demanda es la acción que ejercen los compradores o consumidores que buscan satisfacer sus necesidades a través de la adquisición de bienes y servicios en el mercado. En este sentido, demandar significa comprar, consumir, o adquirir bienes, servicios o factores en un mercado determinado.

3.4.1. Demanda histórica.

(DRA, 2013) El objetivo de la Demanda Histórica es conocer el comportamiento del consumo en el tiempo pasado, es decir, la Demanda del producto o servicio que hubo en años anteriores. Este análisis solo se efectúa para productos que existen en el Mercado. Si no hay Información Histórica, entonces, considerar para el análisis la Demanda actual utilizando para ello el método del consumo aparente. Si el producto es para el Mercado externo, habrá que identificar a los países Consumidores y los volúmenes anuales de su consumo histórico.

Tabla N°23 Demanda Histórica.

Demanda (Año)	Factor	Demanda
2014	2,18%	\$ 1.012.000,00
2013	2,18%	\$ 989.938,40
2012	2,18%	\$ 968.357,74
2011	2,18%	\$ 947.247,54
2010	2,18%	\$ 926.597,55

Elaborado por: Jail Rodríguez

3.4.2. Demanda actual.

(UNIVERSIDAD DE CHILE, 2011) Demanda actual se ha generado a partir de acontecimientos o hechos pasados, que se estudiaron en la sección anterior, al analizar el comportamiento histórico de la demanda. El análisis de la demanda actual, se realiza con el objetivo de determinar el volumen de bienes o servicios, que los consumidores actuales o potenciales están dispuestos a adquirir. Es decir, determinar la posibilidad de capturar una parte del mercado objetivo y ganar una participación en éste, que nos garantice el éxito de seguir adelante con el proyecto.

Tabla N° 24 Demanda Actual.

Variables	%	
Población	15207	
Consumo	64,00%	9732
Frecuencia	26,00%	2530
Aceptación Precio	50,00%	1265,00
Precio	1000	\$ 1.265.000,00
Aceptación Producto	80,00%	\$ 1.012.000,00
		DEMANDA ACTUAL

Elaborado por: Jail Rodríguez

3.4.3. Demanda proyectada.

(DRA, 2013) Es un elemento importante debido a que se constituye en el factor crítico que permite determinar la viabilidad y el tamaño del Proyecto. La Demanda Proyectada se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo, suponiendo que los factores que condicionaron el consumo histórico del bien "Z" actuaran de igual manera en el futuro. La elaboración de un pronóstico de la Demanda es imprescindible para tomar la decisión de Inversión.

Tabla N°25 Demanda Proyectada.

Demanda (Año)	Factor	Demanda
2014	2,18%	\$ 1.012.000,00
2015	2,18%	\$ 1.034.061,60
2016	2,18%	\$ 1.056.604,14
2017	2,18%	\$ 1.079.638,11
2018	2,18%	\$ 1.103.174,22

Elaborado por: Jail Rodríguez

3.5. Demanda Insatisfecha.

(DRA, 2013) Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

Tabla N° 26 Demanda Insatisfecha

Año	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2014	\$ 728.640,00	\$ 1.012.000,00	\$ 283.360,00
2015	\$ 748.313,28	\$ 1.034.061,60	\$ 285.748,32
2016	\$ 768.517,74	\$ 1.056.604,14	\$ 288.086,40
2017	\$ 789.267,72	\$ 1.079.638,11	\$ 290.370,40
2018	\$ 810.577,95	\$ 1.103.174,22	\$ 292.596,28

Elaborado por: Jail Rodríguez

CAPITULO IV

4. Estudio Técnico.

4.1. Tamaño del proyecto.

Tabla N°27 Tamaño del proyecto.

Tipo de recurso	Cantidad	Cobertura	Monto	Capacidad
Infraestructura	1 Bodega	Recepción de la materia prima y el producto final	6000	16 m ²
	1 Departamento Administrativo y Financiero	Un espacio físico para el personal que a elaborar en todas las áreas	6000	20 m ²
	1 Taller	Donde se va a realizar la transformación de la materia prima	6000	30 m ²
	1 Área de ventas	Para la utilización de cada área para su respectivo aseo	6000	17 m ²
Recurso Humano	2 supervisor	Supervisar el producto final	380	8 h diarias
	5 operarios	Realizar la mano de obra	400	8 h diarias
	2 secretaria	Se encarga en la información del usuario	340	8 h diarias
	1 contador	Realizar la parte contable	500	8 h diarias
	2 asistente	Ayudar a los operarios para el control de calidad	340	8 h diarias
	2 vendedores	Ofrecer al usuario nuestro servicio y producto	350	8 h diarias
	1 Prensa Hidráulica	Prensa fría y caliente para ensamblar las latillas de caña guadua	8000	30 latillas
Maquinaria	1 Anillos de cuchillo	Cortara la caña guadua en latillas	1200	6 a 12 latillas
	1 Cantedora	Cepillado y corte	2000	6 latillas
	1 Cepilladora	Cepillado 4 lados	200	10 latillas
	1 Lijadora	Lijado 4 lados	300	10 latillas
	6 Computadoras	Para el monitoreo de maquinaria y atención al cliente	700	5 años
Recurso Tecnológico	2 Impresoras	Impresiones de los diseños	300	5 años
Recurso material	3 estanterías	exhibición del Producto final	75	5 años
	4 archivadores	Recepción de documentos	200	5 años
	8 escritorios	Para la atención del usuario como al personal	300	5 años
	15 Sillas de visitas	para el usuario	30	5 años
	10 Sillas	para el personal	75	5 años
Vehículo	1 vehículo	para la distribución y la carga del material	15000	5 años

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Tamaño del proyecto

4.2. Localización.

(definicion.mx, 2013) La localización es la ubicación que un objeto o persona tienen en un determinado espacio. El mismo requiere de coordenadas que otorguen puntos de referencia para que esta sea trazable y comunicable.

4.2.1. Macro localización.

Tabla N°28 Macro localización.

Nº	Sector	Nivel de servicio	Proyección de Crecimiento Económico	Nivel de Seguridad	Movilidad	Total	Prioridad
1	Sector Norte de Manabí	0,5	0,50	0,25	0,50	1,75	3
2	Sector Centro de Manabí	0,75	0,75	0,75	0,50	2,75	1
3	Sector Sur de Manabí	0,5	0,50	0,50	0,50	2	2

Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Macro localización

Análisis: de acuerdo a la investigación realizada se ha determinado que el mejor sector para realizar mi proyecto es en el sector centro de Manabí, por su crecimiento económico, seguridad y movilidad.

4.2.2. Micro localización.

Tabla N°29 Micro localización.

Nº	Sector	Comp.	Seg.	Medio de transporte	Servicios básicos	Nivel de crecimiento económico	T	Prioridad
1	San Cristóbal	0,5	0,75	1	0,5	0,75	3,5	1
2	San Alejo	0,25	0,5	1	0,5	0,5	2,75	3
3	Jaramijó	0,5	0,25	1	0,5	0,75	3	2

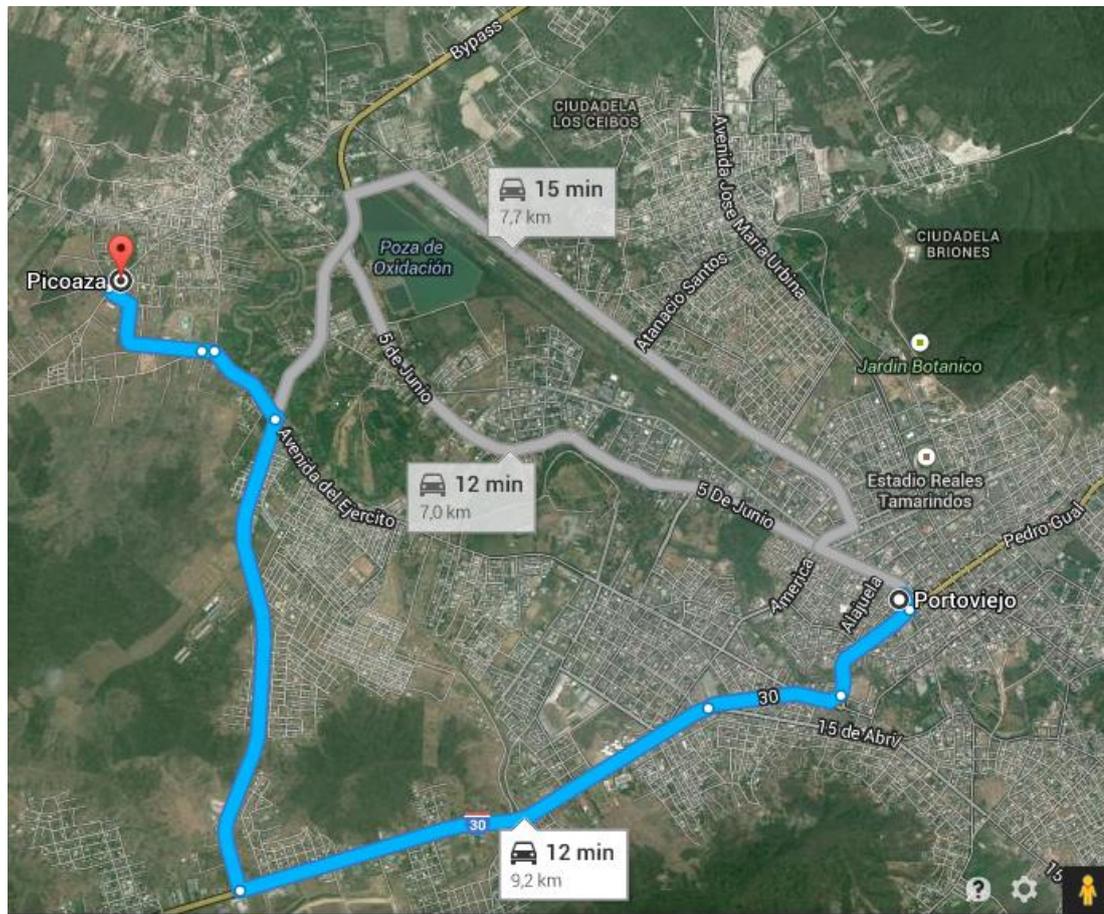
Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Micro localización

Análisis: de acuerdo a la investigación realizada se ha determinado que la mayor competencia la tengo en el sector de san Cristóbal por los sembríos de esta planta y por su crecimiento económico, seguridad y movilidad.

4.2.2.1. Área del sector.

Figura N°33 Área del sector



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: GoogleMap

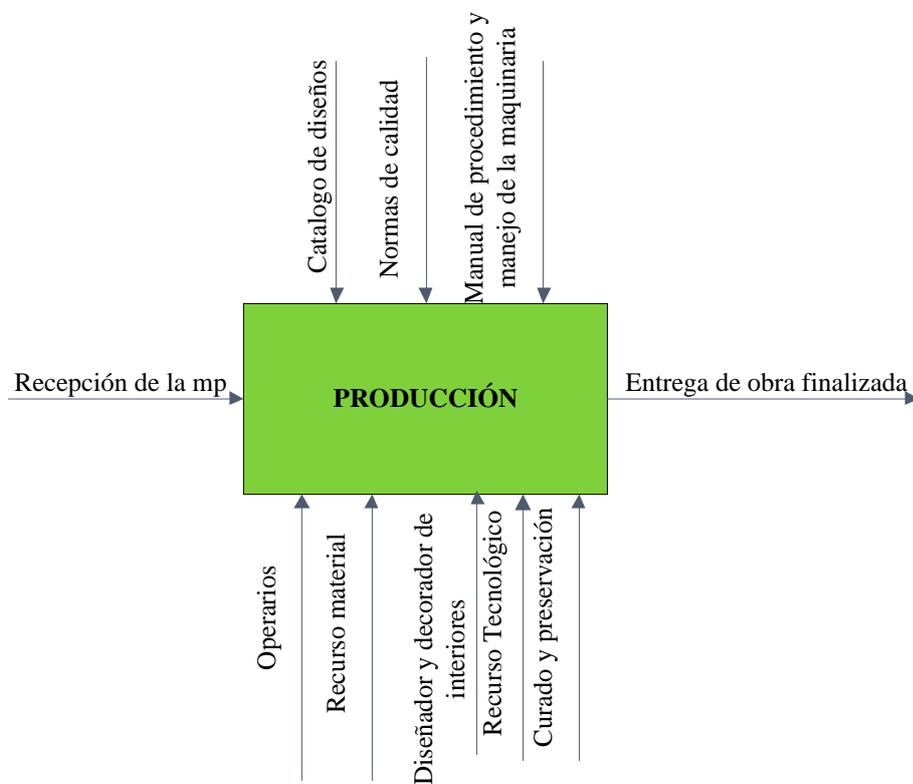
Análisis: una vez determinado la macro y micro localización se ha identificado que el sector de Picoazá es un buen lugar para implementar mi proyecto, como se puede observar en el mapa solo a 12 minutos podemos estar en la Ciudad de Portoviejo así

pueden movilizarse los demás ciudadanos a esta parroquia que está llena de sorpresas una de ellas Complejo Arqueológico Hojas Jaboncillo.

4.3. Ingeniería del proyecto.

4.3.1. Diagrama de procesos.

Figura N°33 Diagrama de Procesos.

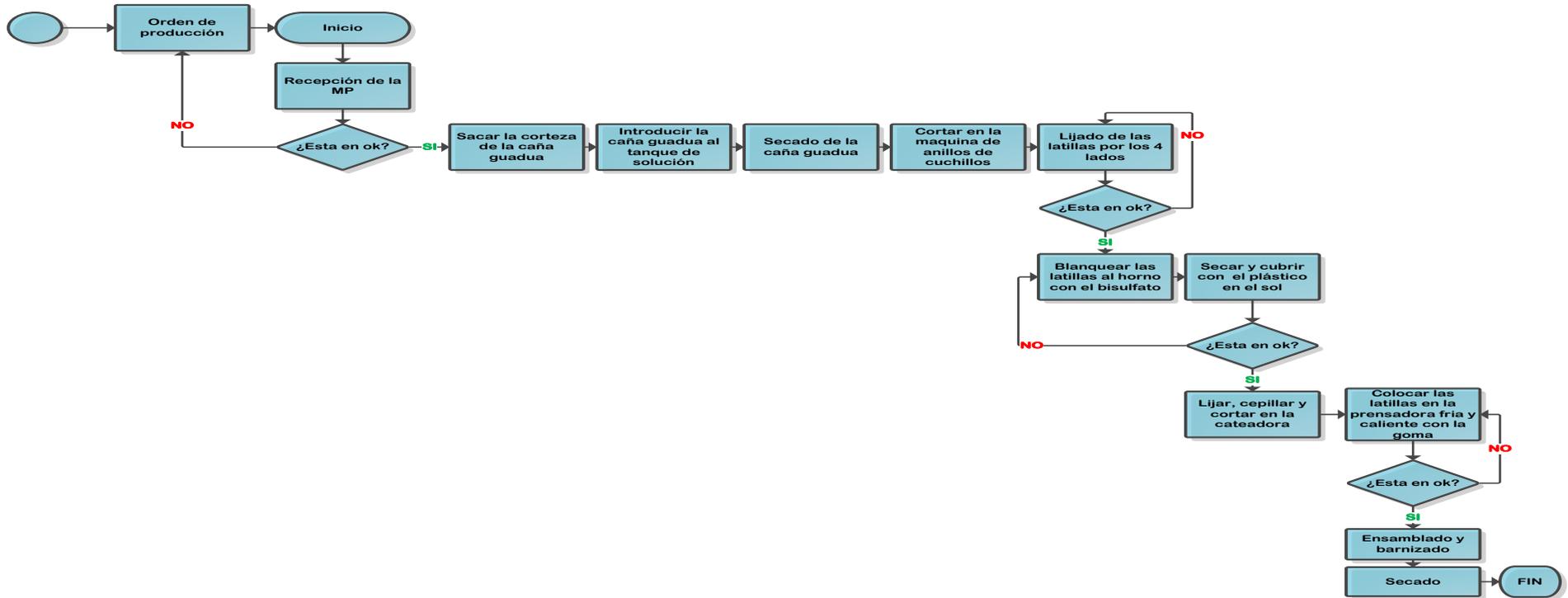


Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Diagrama de procesos

4.3.2. Flujo de procesos.

Figura N°34 Flujo de Procesos.



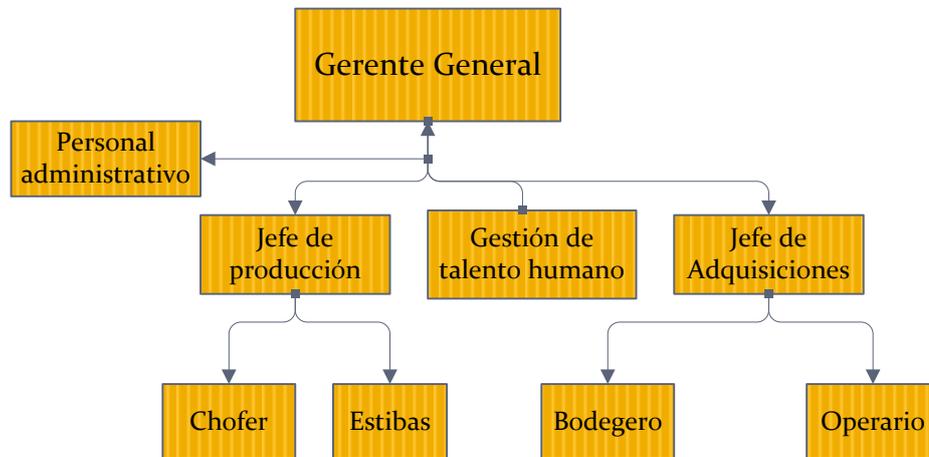
Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Flujo de procesos

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

4.3.3. Estructura organizacional.

Figura N°35 Estructura Organizacional.



Elaborado por: Jail Rodríguez

Fuente: Estructura organizacional.

4.3.3.1. Descripción de estructura organizacional.

- **Gerente General.**
 - Aprobar las ofertas y contratos.
 - Decidir sobre la ejecución de proyectos.
 - Disponer de la capacidad operativa de la empresa.
 - Disponer sobre la política de Recursos Humanos.
- **Personal administrativo.**
 - Asiste en el desarrollo de los programas y actividades de la unidad.
 - .Controla los pagos efectuados al personal administrativo u obrero por diversos beneficios.
 - Realiza registro contable.
 - Recibe y revisa las facturas y comprobantes de los gastos efectuados con los avances a justificar.

- **Jefe de producción.**
 - Desarrollar los procesos y determinar los procedimientos operativos
 - Programar y gestionar la producción.
 - Cooperar en la implantación y desarrollo del plan de calidad y gestión ambiental.
 - Realizar la administración de los programas de ingeniería del producto, supervisar y cotiza cambios al producto, identificando el ahorros para una mejora continua.
- **Gestión de Talento Humano.**
 - Genera ambientes favorables que propician motivación, compromiso y productividad.
 - Identificar las necesidades de las personas para encaminar programas.
 - Capacitar y desarrollar a los empleados continuamente.
 - Diseñar e implementar programas de bienestar a los empleados.
- **Jefe de Adquisiciones**
 - Encargarse de la adquisición, manejo, almacenamiento, stock y seguridad de los insumos.
 - Controlar que las áreas de almacenamiento estén bien ubicadas, limpias y ordenadas.
 - Velar por el abastecimiento de materia prima.
 - Buscar, seleccionar y mantener proveedores competentes.
 - Realizar el control de garantías.

4.4. Marketing del proyecto.

4.4.1. Creación de la marca.

Nuestra marca se llamara "Guadua Design" porque considero que es un nombre representativo de los productos y servicios que vamos a ofrecer, de esta manera llegaremos a nuestros clientes con una identidad propia.

Figura N° 36 Creación de la marca.



4.4.2. Creación del slogan.

Con el afán de reflejar la filosofía de mi empresa, cree el siguiente slogan, el cual nos permitirá posicionarnos en la mente de los consumidores:

Una nueva forma de glamour ambiental.

Nuestro slogan comunica a qué nos dedicamos; ya que al decir que "Guadua Design" es "Una nueva forma de glamour ambiental" estamos indicando que somos capaces de crear una variedad de modelos artesanales con diseños y acabados de alta calidad.

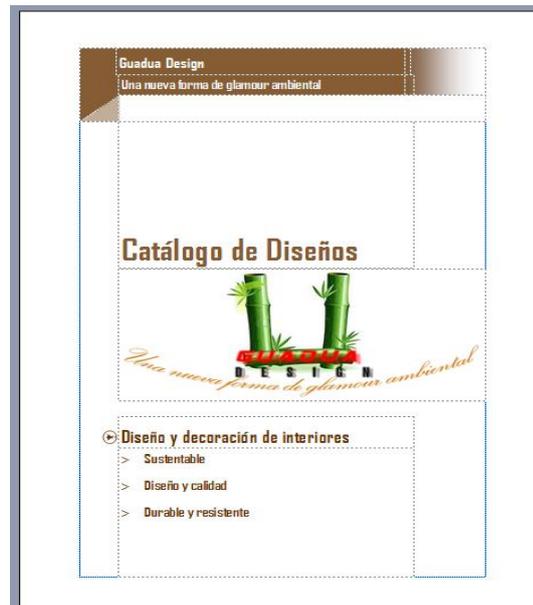
4.4.3. Estrategia de producto y servicio.

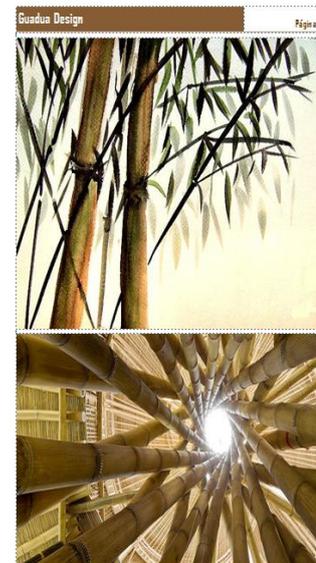
"Guadua Design" tiene entre sus principales objetivos lograr la satisfacción absoluta de los clientes con respecto a productos y servicio de diseño y decoración de

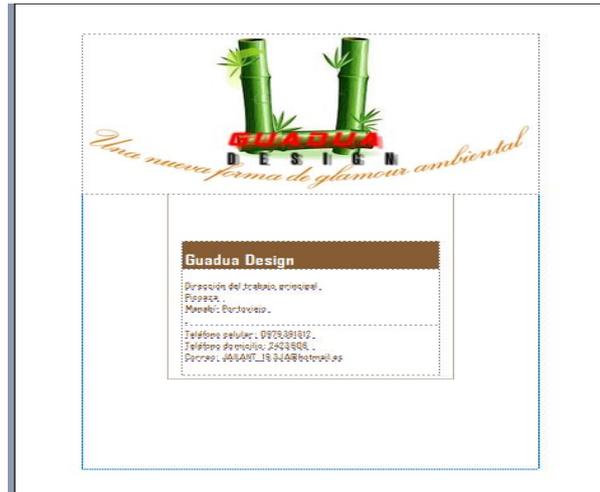
interiores que se va a ofrecer dentro de las estrategias para captar al cliente se encuentra la creación de volantes y catálogos los mismos que nos permitirá hacer conocer nuestros principales productos, sin necesidad de que los productos estén expuestos.

- **Elaboración de catálogo.**

Figura N° 37 Catalogo.







- **Participación en ferias y eventos artesanales.**

Participaremos en feria y eventos artesanales anuales donde exhibiremos nuestros mejores productos tales como los realizados en la Cámara de Comercio y Cemexpo.

- **Relaciones públicas.**

Con la colaboración de nuestros ejecutivos haremos campaña de promociones de nuestros productos mediante de dípticos donde conste nuestra dirección y teléfonos

Figura N° 38 Flyer.



4.5. Cronograma del proyecto.

Tabla N° 30 Cronograma del Proyecto.

Nº	ACTIVIDAD	MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO					SEPTIEMBRE					OCTUBRE	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2
1	Préstamo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																	
2	Compra de la maquinaria											■	■	■	■	■												
3	Compra de la MP											■	■	■	■	■												
4	Compra de químicos											■	■	■	■	■												
5	Construcción del establecimiento	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
6	Contratación del personal	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■											
7	Compra de recursos											■	■	■	■	■	■											
8	Compra de insumos												■	■	■	■	■											
9	Permisos de funcionamiento											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■							
10	Permisos legales											■	■	■	■	■	■	■	■	■	■							
11	Recepción de la MP																■	■	■	■	■							
12	Perforación de la caña guadua																■	■	■	■	■							
13	Introducir la caña a la solución																		■	■	■	■						
14	Secado																					■	■	■	■	■		
15	Lijado																						■	■	■	■		
16	meter al horno																						■	■	■	■		
17	secado con plástico																							■	■	■		
18	corte en latilla																							■	■	■		
19	cepillado y lijado la cateadora																							■	■	■		
20	Colocación de latillas en la prensadora																							■	■	■		
21	Ensamblado																							■	■	■		
22	Barnizado																							■	■	■		
23	Armado y empaçado																							■	■	■	■	■

Elaborado por: Jail Rodríguez

Capítulo V

5. Estudio Financiero.

5.1. Ingreso.

(Jaime, 2012) Son incrementos del patrimonio neto, distinto de las aportaciones de fondos a la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de ventas de bienes o prestación de servicios o como consecuencia de las variaciones en el valor de activos y pasivos reconocerse contablemente.

Tabla N°31 Ingresos.

	Q	P	Capacidad Instalada I.T	Capacidad Optima I.T
Servicio de diseño y decoración de interiores	20	\$ 900,00	\$ 18.000,00	\$ 14.400,00
Mueblería	50	\$ 700,00	\$ 35.000,00	\$ 28.000,00
Tablones	350	\$ 42,23	\$ 14.780,50	\$ 11.824,40
TOTAL		\$ 1.642,23	\$ 67.780,50	\$ 54.224,40

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.2. Costos.

(Urvina, 2006) El costo es un desembolso en efectivo o en especie de hecho pasado, en el presente y en el futuro o en forma virtual.

Tabla N°32 Costos.

Costo de Producción	
Servicios Básicos	\$ 1.380,00
MP(caña guadua)	\$ 4.800,00
TOTAL	\$ 6.180,00

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.2.1. Gatos administrativos.

(Barro, 2007) Son los que controlan un negocio lo que incluye los honorarios de los administradores, sueldos, renta de la oficina, luz calefacción, honorarios legales y de auditoría, servicios contables entre otras. No incluyen costos de investigación y desarrollo, gato de manufactura ni de venta o distribución.

Tabla N°33 Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos	
Sueldo	\$ 8.040,84
Prestaciones Sociales	\$ 10.734,24
Servicio Básico	\$ 180,00
Total	\$ 18.955,08

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.2.2. Costo de venta.

(Molina, 2011) Es el que corresponde a las ventas de los productos que comercializa y/o fabrica la empresa.

Tabla N°34 Costo de Venta.

Sueldo	\$ 12.169,92
Prestaciones Sociales	\$ 5.293,38
Servicio Básico	\$ 180,00
Total	\$ 17.643,30

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.2.3. Costo financiero.

(definición.org) Es el que se integra por los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto periodo de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria.

Tabla N°35 Costo Financiero.

Costo Financiero	
Interés	
Año 1	\$ 2.262,23
Año 2	\$ 1.842,89
Año 3	\$ 1.407,61
Año 4	\$ 955,80
Año 5	\$ 486,81
Total	\$ 6.955,34

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.2.4. Costo fijo y variable.

5.2.4.1. Costo Fijo.

(Eco finanzas, 2012)Costo que en el corto Plazo permanece constante cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de producción.

5.2.4.2. Costo Variables.

(Los sabios, 2013) Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la compañía. De hecho, si la actividad fuera nula, estos costes serían prácticamente cero.

Tabla N°36 Costo Variable.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES	
Costos fijos	\$ 39.493,26
Sueldos y salarios	20.210,76
Servicios básicos	180,00
Arriendo	7.800,00
Publicidad	3.300,00
Depreciación de Vehículos	3.200,00
Depreciación Maquinaria	2.670,00
Recurso material	532,50
Depreciación equipo de computación	1.600,00
Costos MP	\$ 4.800,00
Comisiones	4.800,00
Total	\$ 44.293,26

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3. Inversiones.

(Companys, 2000) En general, invertir es renunciar a unas satisfacciones inmediatas y ciertas a cambio de unas expectativas, es decir, de unas esperanzas de beneficios futuros. También se lo puede denominar inversión al importante de los fondos propios aportados al proyecto.

5.3.1. Inversiones fijas.

(Robert E. Hall, 2012) Se refiere a la propiedad de que estos tipos de bienes de inversión duran mucho tiempo a diferencia de la inversión en existencia que es mucho más temporal. Se enfoca en los bienes tangibles.

5.3.1.1. Activos fijos.

(Horngrer, 2012) Son activos tangibles de larga duración, como terrenos, edificios y equipos usados en las operaciones de la compañía.

Tabla N°37 Activos Fijos.

DETALLE	Total
Vehículo	15.000,00
Maquinaria	26.700,00
Equipo de computación	4.800,00
Recurso Material	5.325,00
TOTAL	51.825,00

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.1.2. Activos nominales (diferido).

(Eco finanzas, 2012) Corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Es importante destacar que conceptualmente se define como inversión sólo aquellos gastos que son evitables, es decir aquellos posteriores a la decisión de realización. Por lo tanto el costo del estudio del proyecto no constituye inversión, ya que es un costo inevitable porque ocurre antes de la toma de decisión de ejecutar un proyecto. Las inversiones además de ser variadas pueden ocurrir en distintos momentos según las necesidades propias del proyecto. Esto genera el calendario de inversiones.

Tabla N°38 Activos Nominal.

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Organización	300	60	60	60	60	60
Gastos de Publicidad	3000	600	600	600	600	600
TOTAL	3300	660	660	660	660	660

Elaborado por: Jail Rodríguez

- **Publicidad**

Tabla N°39 Publicidad.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Catálogo del producto	100	150	1800
Flayers	100	100	1200
		TOTAL	3000

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.2. Capital de trabajo.

(Gerencie.com, 2012) La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

Tabla N°40 Capital de trabajo.

DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	TOTAL
Sueldos y salarios	5.197,57	5.197,57	5.197,57	15.592,71
Servicios básicos	145,00	145,00	145,00	435,00
Prestaciones Sociales	2.091,31	2.091,31	2.091,31	6.273,93
Arriendo	650,00	650,00	650,00	1.950,00
TOTAL	8.083,88	8.083,88	8.083,88	24.251,64

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.3. Fuente de financiamiento y uso de fondos.

(Jiménez, 2012) Generalmente las financiaciones a corto plazo son más baratas que a largo plazo, pero de mayor riesgo porque su nivel de exigencia es mucho mayor, por lo que la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Las necesidades de fondos a corto plazo se utilizan para cubrir el financiamiento de acumulación de inventario y cuentas por cobrar; por el contrario la adquisición o renovación de las capacidades de equipo y planta se deben apoyar con fuentes de financiamiento a largo plazo, de manera que las financiaciones a corto plazo se deben utilizar para cubrir desbalances financieros a corto plazo y las financiaciones a largo plazo permiten cubrir inversiones a largo plazo, pero además financiar el incremento de capital de trabajo, evitando así lo que se conoce como regla clásica para la quiebra: "pedir a corto e invertir".

Tabla N°41 Fuente de financiamiento.

Inversión Fija	51.825,00	
Inversión Diferida	3.300,00	
Capital de trabajo	24.251,64	
TOTAL	79.376,64	
Capital Propio	25%	19.844,16
Capital Financiado	75%	59.532,48

Elaborado por: Jail Rodríguez

Tabla N°43 Amortización financiera.

Periodo	Interés	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0				59.532,48
1	235,65	1.364,26	1.128,61	58.403,87
2	231,18	1.364,26	1.133,08	57.270,79
3	226,70	1.364,26	1.137,56	56.133,23
4	222,19	1.364,26	1.142,07	54.991,17
5	217,67	1.364,26	1.146,59	53.844,58
6	213,13	1.364,26	1.151,12	52.693,45
7	208,58	1.364,26	1.155,68	51.537,77
8	204,00	1.364,26	1.160,26	50.377,52
9	199,41	1.364,26	1.164,85	49.212,67
10	194,80	1.364,26	1.169,46	48.043,21
11	190,17	1.364,26	1.174,09	46.869,12
12	185,52	1.364,26	1.178,74	45.690,39
13	180,86	1.364,26	1.183,40	44.506,99
14	176,17	1.364,26	1.188,09	43.318,90
15	171,47	1.364,26	1.192,79	42.126,11
16	166,75	1.364,26	1.197,51	40.928,60
17	162,01	1.364,26	1.202,25	39.726,35
18	157,25	1.364,26	1.207,01	38.519,34
19	152,47	1.364,26	1.211,79	37.307,55
20	147,68	1.364,26	1.216,58	36.090,97
21	142,86	1.364,26	1.221,40	34.869,57
22	138,03	1.364,26	1.226,23	33.643,34
23	133,17	1.364,26	1.231,09	32.412,25
24	128,30	1.364,26	1.235,96	31.176,29
25	123,41	1.364,26	1.240,85	29.935,44
26	118,49	1.364,26	1.245,76	28.689,67
27	113,56	1.364,26	1.250,70	27.438,98
28	108,61	1.364,26	1.255,65	26.183,33
29	103,64	1.364,26	1.260,62	24.922,71
30	98,65	1.364,26	1.265,61	23.657,10
31	93,64	1.364,26	1.270,62	22.386,49
32	88,61	1.364,26	1.275,65	21.110,84
33	83,56	1.364,26	1.280,70	19.830,15
34	78,49	1.364,26	1.285,76	18.544,38
35	73,40	1.364,26	1.290,85	17.253,53
36	68,30	1.364,26	1.295,96	15.957,56
37	63,17	1.364,26	1.301,09	14.656,47
38	58,02	1.364,26	1.306,24	13.350,23
39	52,84	1.364,26	1.311,41	12.038,81
40	47,65	1.364,26	1.316,61	10.722,20

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

41	42,44	1.364,26	1.321,82	9.400,39
42	37,21	1.364,26	1.327,05	8.073,34
43	31,96	1.364,26	1.332,30	6.741,04
44	26,68	1.364,26	1.337,58	5.403,46
45	21,39	1.364,26	1.342,87	4.060,59
46	16,07	1.364,26	1.348,19	2.712,40
47	10,74	1.364,26	1.353,52	1.358,88
48	5,38	1.364,26	1.358,88	(0,00)

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.5. Depreciaciones.

(Gerencie.com, 2012) La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo a sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso.

Tabla N° 44 Depreciaciones.

DETALLE	Año 0	V.U	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	V/S
Vehículo		5						
	16.000,00		3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	
Maquinaria		10						
	26.700,00		2.670,00	2.670,00	2.670,00	2.670,00	2.670,00	13.350,00
Equipo de computación		3						
	4.800,00		1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.446,67
Recurso material		10						
	5.325,00		532,50	532,50	532,50	532,50	532,50	2.662,50
TOTAL	52.825,00		8.002,50	8.002,50	8.002,50	8.002,50	8.002,50	17.459,17

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.6. Estado de situación inicial.

(estadconta, 2013) Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.

Tabla N° 45 Estado Situación Inicial.

Estado Situación Inicial			
ACTIVOS		PASIVO	
CORRIENTE		CORRIENTE	
Efectivo	24.251,64	Cuentas por pagar	
NO CORRIENTE		NO CORRIENTE	
Activos Fijos		Créditos Bancarios L/P	59.532,48
Vehículo	15.000,00		
Maquinaria	26.700,00		
Equipo de computación	4.800,00		
Recurso material	5.325,00		
Activos Diferidos		PATRIMONIO	
	3.300,00	Capital propio	19.844,16
TOTAL ACTIVO	\$ 79.376,64	TOTAL PASIVO + PATRIM.	\$ 79.376,64

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.3.7. Estado de resultados proyectados.

(contabilidad, 2013) El resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc. se resumen en el estado de resultados.

**Tabla N° 46 Estado de Resultado.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

	1	2	3	4	5
Ventas	54.224,40	57.862,26	61.744,18	65.886,54	70.306,80
Costo de MP	6.180,00	6.385,18	6.597,16	6.816,19	7.042,49
= Utilidad Bruta en Ventas	48.044,40	51.477,08	55.147,02	59.070,35	63.264,31
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	18.955,08	19.584,39	20.234,59	20.906,38	21.600,47
Gasto de Ventas	17.643,30	18.229,06	18.834,26	19.459,56	20.105,62
Gasto Financiero	2.262,23	1.842,89	1.407,61	955,80	486,81
Utilidad operacional	9.183,79	11.820,75	14.670,55	17.748,61	21.071,42
=					
Impuesto a la Renta	(61,31)	70,54	283,06	614,03	1.047,71
-					
Utilidad Neta	9.245,10	11.750,21	14.387,50	17.134,58	20.023,70
=					

Elaborado por: Jail Rodríguez

- **Calculo de impuesto a la renta**

Tabla N° 47 Calculo de impuesto a la renta.

CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA	
Utilidad Operacional	9.183,79
Fracción Básica	10.410,00
	(1.226,21)
Impuesto Fracción Exc.	5%
	(61,31)
Impuesto Fracción Básica	0
Impuesto a la Renta	(61,31)

Elaborado por: Jail Rodríguez

- **Impuesto a la renta.**

Tabla N° 48 Impuesto a la renta.

Año 2014 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%

5.3.8. Flujo de caja.

(el Blog salmón , 2013)El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc.

Tabla N° 49 Estado de flujo de caja.

ESTADO DE FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FUENTES	79.376,64	19.509,83	21.595,60	23.797,61	26.092,88	70.223,82
Aporte Propio	19.844,16					
Prestamos	59.532,48					
Proveedores						
Utilidad Neta		9.245,10	11.750,21	14.387,50	17.134,58	20.023,70
Depreciación		8.002,50	8.002,50	8.002,50	8.002,50	8.002,50
Amortización Inversión		2.262,23	1.842,89	1.407,61	955,80	486,81
Valor Residual						17.459,17
Capital de Trabajo						24.251,64
USOS	79.376,64	2.262,23	1.842,89	1.407,61	5.755,80	486,81
Inversión Fija	51.825,00				4.800,00	
Inversión Diferida	3.300,00					
Capital de Trabajo	24.251,64					
Amortización		2.262,23	1.842,89	1.407,61	955,80	486,81
FLUJO ACTUAL	(79.376,64)	21.772,06	23.438,49	25.205,22	31.848,67	70.710,63
FLUJO ACUMULADO	(79.376,64)	21.772,06	45.210,56	70.415,78	102.264,45	172.975,08

Elaborado por: Jail Rodríguez

- **Flujo neto financiero.**

Tabla N° 50 Flujo neto financiero.

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Flujo de Inversión ajustado	19.844,16	-	-	-	4.800,00	-
Flujo actual	-	21.772,06	23.438,49	25.205,22	31.848,67	70.710,63
Flujo neto	19.844,16	21.772,06	45.210,56	70.415,78	102.264,45	172.975,08

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4. Evaluación.

(eco-finanzas, 2012)Proceso de análisis y estudio de los resultados de la gestión pública que se expresa en la Cuenta de la Hacienda Pública Federal, se centra en el análisis del uso y destino de los Recursos presupuestarios. Este tipo de evaluación está cercana a la programático-presupuestaria, pero se distingue por el énfasis que se

pone sobre el análisis contable que muestra los resultados de la gestión financiera del Sector Público Federal controlado presupuestariamente, con referencia a los Ingresos públicos y la forma en que se ejerce el Presupuesto.

5.4.1. Tasa de descuento.

(slideshare, 2013) Las personas y las empresas se enfrentan continuamente con la decisión de dónde invertir las rentas de que disponen con el objetivo de conseguir el mayor rendimiento posible al menor riesgo. Para determinar qué activos son interesantes para adquirir y cuáles no, los inversores necesitan un punto de referencia que les permita determinar cuando un proyecto de inversión genera una rentabilidad superior a dicha referencia y cuando no. Ese punto de referencia se denomina tasa de descuento. Podríamos definir la tasa o tipo de descuento como el rendimiento mínimo exigido por un inversor para realizar una inversión determinada. Finanzas corporativas.

Tabla N° 51 Tasa de descuento.

TMAR	=	Tasa Activa	+	Tasa Pasiva
Tasa Activa		0,082		
Tasa Pasiva		0,0453		
TMAR	=	0,08	+	0,05
TMAR	=	0,1270		
TMAR	=	0,1270		
TMAR	=	12,70	%	

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.2. Van (valor anual neto).

(expasion.com, 2012) El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Tabla N° 52 VAN.

INVERSION						4.800,00
	(79.376,64)					
EXCEDENTE OPERACIONAL	21.772,06	23.438,49	25.205,22	31.848,67	70.710,63	
FNE	(79.376,64)	21.772,06	45.210,56	70.415,78	102.264,45	172.975,08

Elaborado por: Jail Rodríguez

Tabla N° 53 VAN.

Elaborado por: Jail Rodríguez

VAN =	(79.376,64)	+	$\frac{21.772,06}{1,13}$	+	$\frac{45.210,56}{1,27}$	+	$\frac{70.415,78}{1,43}$	+	$\frac{102.264,45}{1,61}$	+	$\frac{172.975,08}{1,82}$
VAN =	(79.376,64)	+	19.318,60	+	35.595,25	+	49.192,43	+	63.391,21	+	95.140,18
VAN =	(79.376,64)	+	262.637,67								
VAN =	183.261,03										
VAN =	\$ 183.261,03										

5.4.3. TIR (tasa interna retorno).

(.pymesfuturo, 2013)La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

TABLA N° 54 TIR.

TIR =	87,63	%	0,88								
VAN =	(79.376,64)	+	$\frac{21.772,06}{1,88}$	+	$\frac{45.210,56}{3,52}$	+	$\frac{70.415,78}{6,61}$	+	$\frac{102.264,45}{12,39}$	+	$\frac{172.975,08}{23,25}$
VAN =	(79.376,64)	+	11603,72273	+	12842,07815	+	10660,14649	+	8251,171026	+	7438,273774
VAN =	(79.376,64)	+	50.795,39								
VAN =	(28.581,25)										

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.4. PRI (periodo de recuperación de la inversión)

(pymesfuturo, 2013) El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

TABLA N° 55 PRI.

FNE	SUMATORIA	FACTOR	FNED	SUMATORIA
		1	-79376,64	-79376,64
(79.376,64)	(79.376,64)			
21.772,06	(57.604,58)	0,89	19.318,60	(60.058,04)
45.210,56	(12.394,02)	0,79	35.595,25	(24.462,79)
70.415,78	58.021,77	0,70	49.192,43	24.729,64
102.264,45	160.286,22	0,62	63.391,21	88.120,85
				VAN
172.975,08	333.261,30	0,55	95.140,18	183.261,03

Elaborado por: Jail Rodríguez

PERIODO	FNE	SUMATORIA	PERIODO	FNED	SUMATORIA
0	45.210,56	(57.604,58)	0	35.595,25	(60.058,04)
1	3.767,55	(53.837,03)	1	2.966,27	(57.091,77)
2	3.767,55	(50.069,48)	2	2.966,27	(54.125,50)
3	3.767,55	(46.301,94)	3	2.966,27	(51.159,23)
4	3.767,55	(42.534,39)	4	2.966,27	(48.192,95)
5	3.767,55	(38.766,84)	5	2.966,27	(45.226,68)
6	3.767,55	(34.999,30)	6	2.966,27	(42.260,41)
7	3.767,55	(31.231,75)	7	2.966,27	(39.294,14)
8	3.767,55	(27.464,20)	8	2.966,27	(36.327,87)
9	3.767,55	(23.696,66)	9	2.966,27	(33.361,60)
10	3.767,55	(19.929,11)	10	2.966,27	(30.395,33)
11	3.767,55	(16.161,56)	11	2.966,27	(27.429,06)
12	3.767,55	(12.394,02)	12	2.966,27	(24.462,79)

	años	mes	días
PERIODO DE RECUPERACION FNE	1	7	16
PERIODO DE RECUPERACION FNED	1	10	11

5.4.5. RBC (relación costo beneficios)

(.pymesfuturo, 2013) Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra

los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

TABLA N° 56 RBC.

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		54.224,40	57.862,26	61.744,18	65.886,54	70.306,80

$\frac{F1}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F2}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F3}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F4}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F5}{(1+i)^{1h}}$
<u>54.224,40</u>	+	<u>57.862,26</u>	+	<u>61744,18</u>	+	<u>65886,53</u>	+	<u>70306,79</u>
1,13		1,27		1,43		1,61		1,82
48.113,93	+	45.556,21	+	43.134,45	+	40.841,44	+	38.670,32
		216.316,35						
TOTAL								

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
COSTOS TOTALES		6.180,00	6.385,18	6.597,16	6.816,19	7.042,49

$\frac{F1}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F2}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F3}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F4}{(1+i)^{1h}}$	+	$\frac{F5}{(1+i)^{1h}}$
<u>6.180,00</u>	+	<u>6.385,18</u>	+	<u>6.597,16</u>	+	<u>6.816,19</u>	+	<u>7.042,49</u>
1,13		1,27		1,43		1,61		1,82
5.483,58	+	5.027,19	+	4.608,78	+	4.225,19	+	3.873,53
TOTAL		23.218,26						

Rc/b	$\frac{\text{Ingresos actuales}}{\text{Costos actuales}}$
Rc/b	$\frac{216.316,35}{23.218,26}$
Rc/b	9,32

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.6. Punto de equilibrio.

(pymesfuturo, 2013) Se denomina Punto de Equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al Costo Total y por ende no hay utilidad ni pérdida. Es necesario entender que, el incremento en el volumen de producción, genera visiblemente mayores ganancias, por lo que es necesario obtener un mínimo de producción, con la finalidad de cubrir los Costos Fijos y Variables. Cuyo análisis permitirá proyectar a la empresa con mayor seguridad y eficiencia.

SIMBOLOGIA

CF	Costos Fijos
CV	Costos Variables

TABLA N° 57 Punto de Equilibrio.

		CF
PE =	1	
	-	CV
		VENTAS

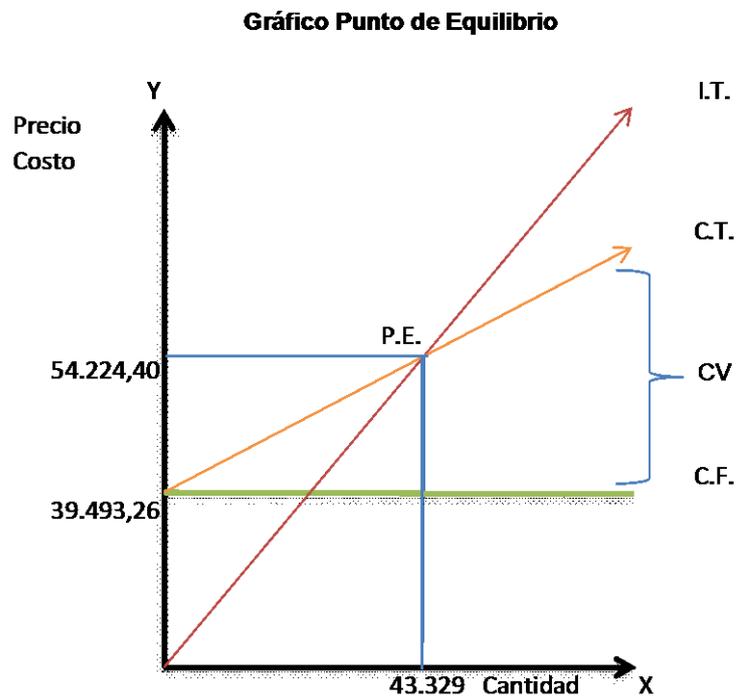
		39.493,26
PE =	1	
	-	4.800,00
		54.224,40

PE =	43328,76732
------	-------------

PE =	43329
------	-------

Elaborado por: Jail Rodríguez

Figura N°40 Punto Equilibrio.



Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.7. Análisis de índices financieros.

(.pymesfuturo, 2013) Los Indicadores Financieros tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado. La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra futuro.

5.4.7.1. ROA (retorno sobre activos)

Tabla N° 58 ROA.

ROA	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
ROA	=	$\frac{9.245,10}{79.376,64}$
ROA	=	0,11647125

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.7.2. ROE (retorno sobre patrimonio)

Tabla N° 59 ROE.

ROE	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}}$
ROE	=	$\frac{9.245,10}{19.844,16}$
ROE	=	0,465885

Elaborado por: Jail Rodríguez

5.4.7.3. ROI (retorno sobre la inversión)

Tabla N° 60 ROI

ROI	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$
ROI	=	$\frac{9.245,10}{79.376,64}$
ROI	=	0,11647125

Elaborado por: Jail Rodríguez

CAPITULO VI

6. Aspecto administrativo.

6.1. Impacto Ambiental.

El impacto ambiental ocasionado con el procedimiento de la caña guadua para convertirla en un elemento de construcción y decoración más apto son en ambientes húmedos que genera: polvo, ruido y olores que se originan en el tratamiento y transformación, se puede eliminar en su mayor parte mediante una elección adecuada de localización, alejando las instalaciones de los núcleos poblados. Por otro lado, hay que prestar atención al tema de aguas residuales. La utilización de protectores adecuados para los oídos y la respiración puede, si no evitar, reducir al menos las repercusiones directas sobre los trabajadores el procedimiento mecánico de la caña guadua conlleva la producción de ruido y polvo, así mismo, va seguido con frecuencia de un tratamiento superficial con lacas, pegamentos, entre otras.

6.2. Impacto socio económico.

La creación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la caña guadua presenta un impacto socio-económico medio positivo, porque tiene el propósito de brindar una estabilidad laboral, porque creara fuentes de trabajo para los habitantes de Picoazá, será un principal factor generador de ingresos para las diferentes familias, permitiéndoles mejorar las condiciones de vida para cada uno de los habitantes.

6.3. Impacto económico.

Para reflejar el impacto económico y financiero de las acciones del Plan en la región se utilizarán indicadores como la variación en las curvas de producción, los conflictos con los sectores económicos activos, los índices de rentabilidad financiera,

el análisis de sensibilidad y los cambios previstos en los indicadores económicos y productivos.

6.4. Otros beneficios.

Es el vegetal de más rápido crecimiento en el mundo. Produce más biomasa que cualquier madera tropical, y de mejor calidad. En cuatro años puede ser cosechada. Se la siembra una sola vez, y producirá brotes indefinidamente, mejorando su calidad con el tiempo. La estructura celular de sus hojas y la gran superficie que ocupan, le permiten una fotosíntesis más eficiente. Por eso crece tan rápido, produciendo hasta cinco veces más oxígeno que otras plantas, lo cual la hace ideal para proyectos de captura de carbono.

6.5. Presupuesto del Proyecto.

DETALLE	Total
Vehículo	15.000,00
Maquinaria	26.700,00
Equipo de computación	4.800,00
Recurso Material	5.325,00
TOTAL	51.825,00

Dentro del presupuesto del proyecto es necesario determinar la compra herramientas y materiales necesarios para la producción. Por tanto la inversión inicial comprende de la adquisición de todos los activos fijos, variables, diferidos y capital de trabajo. Esto conlleva el buen funcionamiento del proyecto, es necesario tomar en cuenta equipos de computación y maquinaria de punta mismo que servirán para el buen manejo de las diferentes actividades que se presenten.

CAPITULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones.

7.1. Conclusiones.

- Ecuador es uno de los principales países en Latinoamérica con poblaciones nativas de la caña guadua, sin embargo, actualmente es la mayor cantidad de cultivos de caña guadua
- Según los Índices Financieros el proyecto es viable y rentable además que el gobierno brinda la oportunidad de fomentar las exportaciones, aportando con un sello ecuatoriano y dándole un valor agregado.
- Debido a que la caña guadua es una de las plantas con la velocidad más alta de crecimiento es ideal para reemplazar otras especies de maderas para todo tipo de trabajos técnicos ya que tiene una facilidad para adaptarse a otros materiales.
- Los posible impactos que genera el desarrollo del proyecto son positivos, en el ámbito social- económico porque brindará estabilidad laboral creará fuentes de trabajo para la comunidad de Picoazá, el empresarial fortalecerá al sector con nuevos emprendimientos y por último el ambiental no causara daño al medio ambiente.
- Se establecieron además, la Misión, Visión y Objetivos, al igual que la estructura administrativa y funcional del personal que permitirá un adecuado funcionamiento y un servicio eficiente.

7.2. Recomendaciones.

- Mantener relaciones públicas con organizaciones ecológicas, agrícolas y de construcción para coordinar eventos futuros, en los cuales se difunden todos los usos que se le puede dar al la caña guadua y especialmente informar sobre los productos que ofrece "Guadua Design"
- Mantener la excelencia en servicio para obtener nuevos clientes conservando estándares de calidad y disminuyendo las posibilidades de proyectos no realizados.
- Motivar y capacitar constantemente al personal que va a elaborar en esta empresa para tener mayor versatilidad en el desempeño laboral con profesionales calificados y competentes.
- Los materiales utilizados en la fabricación de los muebles siempre deben ser de buena calidad, con el objetivo de brindar las respectivas garantías al cliente.
- El diseño debe ser modificado según últimas tendencias de la moda mundial en diseño y decoración de interiores.
- En el tiempo que se realizó este proyecto se ha determinado una rentabilidad Económica-Social, por lo que la recomendación más importante es aplicar el proyecto.

7.3. Bibliografía y Web grafía

- Alfaro, Y. (2012). El entorno externo de una empresa. *slaidar* , 1-2.
- Andrade, A. E. (2013). *Ministerio de Educación*. Recuperado el 18 de 06 de 2014, de
- ARTESANAL, L. D. (2013). DEFINICIONES Y CLASIFICACIÓN DE ARTESANIA. En *ARTICULO N° 4 y N°5 - LEY DEL ARTESANO*.
- Barro, C. (2007). Gasto administrativo. En C. Barro, *Administre sus finanzas* (pág. 176). pearson educación.
- Beltrán, G. (2012). *¿Qué Se Entiende Por Direccionamiento Estratégico?*
- Carbajal, E. M. (2013). *amazon*. Recuperado el 12 de 08 de 2014, de
- Cobo, C. (2013). Edificios de Hierba. *Ecuador Tierra Incognita* , contenido 56.
- Companys, R. (2000). Concepto de inversión . En R. Companys, *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales* (pág. 31). Barcelona: Productica.
- contabilidad. (2013). *Estado de resultados proyectado*. Obtenido de definicion.de.
- (2013). *definición*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de definicion.de/muestra/
- definicion.mx. (2013). *definicion.mx*. Recuperado el 16 de 07 de 2014, de
- definición.org. (s.f.). *definición.org*. Recuperado el 18 de 09 de 2014, de
- DRA. (2013). *ESTUDIO DE DEMANDA Y ESTIMACION DE COSTOS*. Recuperado el 06 de 06 de 2014, de
- <https://docs.google.com/document/d/1gSe5BHgKx3fQLYoE4kqcbnQU5SChoM3qF7BS7Zfnkec/edit?pli=1>
- Eco finanzas. (2012). *Eco finanzas*. Recuperado el 20 de 09 de 2014, de
- http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/COSTO_FIJO.htm

eco-finanzas. (2012). *Economía - Administración - Finanzas - Marketing*.

Recuperado el 29 de 09 de 2014, de EVALUACION CONTABLE: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/E/EVALUACION_CONTABLE.htm

el Blog salmón . (2013). Obtenido de El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>

estadconta. (2013). *Estado de istuacion inicial*. Recuperado el 29 de 09 de 2014, de <http://estadconta1933.blogspot.com/>

expansion.com . (2012). Recuperado el 29 de 09 de 2014, de Amortización contable: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/amortizacion-contable.html>

expasion.com. (2012). *Valor Actualizado Neto (VAN)*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>

Exterior, M. d. (2014). *PRO ECUADOR* . Recuperado el 4 de Junio de 2014, de Balanza Comercial: <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

Fernández, M. L. (22 de Julio de 2012). Picoazá quiere ser cantón. (D. I. Hora, Entrevistador)

Forexpros.es. (s.f.). *Producto Interno Bruto*. Recuperado el 4 de Junio de 2014, de <http://www.productointernobruto.com/>

Fundacion Wikimedia. (Jueves de Enero de 2014). *es.Wikipedia.org*. Obtenido de [es.Wikipedia.org: http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Cotopaxi](http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Cotopaxi)

galeon.com. (2012). *picoaza.com*. Obtenido de <http://www.picoaza.galeon.com/index.html>

Gerencie.com. (2012). *Gerencie.com*. Recuperado el 22 de 09 de 2014, de Capital de trabajo.: <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

- Gobierno Provincial de Manabí . (2013). *Manabí, cultura, montaña mar y gastronomía*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de <http://www.manabi.gob.ec/turismo-manabi/manabi-cultura-montana-mar-y-gastronomia>
- Hoof, B. v. (2003). Factores Legales. En B. v. Hoof, *Necesidades de bienes y servicios ambientales de la pyme en Colombia* (pág. 52). Santiago de Chile: Naciones Unidas .
- Horngr, C. T. (2012). Contabilidad. Un Enfoque Aplicado a Mexico. En C. T. Horngr, *Activos Fijos* (pág. 88).
- inbar. (2013). *INTERNATIONAL NETWORK FOR BAMBOO AND RATTAN*. Recuperado el 20 de 06 de 2014, de <http://www.inbar.int/>
- INEC. (2010). *CENSO MANABI*. Recuperado el 26 de 07 de 2014, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/manabi.pdf>
- Jaime, J. j. (2012). Definición de ingresos y clasificación . En J. j. Jaime, *Contabilidad Financiera I* (pág. 28). Universitat Jaume .
- Jiménez, I. N. (2012). *LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO*. pdf.
- López, H. (2011). *Bambú su cultivo y aplicaciones en la fabricación de papel, construcción, ingeniería*. Colombia : Estudios Técnicos Colombianos Ltda.
- Los sabios. (2013). *Los sabios*. Recuperado el 19 de 09 de 2014, de Costes fijos vs costes variables: <http://www.aulafacil.com/Anabala/Lecc-26.htm>
- MAGAP. (20013). *MAGAP capacita a pequeños productores sobre tecnologías y prácticas productivas*. Recuperado el 06 de 20 de 2014, de

<http://www.agricultura.gob.ec/magap-capacito-a-pequenos-productores-de-loja-sobre-tecnologias-y-practicas-productivas/>

mcgraw-hill. (2012). La oferta, la demanda y el mercado. *Principios de Economía 3ª Ed*, 65.

Ministerio del Ambiente. (2013). *MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE*.

Recuperado el 20 de 06 de 2014, de <http://www.ambiente.gob.ec/>

Molina, V. E. (2011). Costo de venta. En V. E. Molina, *contabilidad para no contadores* (pág. 46). isef.

Municipal Cantón de Portoviejo. (2013). *tramites ciudadanos*. Recuperado el 19 de 06 de 2014, de GAD: <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=2198>

Promonegocios. (2012). *Promonegocios.net*. Recuperado el 12 de 06 de 2014, de <http://www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html>

Robert E. Hall, J. B. (2012). Macroeconomía. En J. B. Robert E. Hall, *Inversion fija* (pág. 40). barcelona: inresa.

Ruíz, J. G. (2006). Manual para la creación de empresas. En J. G. Ruíz, *guía de planes de negocios* (pág. 7). Bogota: Kimpres Ltda.

Ruiz, W. B. (10 de Julio de 2012). *Educádonos en el ámbito económico*. Recuperado el 4 de Junio de 2014, de La inflación en el Ecuador:

<http://ambitoeconomico.blogspot.com/2012/07/la-inflacion-en-el-ecuador.html>

Ruiz, W. B. (26 de Mayo de 2011). *Educádonos en el ámbito económico*.

Recuperado el 4 de Junio de 2014, de El desempleo:

<http://ambitoeconomico.blogspot.com/2011/05/el-desempleo.html>

Servicio de Rentas Internas. (23 de Noviembre de 2013). *SRI*. Recuperado el 19 de 06 de 2014, de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/ice>

slideshare. (2013). *tasa descuento*. Recuperado el 29 de 09 de 2014, de

<http://es.slideshare.net/Makiavella/tasas-de-descuento>

Soto, O. L. (2001). *El dinero: la teoría, la política y las instituciones*. México:

ISBN.

SRI. (3 de 8 de 2003). *SRI informa*. Recuperado el 19 de 06 de 2014, de RUC:

file:///C:/Users/usuario/Downloads/Triptico%2003%20Obtener%20mi%20RUC_web.pdf

UNIVERSIDAD DE CHILE. (12 de 2011). *wordpress*. Recuperado el 19 de 06 de 2014, de guía del estudio de mercados para la evaluación de proyectos:

<http://emprendeunefa.files.wordpress.com/2008/09/guia-del-estudio-de-mercados-para-la-evaluacion-de-proyectos.pdf>

Urvina, G. B. (2006). Evaluación de proyectos. En G. B. Urvina, *Evaluación de proyectos* (pág. 196). Mexico: American Editores.

Vance, C. (2013). *Ministerio de Salud Pública* . Recuperado el 18 de 06 de 2014, de <http://www.salud.gob.ec/el-ministerio/>

Velastegui, W. (31 de Mayo de 2012). *COMPAÑÍAS O SOCIEDADES DEL ECUADOR*. 3. Quito, Pichincha, Ecuador: ESPOCH.

WordPress. (2012). *Definicion.de*. Recuperado el 4 de Junio de 2014, de TASA DE EMPLEO: <http://definicion.de/tasa-de-empleo/>

7.4. Anexos.

SRIinforma 3

RUC PERSONAS NATURALES

¿Cómo obtengo mi RUC?

SRI

RUC PERSONAS NATURALES

¿Qué es el Registro Único de Contribuyentes?
El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número de identificación personal e intransferible de todas aquellas personas naturales y jurídicas, tanto nacionales como extranjeras, que realicen actividades económicas.

¿Cuándo debo sacar el RUC?
Al iniciar una actividad económica o cuando se disponga de bienes o derechos por los que se tenga que tributar, toda persona tiene la obligación de acercarse a las oficinas del SRI a obtener el RUC, documento único que le acredita a realizar transacciones comerciales en forma legal.

¿Qué requisitos necesito para inscribirme en el RUC?

Identificación del contribuyente	Requisitos	Ecuatorianos	Extranjeros Residentes	Extranjeros no Residentes
	Original de la cédula de identidad o de ciudadanía.	SI	SI	-
	Original del pasaporte y tipo de visa vigente, para extranjeros no residentes; u original de la credencial de refugiado.	-	-	SI
	Original del certificado de votación.	SI	-	-

Ubicación de la matriz y establecimientos se presentará cualquiera de los siguientes:

- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).
- Original y copia del estado de cuenta bancario, de tarjeta de crédito o de telefonía celular.
- Original y copia de la factura por el servicio de televisión pagada o servicio de internet.
- Original y copia de cualquier documento emitido por una Institución Pública que detalle la dirección exacta del contribuyente.
- Original y copia del contrato de arrendamiento.
- Original y copia de la escritura de compra venta del inmueble; u, original y copia del certificado del Registro de la Propiedad.
- Contrato de Concesión Comercial o Contrato en Comodato.
- Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio.

Las Personas Naturales que cumplen actividades específicas deberán presentar original y copia de los siguientes requisitos adicionales:

Artesanos	Calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO.
Contadores	Título o carné del colegio profesional respectivo; y aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar adicionalmente una certificación del empleador.
Diplomáticos	Credencial de agente diplomático.
Profesionales	En caso de no constar en la cédula, título universitario avalado por la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación o carné otorgado por el respectivo colegio profesional.
Actividades Educativas	Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Menores no emancipados (Bajo la tutela de los padres)	Identificación del representante del menor (padre o madre) quien solicitará el respectivo trámite, puede ser cédula, pasaporte o carné de refugiado, según corresponda. El o los representantes deberán acudir al SRI conjuntamente con el menor.
Menores emancipados	Escritura pública en caso de emancipación voluntaria; o sentencia judicial emitida por el Juez competente; o acta de matrimonio en caso que en la cédula no conste el estado civil.
Notarios	Nombramiento otorgado por el Consejo Nacional de la Judicatura.
Transportistas	Título habilitante vigente otorgado por la Agencia Nacional de Tránsito, o por el Gobierno Autónomo Descentralizado Regional, Metropolitano o Municipal, a la compañía o cooperativa de transporte en el cual se identifique al transportista.

NOTA:
Todos los contribuyentes deberán presentar original y copia de la patente municipal, a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa el Artesano.

¿Qué plazo tengo para sacar el RUC?
El plazo máximo es de 30 días hábiles después de haber iniciado la actividad económica.

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

¿Cuándo debo actualizar el RUC?

Si existe algún cambio en la información entregada en la inscripción como por ejemplo: razón social, ubicación, actividad económica u otro dato que conste en el Registro Único de Contribuyentes.

¿Cuál es el plazo para actualizar el RUC?

El plazo máximo es de 30 días hábiles después de ocurridos los cambios en la información del RUC.

¿Qué requisitos necesito para actualizar mi RUC?

- ➊ Presentar original de la cédula de identidad o ciudadanía, pasaporte y visa vigente, o credencial de refugiados.
- ➋ Presentar original del certificado de votación.
- ➌ Presentar original y entregar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente, guardando relación con los requisitos de inscripción.

Se solicitarán originales y copias de los requisitos de inscripción a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.

¿Cuándo debo suspender mi RUC?

Se debe realizar el trámite de suspensión del RUC cuando temporalmente se deja de realizar todas las actividades económicas que constan en el RUC.

Con la emisión de la Resolución de cese de actividades del RUC ya no se generan obligaciones tributarias para el contribuyente.

¿Qué requisitos necesito para la suspensión del RUC?

- ➊ Solicitud de cese de actividades / cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web www.sri.gob.ec).
- ➋ Presentar original de la cédula de identidad o ciudadanía del contribuyente.
- ➌ Presentar el original del certificado de votación.

NOTA:

Previamente a la suspensión del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja sus comprobantes de venta vigentes o autorización de auto impresores.

¿Qué plazo tengo para suspender el RUC?

El plazo máximo es de 30 días hábiles desde la fecha de la terminación de la actividad económica.

En caso de fallecimiento del contribuyente.

Se procede a la cancelación del RUC y el mismo ya no podrá ser utilizado.

Los requisitos que debe presentar la persona que realice el trámite de cancelación son los siguientes:

- ➊ Solicitud de cese de actividades / cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web www.sri.gob.ec).
- ➋ Presentar original y entregar una copia de la partida de defunción del contribuyente (en caso de fallecimiento).

Requisitos para realizar la cancelación del RUC de extranjeros no residentes.

- ➊ Solicitud de cese de actividades / cancelación del RUC para personas naturales (disponible en las oficinas del SRI o en la página web www.sri.gob.ec).
- ➋ Presentar original del pasaporte y visa vigente del contribuyente, o el original de la credencial de refugiado.

NOTA:

Previamente a la cancelación del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja sus comprobantes de venta vigentes o autorización de auto impresores.

Requisitos para trámites realizados por terceros.

Personas Naturales

Si el trámite de inscripción, actualización o suspensión del RUC es realizado por un tercero, adicionalmente a los requisitos señalados, se presentarán los siguientes documentos:

- ➊ Carta de autorización simple o Poder General o Especial suscrito por el contribuyente en el que conste los nombres y apellidos completos,

número de cédula de identidad o pasaporte del contribuyente y de la persona que realice el trámite.

- ➋ Para el contribuyente residente en el exterior, un poder general o especial, debidamente legalizado por el cónsul ecuatoriano; o apostillado en el exterior o en el Ecuador, en el que se haga constar la voluntad del contribuyente de delegar a un tercero la realización del trámite respectivo.
- ➌ Se entregará una copia a color de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte y tipo de visa vigente, o credencial de refugiado del contribuyente; y, original de los documentos de identificación de la persona que realiza el trámite.
- ➍ Presentar el original del certificado de votación de la persona que realizará el trámite y copia del certificado de votación del contribuyente.

Para los trámites de cancelación del RUC realizado por un tercero, se presentará lo siguiente, excepto en el caso de personas naturales fallecidas, en el que el tercero no requiere de ninguna autorización:

- ➊ Carta de autorización simple o poder General o Especial suscrito por el contribuyente en el que conste los nombres y apellidos completos, el número de cédula (identidad o ciudadanía) o pasaporte, tanto del contribuyente como de la persona autorizada y en el que se haga constar la voluntad del contribuyente de delegar a un tercero la realización del trámite respectivo.
- ➋ Se entregará una copia a color de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte y tipo de visa vigente, o credencial de refugiado del contribuyente; y, original de los documentos de identificación de la persona que realiza el trámite.
- ➌ Presentar el original del certificado de votación de la persona que realizará el trámite y copia del certificado de votación del contribuyente.

Todos los servicios del SRI son GRATUITOS.

www.SRI.gob.ec

Para mayor información lláma al:
1700 SRI SRI (774 - 774)
si estás en Cuenca al 04-2598-441

Anexo 2

Primer Paso

Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes

El punto de partida de todo artesano calificado, para poder realizar su actividad económica, es obtener el Registro Único de Contribuyentes, y de esta manera realizar su actividad en forma legal. Usted ya cumplió con su primer deber formal. ¡Felicitaciones!



¿Qué es el RUC?

EL RUC o Registro Único de Contribuyentes, es el número que identifica a cada contribuyente que realiza una actividad económica. El documento que usted recibió en su inscripción, es la constancia del registro de su actividad, y en él podrá apreciar sus datos personales, y los de su actividad económica, así como su número de RUC que está conformado por su número de cédula más los dígitos 001.

Adicionalmente, este documento le permite realizar todos sus trámites en el SRI; así como en otras entidades como Municipios, Bomberos, Instituciones Financieras, entre otros.

El RUC es personal e intransferible, ¡consérvelo! ya que es la prueba de que ha formalizado y legalizado su actividad económica. Por su seguridad no entregue el RUC a terceras personas.

Actualización del RUC:

Una vez inscrito en el Registro Único de Contribuyentes usted cuenta con un plazo de 30 días para actualizar su información, relacionada a:

- ▼ Cambio de domicilio o teléfono.
- ▼ Cambio de actividad económica.
- ▼ Revonación de su calificación artesanal.
- ▼ Aumento o disminución de sus actividades económicas
- ▼ Apertura o cierre de locales comerciales o sucursales.
- ▼ Suspensión temporal de actividades, si va a dejar de vender sus productos o prestar sus servicios.
- ▼ Reinicio de su actividad económica.
- ▼ Suspensión definitiva del RUC por fallecimiento (en este caso es necesario que un tercero comunique al SRI).
- ▼ Cualquier otro cambio relacionado con su actividad.
- ▼ Cuando el contribuyente actualice su RUC, cambiándolo del Régimen General al RISE.



Recuerde que:

Si usted no puede acudir a las oficinas del SRI para actualizar su información o suspender temporalmente su RUC, puede autorizar a un tercero. Solicite el detalle de requisitos vigentes para estos casos.

Segundo Paso

Emitir y entregar Comprobantes de Venta Autorizados

¿Qué son los comprobantes de venta?

Son documentos que sustentan la transferencia de bienes o la prestación de servicios, y para que sean válidos deben contar con autorización del SRI para ser emitidos.

Una vez que se ha inscrito en el RUC, usted debe solicitar la impresión de sus comprobantes de venta en cualquier imprenta autorizada por el SRI. Usted cuenta con un listado de imprentas en nuestra página www.sri.gob.ec.

¿Cuándo debo emitir un comprobante de venta?

Usted debe entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI para todas las ventas realizadas. En ventas iguales o inferiores a \$ 4,00 en que el cliente no requiera de un comprobante de venta, podrá emitir al final de día uno solo que resuma estas transacciones.

En caso que Ud. se encuentre inscrito en el RISE, la obligación de entregar comprobantes será a partir de montos iguales o superiores a \$ 12,00. Por aquellos montos inferiores por los que no se entregó un comprobante, podrá emitir al final del día uno solo que resuma estas transacciones, para archivarlo en sus registros.

¿Qué comprobantes de venta puedo utilizar?

- ▼ Facturas.
- ▼ Notas de venta - RISE
- ▼ Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios.
- ▼ Tiquetes de máquinas registradoras.

A continuación se explican los comprobantes de venta más utilizados.

Factura

Usted debe emitir facturas para respaldar la transferencia de un bien o la prestación de un servicio, o en cualquier transacción gravada con impuestos.

Si la transferencia del bien o prestación del servicio es producida por un artesano calificado se gravará 0% en la transacción, caso contrario se detallará el valor del impuesto 12%. En caso de ser "Consumidor final" no se detallará este desglose.



Notas de Venta RISE

Las Notas de Venta son emitidas exclusivamente por los contribuyentes inscritos en el RISE, y ya no por los contribuyentes inscritos en el régimen general de impuestos. Solo en aquellas transacciones inferiores a \$12 en las que el consumidor no requiera su Nota de Venta, podrá emitir un comprobante de venta diario que resuma dichas ventas.



Tiquetes

Son aquellos documentos emitidos por máquinas registradoras autorizadas por el SRI. Los tiquetes se utilizan exclusivamente en transacciones con consumidores finales ya que no identifican al comprador.

Usted puede consultar las marcas y modelos de máquinas registradoras autorizadas en nuestra página web www.sri.gob.ec.



¿Como debe llenar sus comprobantes de venta?

Factura

- Se identificará al consumidor con sus nombres y apellidos o razón social y su RUC o Cédula.
- Solo cuando sus ventas sean inferiores a los \$200,00 y su cliente no requiera ser identificado deberá escribir la leyenda "Consumidor final".
- Cuando se detallen los valores unitarios del producto o servicio entregado, no se incluirá el valor del IVA, este impuesto se lo detallará al final con el detalle de: subtotal, descuentos y el valor total de la venta. En su caso no se detalla IVA pues tiene tarifa 0%, siempre que los productos o servicios sean propios de la calificación artesanal.

Ejemplo de como llenar una factura

Ventas: 1 Cocina a gas \$600 Includo IVA
Nombre: Jorge Alfonso Facundo Candelario
Cédula: 139876543-2
Fecha: 23 - 08 -2012

MUNDOHOGAR JUAN EFRAIN PEREZ LARA		R.U.C. 179012233001	
Dirección Matric: Pzta. 102-03 y Huérfanos Simón		FACTURA	
Dirección Sucursal: García Moreno y Saca		NO. 002-001 - 123456789	
FECHA DE AUTORIZACIÓN: 01 - 08 - 2012		AUT. SRI: 1234567890	
SR/AB:	Jorge Alfonso Facundo Candelario	R.U.C./C.I. 139876543-2	
DIRECCIÓN:	Sullana y Salsipuga	TELÉFONO: 02 - 2505959	
FECHA EMISIÓN:	23 / Agosto / 2012	CÓDIGO DE RENOVACIÓN:	
CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Cocina a gas	500,74	500,74
VALOR NETO AUTORIZADO: 600,00 - 0%		SUBTOTAL:	500,74
IMPUESTO:		IMPUESTO:	
IMPUESTO:		IMPUESTO:	
IMPUESTO:		IMPUESTO:	
IMPUESTO:		IMPUESTO:	64,26
IMPUESTO:		IMPUESTO:	600,00



 Jorge Alfonso Facundo Candelario Juan Efraim Pérez Lara
 Cédula: 139876543-2 RUC: 179012233001

Código Regimen Pzta. 102-03 y Huérfanos Simón
RUC: 179012233001 / No. Autorización: 001



Recuerde que:

Para mayor información sobre los comprobantes de venta no detallados, usted puede acceder a nuestra página web www.sri.gob.ec

Vigencia de los comprobantes de venta

El tiempo de vigencia de la autorización de sus comprobantes de venta dependerá del cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

1 AÑO

- Si usted cumple sus obligaciones tributarias, declaración y pago de impuestos.
- No mantener deudas con el SRI.
- Información correcta del RUC.

3 MESES

- Esta autorización se otorga **por una sola vez**, en el caso de que tenga pendiente alguna obligación tributaria.

SIN
AUTORIZACIÓN

- Cuando ya se le otorgó una autorización por 3 meses y aún mantiene obligaciones tributarias pendientes.
- Su RUC se encuentra en estado **SUSPENDIDO**.
- No se le ha podido ubicar en el domicilio registrado.



No olvide que:

Cuando obtenga sus comprobantes, usted debe verificar que sean válidos, ingresando a nuestra página web www.sri.gob.ec sección Servicios en Línea.

¿Qué debo hacer con los comprobantes de venta que no fueron utilizados?

Si sus comprobantes ya cumplieron el tiempo de vigencia y se encuentran caducados, tiene que **darlos de baja**; para esto, el contribuyente debe realizar este proceso en línea a través de nuestra página web en la sección Servicios en línea y registrar la información mediante el Formulario 321 en el que indicará la numeración de los comprobantes no utilizados. Únicamente en casos excepcionales puede presentar este trámite en las ventanillas a nivel nacional.

También deberá dar de dar de baja sus comprobantes de venta, por los siguientes motivos:

- ▼ Cese de operaciones.
- ▼ Cierre del establecimiento.
- ▼ Deterioro.
- ▼ Robo.
- ▼ Extravío.
- ▼ Cambio de dirección u otras condiciones del contribuyente.
- ▼ Fallas generales de impresión en todos los comprobantes.
- ▼ Cierre del punto de emisión.
- ▼ Pérdida de la calidad de contribuyente especial o ser obligado a llevar contabilidad.
- ▼ Cambio del régimen impositivo del contribuyente.



El SRI ha establecido un nuevo modelo de emisión electrónica de comprobantes denominado "Facturación Electrónica", con el cual se logra reducir los costos de cumplimiento tributario a los contribuyentes, y además apoyar a la disminución de la contaminación ambiental generada por el papel impreso. Los comprobantes que pueden ser emitidos en esta modalidad son:

- ▼ Factura
- ▼ Comprobantes de retención
- ▼ Notas de crédito y de débito
- ▼ Guías de remisión.

A diferencia de los comprobantes físicos, cada comprobante electrónico es autorizado en línea en tiempo real y **no caducarán en el tiempo**. Este comprobante será entregado al adquirente mediante correo electrónico o una publicación en el portal web del emisor.



En esta modalidad ya no existe un documento físico sino que se genera un archivo digital, y para visualizarlo se generará una representación con fines informativos en la cual se podrán ver los detalles del documento de forma sencilla. La emisión de comprobantes electrónicos presenta los siguientes beneficios para los contribuyentes y la ciudadanía en general:

Tercer Paso



- ✓ Tienen exactamente la misma validez que los comprobantes en papel.
- ✓ Mayor seguridad en el envío, recepción y resguardo de los comprobantes, disminuyendo también los espacios físicos para su almacenamiento.
- ✓ Contribución con el medio ambiente, con una reducción sustancial de papelería física, incentivando al ciudadano hacia una cultura de "cero papeles"

El Servicio de Rentas Internas pone a disposición de los pequeños y medianos contribuyentes una **herramienta gratuita** que cumple las funciones para generar, emitir, firmar electrónicamente, enviar sus comprobantes para la autorización por la Administración Tributaria y también para visualizar su información.

Llevar un registro de ingresos y gastos.

Los Artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no se encuentran obligados a llevar contabilidad, por lo tanto, para realizar sus declaraciones no requiere de un contador, solo deberá llevar un registro mensual de sus ingresos y gastos.

Para cumplir con este deber formal puede utilizar un cuaderno o elaborar el registro en su computador; adicionalmente recuerde que debe archivar los comprobantes de venta relacionados con su actividad económica por 7 años.

Fecha de la Transacción	Detalle	No. Comprobante de Venta	Valor	IVA	Observaciones

Ejemplo

REGISTRO DE VENTAS - NOVIEMBRE 2012					
Fecha	No. Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA	Retenciones de IVA
20-11-2012	001-001-156	Collares	8,04	0	0
20-11-2012	001-001-157	Juegos de mesa	100,00	0	0
20-11-2012	001-001-158	Ventas del día	18,50	0	0

REGISTRO DE COMPRAS - NOVIEMBRE 2012				
Fecha	No. Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA
20-11-2012	001-002-25156	Clavos	15,00	1,80
20-11-2012	001-002-25157	Madera	70,00	8,40

Cuarto Paso

Presentar las declaraciones que le correspondan y pagar los impuestos.

Las declaraciones que deben presentar los Artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano relacionadas con su actividad económica, son las siguientes:

- ▼ **IVA:** obligatoria en todos los casos.
- ▼ **Impuesto a la Renta:** obligatoria solo si supera la base exenta de ingresos, establecida en la tabla del Impuesto a la Renta vigente.

Usted puede verificar en su documento RUC las obligaciones tributarias que debe cumplir según su actividad.

¿Qué impuestos debo declarar?

IVA (Impuesto al Valor Agregado)

El IVA debe ser pagado en las transferencias de dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, a los servicios prestados e importaciones.

Los bienes vendidos o servicios prestados por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano están gravados con tarifa 0% de IVA, siempre y cuando se cumpla con las siguientes condiciones (art. 171 de la Ley de Régimen Tributario Interno):

1. Mantener actualizada su calificación por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
2. Mantener actualizada su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.
3. No exceder del monto de activos totales permitido por la Ley de Defensa del Artesano.

4. Prestar exclusivamente los servicios a los que se refiere su calificación por parte de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
5. Vender exclusivamente bienes de su propia elaboración y a los que se refiere su calificación por parte de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
6. Emitir los comprobantes de venta debidamente autorizados y que cumplan los requisitos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.
7. Exigir a sus proveedores las correspondientes facturas y archivarlas en la forma y condiciones que determine el Servicio de Rentas Internas.
8. Llevar su registro de ingresos y gastos de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno.
9. Presentar semestralmente su declaración del Impuesto al Valor Agregado y, anualmente, su declaración de Impuesto a la Renta.

En caso de incumplimiento deberá gravar sus ventas de bienes o prestación de servicios con tarifa 12% de IVA, y podría incurrir en otras sanciones a las que hubiere lugar.

¿Tengo derecho a crédito tributario de IVA?

El crédito tributario es el IVA pagado en las compras de bienes y servicios que será descontado del IVA cobrado en las ventas.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no tienen derecho a crédito tributario ya que producen bienes o servicios gravados con tarifa 0% de IVA. (Según Artículo 144 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

¿En qué fecha debo presentar la declaración de IVA?

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano que cumplan con las condiciones antes indicadas, deberán presentar declaraciones semestrales de acuerdo al noveno dígito del RUC:

SI EL NOVENO DÍGITO ES:	FECHA DE VENCIMIENTO
1	10 de julio y enero
2	12 de julio y enero
3	14 de julio y enero
4	16 de julio y enero
5	18 de julio y enero
6	20 de julio y enero
7	22 de julio y enero
8	24 de julio y enero
9	26 de julio y enero
0	28 de julio y enero



Recuerde que:

- Las declaraciones de IVA deberán presentarse semestralmente en el Formulario 104A, aún cuando no haya tenido ninguna venta.
- Cuando la fecha de vencimiento coincida con fines de semana o feriados, podrá declarar al siguiente día hábil.
- Si no declara en los plazos previstos, deberá calcular la multa que corresponde al 0.1% por mes o fracción de mes del total del valor de las ventas.

¿Cuáles son los costos y gastos deducibles?

Gastos originados del giro del negocio: sirven para obtener, mantener y mejorar sus ingresos.

Gastos Personales: A partir del año 2008, usted puede considerar sus gastos personales y los de su cónyuge, conviviente e hijos menores de edad dependientes, relacionados con salud, vivienda, educación, alimentación y vestimenta.

Pueden deducirse hasta el 50% del total de sus ingresos gravados sin que supere un valor equivalente a 1.3 veces la fracción básica desgravada de Impuesto a la Renta de personas naturales. A partir del año 2011 dichos gastos se aplicarán en las siguientes proporciones de dicha fracción básica:

VIVIENDA	0,325 VECES
EDUCACIÓN	0,325 VECES
ALIMENTACIÓN	0,325 VECES
VESTIMENTA	0,325 VECES
SALUD	1,3 VECES

Para mayor información sobre la aplicación de estos gastos, consulte en cualquier oficina del SRI o al **1700-774-774**.

¿En qué casos deben retenerme el impuesto a la Renta?

Por sus ventas de bienes o prestación de servicios, las sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, deberán retenerle un porcentaje sobre el valor recibido en su venta. Este porcentaje se lo conoce como retención en la fuente y le sirve como un valor a favor en su declaración del Impuesto a la Renta. En ciertos casos podrá solicitar la devolución de la retención.

IMPUESTO A LA RENTA

Se presentará una declaración anual de Impuesto a la Renta, cuando sus ingresos totales del ejercicio anterior (del 1 de enero al 31 de diciembre), superen la fracción básica exenta establecida en la Tabla del Impuesto a la Renta Vigente:

AÑO	FRACCIÓN BÁSICA
2010	\$ 8.910,00
2011	\$ 9.210,00
2012	\$ 9.720,00
2013	\$ 10.180,00

Al ser usted artesano no obligado a llevar contabilidad, deberá utilizar el formulario 102A para declarar su Impuesto a la Renta, en el que se consolidan los ingresos percibidos y los gastos generados desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año anterior.

¿Cómo se calcula el impuesto?

Ingresos totales
 (-) Costos y Gastos Deducibles
 = Base imponible
 (x) Tarifa del Impuesto¹
 (=) Impuesto Causado
 (-) Anticipo del Impuesto a la Renta²
 (-) Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta
 (=) Impuesto a pagar

¹ Según la Tabla Vigente del Impuesto a la Renta.
² Si fuere el caso, ver ejemplo pag. 37.

Recuerde que:

Para hacer uso de sus costos y gastos, los comprobantes de venta deberán:

- Ser válidos, es decir autorizados por el SRI.
- Deberán identificarlo como cliente con su RUC y nombres completos.

¿En qué fechas debo presentar la declaración de Impuesto a la Renta?

El plazo para presentar esta declaración, para las personas naturales, inicia el 1 de febrero y culmina en marzo de acuerdo al noveno dígito del RUC.

SI EL NOVENO DÍGITO ES:	FECHA DE VENCIMIENTO
1	10 de marzo
2	12 de marzo
3	14 de marzo
4	16 de marzo
5	18 de marzo
6	20 de marzo
7	22 de marzo
8	24 de marzo
9	26 de marzo
0	28 de marzo

Si no presento la declaración del Impuesto a la Renta en los plazos establecidos, ¿qué valores adicionales debo cancelar?

Usted deberá cancelar intereses y multas según corresponda:

- Interés:** debe calcular sobre el impuesto a pagar, conforme la tabla trimestral de intereses publicada por el Banco Central del Ecuador. Si no tiene impuesto a pagar, no debe pagar intereses.
- Multa:** sobre el impuesto causado según al siguiente cuadro:

Anexo 3

Ley orgánica de producción

TITULO PRELIMINAR Del Objetivo y Ámbito de Aplicación

Art. 1.- Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Anexo4

SECCION VI DE LA COMPAÑIA ANONIMA

1. CONCEPTO, CARACTERISTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios,

membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

2. DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

3. DE LA FUNDACION DE LA COMPAÑIA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

Anexo 5

Ley de defensa al artesano

BENEFICIOS

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

LABORALES

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

SOCIALES

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

TRIBUTARIOS

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.)
- Declaración semestral del I.V.A
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías
- Exoneración del pago del impuesto a la renta
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal

ANEXO 6

Fecha	No. de Comprobante de venta (sea de su venta o de su compra)	Concepto	Subtotal	IVA	Total
15/12/2009	001-001-1234567	Compra gaseosas	100,00	12,00	112,00
02/01/2010	001-001-6581269	Compra de frutas	50,00	-	50,00
01/02/2010	001-001-0000026	Venta de mercadería	150,00	18,00	168,00

Nota: En el casillero de "IVA" debe identificar el valor del impuesto para los casos que generen 12% de IVA.

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

NOVENO DIGITO DEL RUC	IVA			IMPUESTO A LA RENTA
	MENSUAL	SEMESTRAL		
		Primer Semestre	Segundo Semestre	
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

El incumplimiento de las normas vigentes establecidas podrá ser sancionado de conformidad a lo establecido en el Código Tributario.

PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD

Plazo de declaración y pago: A partir de enero hasta agosto, según el último dígito de la cédula. Luego de esto podrán realizarlo con el respectivo interés.

Décimo dígito de la cédula	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Fecha límite de declaración agosto	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28

**Se generan intereses a partir del primer día hábil luego del vencimiento.*

PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD / JURÍDICAS

Plazo de declaración y pago: A partir de enero hasta junio, según el noveno dígito del RUC. Luego de esto podrán realizarlo con el respectivo interés.

Noveno dígito del RUC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Fecha límite de declaración junio	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28

**Se generan intereses a partir del primer día hábil luego del vencimiento.*

ANEXO 7



PLANTAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y ADITIVOS ALIMENTARIOS (INDUSTRIA- MEDIANA INDUSTRIA-PEQUEÑA INDUSTRIA-ARTESANAL- MICROEMPRESA)

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos – Bioq. Farmacéutico) en caso de industria y pequeña industria.
- Certificado del título profesional del CONESUP
- Lista de productos a elaborar
- Categoría otorgada por el Ministerio de Industrias y Comercio (Industrias y Pequeñas Industrias).
- Planos de la planta procesadora de alimentos con la distribución de las áreas correspondientes.
- Croquis de ubicación de la planta procesadora.
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa (ver página Web). Industria y Pequeña Industria (SECAP, UTE, CAPEIPI, COTEGNA).

- Documentar métodos y procesos de la fabricación, en caso de industria
- Certificado de capacitación en Manipulación de Alimentos de la empresa (ver página Web).
- Copia de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Anexo 8



MINISTERIO DEL AMBIENTE
SUBSECRETARIA DE CALIDAD AMBIENTAL
SUBSECRETARIA DE GESTION AMBIENTAL COSTERA

REGISTRO GENERAL PARA LOS TRÁMITES DEL
MINISTERIO DEL AMBIENTE O DE LA INSTITUCION INTEGRANTE DEL
SISTEMA NACIONAL DESCENTRALIZADO DE GESTION AMBIENTAL

(MA-SGD-HGR-01)

PARA SER LLENADO POR EL MAE O INSTITUCIONES INTEGRANTES DEL SISTEMA NACIONAL DESCENTRALIZADO DE GESTIÓN AMBIENTAL	
1) SOLICITUD NÚMERO:	
2) REGISTRO PARA: (Si el generador pretende realizar actividades de reuso, reciclaje, transporte y/o tratamiento deberá indicarlo marcando las dos opciones)	
GENERADOR ()	
PRESTADOR DE SERVICIOS PARA EL MANEJO DE DESECHOS PELIGROSOS:	
Reciclaje () Reuso (), Transporte (), Tratamiento: físico, químico o biológico (); Coprocesamiento (), Incineración (), Disposición final ()	
3) NÚMERO DE LICENCIA AMBIENTAL:	
(Si cuenta con este número, derivado de la evaluación de impacto ambiental presentar la Constancia de Registro u oficio resolutivo)	
4) RECIBIDO POR:	
Nombre y firma	(Sello con fecha de recibido)
5) ENVIAR A (Marcar con una X)	
Ministerio del Ambiente. Subsecretaría de calidad ambiental.	
Institución integrante del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental	

PARA SER LLENADO POR EL SOLICITANTE	
6) NOMBRE DE LA EMPRESA	
	Nombre y firma del representante legal, cargo
Declaramos que la información contenida en esta solicitud y sus anexos es fidedigna y que puede ser verificada por el MAE, la que en caso de omisión o falsedad, podrá invalidar el trámite y/o aplicar las sanciones correspondientes.	Nombre y firma del responsable técnico

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de diseño y decoración de interiores a base de la madera de caña guadua ubicado en la parroquia de Picoazá en la provincia de Manabí.

