



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA EN ADMINISTRACION DE VENTAS

Proyecto de Graduación para cumplir con los requisitos
finales para la obtención del título de

Ingeniero en Administración de Ventas

TEMA DEL PROYECTO

**“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora
Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal**

Autores:

Carlos Benavides R.

Alejandra Feijoo

Dolly González Peñafiel

Tutor:

Ing. Diego Larrea

Guayaquil, Julio 2011

DEDICATORIA

Primeramente al Sr. Dios todo poderoso quien fue mi inspiración en mis momentos de angustias, triunfos, esmeros, dedicación, alegrías y tristezas y me dio toda la Fe, fortaleza y salud para poder terminar este trabajo que hoy veo realizado, sin cuyo empuje no hubiera sido posible.

A mi hija Daniela, razón de mi ser y sentido en mi vida, quien me apoyaba y motivaba todas las mañanas al despertar, quien con su comprensión y tolerancia infinita, valoraba mi esfuerzo esto es un ejemplo de superación y en la esperanza que vea un mundo mejor en su futuro.

A mis padres por darme la oportunidad de existir, en especial a mi madre Norma Peñafiel, por su amor, por su motivación constante quien continúa rezando por mi y por todos sus hijos y nos sigue guiando por buenos caminos de superación.

A mis hermanas (os), por sus principios inflexibles y sus continuos alientos en momentos de dificultad.

A mis compañeros de trabajo, a la empresa que estoy la cual me dio la oportunidad de formarme como una profesional.

A mis compañeros y catedráticos de la Universidad, con sus sabias experiencia y sabios consejos nos enseñaban a mejorar y perfeccionar día a día en nuestros lugares de trabajo.

Para una persona muy especial en mi vida, a quien puedo expresarle mi amor y mi gratitud por su apoyo incondicional y desinteresado, por su perseverancia y constancia, de quien aprendí muchos aciertos en momentos difíciles , con sus sabios consejos y experiencia, por ser un ejemplo profesional para mi, y en especial mi amigo incondicional.

DEDICATORIA

Esta tesis es una parte de mi vida y comienzo de otras etapas por esto y más, la dedico a Dios , creador del universo y dueño de mi vida que me permite construir otros mundos mentales posibles, a mis padres apoyo incondicional en todos los sentidos, A mi esposo y familiares por su cariño, comprensión y constante estímulo, y a los profesores por sus sabios consejos los cuales hoy nos permiten estar donde estamos y en fin a mis queridos compañeros con sus maravillosas experiencia de de ayuda mutua.

Gracias a todos los que me apoyaron.

Alejandra Feijoo

DEDICATORIA

Al Señor Dios, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este trabajo.

A la familia Benavides Bravo, quienes me brindaron su amor, su cariño, su estímulo, su apoyo constante, comprensión y paciencia para que pudiera culminar la carrera.

A mis padres, Juan Heriberto (QEPD) y Gloria Belén quienes me enseñaron desde muy joven a luchar para alcanzar mis querencias. Mi triunfo es suyo.

A Comandato que me brindo esta gran oportunidad de prepararme y poder operar las jefaturas como un profesional, porque en este mundo globalizado no es suficiente la experiencia lo que es realmente vale es la capacitación constante y la actualización del conocimiento.

Y a todos los que nunca dudaron que lograría este triunfo: mis amigos, mis compañeros.

Carlos Benavides Riofrío

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial y sincero a todos los catedráticos por su importante aporte y participación activa en el desarrollo de esta tesis. Debo destacar, por encima de todo, su disponibilidad y paciencia para Janeth, Magaly y Diego que hizo que nuestras horas de trabajo redundaran benéficamente tanto a nivel personal como profesional. No cabe duda que su participación ha enriquecido el trabajo realizado.

Para nuestros compañeros y amigos que compartieron con nosotros todos estos años, momentos muy agradables que los llevamos grabados en nuestros corazones.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria.....	I
Agradecimiento.....	IV
Resumen.....	V
1.Introducción.....	1
1.1 Justificación.....	3
1.2. Objetivos	4
1.2.1. Objetivos general.....	4
1.2.2. Objetivos específicos	4
1.3. Antecedentes	5
1.4. Metodología de la investigación aplicada.....	5
2. Marco de Desarrollo	
2.1.Ubicación geográfica.....	6
2.2.Factores geográficos.....	8
2.3.Factores sociales y económicos.....	8
2.4.Restricciones.....	9
2.5.Beneficios a la comunidad.....	9
3.Estudio de Mercado	
3.1.Definición.....	10
3.1.1.Análisis del entorno.....	10
3.1.2.Análisis del consumidor.....	11
3.1.3 Análisis de la competencia.....	11
3.2.Objetivo del estudio de mercado.....	12
3.3.Estructura del análisis del mercado.....	12
3.3.1.Descripción del producto.....	12
3.3.2.Descripción del sistema para la aplicación del producto.....	13

3.3.3. Ventajas del sistema de construcción en seco.....	15
3.3.4. Principal Cualidad.....	18
3.3.5. Características principales del sistema.....	18
3.3.6. Productos Complementarios.....	19
3.4. Segmentación del mercado.....	21
3.4.1. Análisis Foda.....	22
4. Análisis de la demanda.....	22
5. Análisis de la oferta.....	24
5.1. Necesidades del cliente.....	24
5.2. Estrategia de promoción.....	25
5.3. Número de competidores.....	27
5.4. Inversión fija y numero de trabajadores.....	28
6. Análisis de los precios.....	28
6.1. Definiciones.....	28
6.1.1. Calidad y precios del producto.....	29
7. Comercialización.....	30
7.1. Objetivo.....	30
7.2. Productos que comercializamos.....	31
7.3. Comercialización del producto.....	32
7.4. Conclusiones del estudio de mercado.....	33
4. Estudio Técnico	
4.1. Definición.....	35
4.2. Objetivo del estudio de técnico.....	35
4.3. Características técnicas del producto.....	36
4.4. Localización optima del negocio.....	39
4.5. Localización.....	40
4.6. Tipo de instalaciones a utilizarse.....	43
4.6.1. Capacidad instalada.....	43
4.7. Procesos administrativos.....	44
4.8. Estructura organizacional.....	44
4.8.1. Misión.....	44

4.8.2.Visión.....	44
4.8.3.Responsabilidad social empresarial.....	45
4.8.4.Recursos humanos.....	46
4.8.5.Funciones y responsabilidades del personal.....	47
4.8.6.Departamento legal.....	50
4.9.Conclusiones del estudio técnico.....	51
5.Estudio Económico	
5.1.Definición.....	52
5.2.Objetivo.....	52
5.3.Análisis de inversiones.....	53
5.4.Estructura del estudio económico.....	53
5.4.1.Inversión inicial.....	54
5.4.2.Elaboración de la proyección de compras.....	54
5.4.3.Elaboración de la proyección de ventas.....	57
5.4.4.Estado de pérdida y ganancias.....	60
5.4.5.Elaboración de flujo de caja proyectado.....	61
5.4.6.Financiamiento de la inversión.....	62
5.4.7.Amortización del préstamo inicial.....	62
5.4.8.Remuneración del personal.....	67
5.4.9.Depreciación de activos fijos.....	67
5.5.Conclusiones del estudio económico.....	68
6.Análisis y evaluación del proyecto de inversión.	
6.1 Definición.....	69
6.2.Métodos de evaluación y selección de proyecto.....	69
6.3.Conclusiones del método de evaluación del proyecto.....	71
Glosario.....	73
Bibliografía.....	74

ANEXOS

Anexo # 1 Preguntas	75
Anexo # 2 Encuestas.....	76

Anexo # 3 Foda.....	86
Anexo # 4 Ruc.....	87
Anexo # 5 Superintendencia de compañías.....	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1 Mapa del Cantón Naranjal.....	6
Gráfico # 2 Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda.....	7
Gráfico # 3 Casa construida con planchas Eterboard.....	10
Gráfico # 4 Logo del producto.....	12
Gráfico # 5 Estructura de bastidores.....	13
Gráfico # 6 Bastidores y planchas.....	14
Gráfico # 7 Ventajas el sistema.....	17
Gráfico # 8 Productos complementarios.....	19
Gráfico # 9 Productos complementarios.....	20
Gráfico # 10 Canales y parrales.....	21
Gráfico # 11 Aerodino sin motor.....	25
Gráfico # 12 Planchas de fibrocemento aplicación.....	29
Gráfico # 13 Exhibición de la distribuidora.....	32
Gráfico # 14 Casa por remodelar.....	34
Gráfico # 15 Casa con láminas de fibrocemento.....	34
Gráfico # 16 Bodegas de implementación.....	40

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro # 1 Población Cantón Naranjal	8
Cuadro # 2 Mercado meta.....	22
Cuadro # 4 Demanda	23
Cuadro # 5 Población Cantón Naranjal por sector.....	24
Cuadro # 6 Hoja Volante.....	26
Cuadro # 7 Estrategia directa.....	26

Cuadro # 8 Competencia.....	27
Cuadro # 9 Precios de las láminas.....	30
Cuadro # 10 Productos.....	31
Cuadro # 11 Localización óptima de la planta.....	42
Cuadro # 12 Organigrama de la empresa.....	46
Cuadro # 13 Inversión inicial.....	54
Cuadro # 14 Proyección de compras.....	55
Cuadro # 15 Proyección de crecimiento tendencia.....	56
Cuadro # 16 Proyección de crecimiento porcentaje.....	56
Cuadro # 17 Proyección de ventas.....	58
Cuadro # 18 Proyección de crecimiento.....	59
Cuadro # 19 Estado de pérdidas y ganancias.....	60
Cuadro # 20 Flujo de caja proyectado.....	61
Cuadro # 21 Primer método de amortización.....	63
Cuadro # 22 Segundo método de amortización.....	63
Cuadro # 23 Tercer método de amortización.....	65
Cuadro # 24 Cuarto método de amortización.....	66
Cuadro # 25 Remuneración del personal.....	67
Cuadro # 26 Depreciación de activos fijos.....	68
Cuadro # 27 VAN.....	69
Cuadro # 28 TIR.....	70
Cuadro # 29 IR.....	70
Cuadro # 30 Tiempo de recuperación de la inversión.....	71

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

1. INTRODUCCIÓN

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. es una empresa especializada en la comercialización y distribución de materiales de construcción al por mayor y menor, con una presencia en el mercado local y regional de más de 30 años, brindando soluciones a las necesidades de sus clientes con una atención personalizada y profesional. De esta manera ha contribuido en forma directa con la generación de nuevas plazas de trabajo y la dinamización del aparato productivo. En el área comercial la empresa identifica oportunidades a ser aprovechadas, como amenazas, que deben vigilarse para precautelar los intereses de la empresa. Este tema resulta más importante aun si analizamos el contexto del mercado actual, en el que es notoria la presencia de una competencia exterior en pleno crecimiento. En este entorno, la empresa trata de encontrar una ventaja competitiva, mediante el ofrecimiento de productos y servicios de calidad, procurando que el precio no sea la prioridad, buscamos que el cliente tenga completa satisfacción al cubrir sus necesidades y además, considere la calidad en el servicio como una alternativa al momento de decidir su compra y sea la primera opción en el pensamiento del consumidor.

Esto es más notable aun si consideramos que la empresa se encuentra en un franco proceso de expansión comercial mediante la creación de nuevas sucursales, razones ponderantes para implementar procesos innovadores y actualizados, que permitan mantener un posicionamiento e imagen sobre sus principales competidores, incrementar una nueva línea “Sistema de Construcción en seco” en la empresa Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., con el fin de implementarla y convertirla en la principal alternativa de compra en la gama de materiales de construcción y de esta manera mejorar la afluencia de los clientes a la empresa y fortalecer su fidelidad mediante el ofrecimiento de una nueva e innovadora forma de construcción.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El déficit habitacional en el país cada día es creciente de tal manera que la demanda se incrementa de una forma alarmante acompañado con la facilidad que brindan organismos gubernamentales de conceder préstamos para proyectos habitacionales, nuestro producto “construcción en seco” permitirá de alguna manera solventar esta demanda por su versatilidad y rapidez, son láminas prefabricadas con mucha facilidad para instalarlas. Este producto es requerido por un gran sector de la construcción, dentro de los demandantes contamos con, Municipios, Arquitectos, Ingenieros, constructores independientes y consumidores finales.

En cada una de los diversos estudios analizados se han obtenido información importante para implementar la nueva línea, el producto carece de un competidor que brinde las mismas características, las fuertes relaciones con el proveedor dan seguridad al proyecto, y principalmente se obtiene resultados positivos financieramente hablando puesto que se obtiene una rentabilidad grata para los accionistas de la empresa. Existe un alto grado de correlación entre el tipo de función que desempeña la inversión y su grado de riesgo. Así la primera clasificación asume poco riesgo y las estratégicas las de más alto riesgo.

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. ha puesto su interés por esta novedosa forma de construir puesto que rompe con los esquemas tradicionales, y el tiempo para realizar las obras, además de las ventajas y características. Contribuir con una solución habitacional a las personas de bajos recursos del Cantón Naranjal, a fin de que a menor costo y con un tiempo de respuesta rápida puedan construir o remodelar su casa propia. Con el desarrollo de este nuevo producto la empresa tendrá la oportunidad de afianzar su relación con los consumidores y crear una alianza estratégica con nuestro proveedor que a corto plazo se podrán apreciar sus frutos en la rentabilidad de la empresa, como también fidelizar a nuestros clientes finales.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

1.1. JUSTIFICACIÓN

La demanda de viviendas es latente en el país; programas habitacionales que no están debidamente dirigidos hacia todo el territorio nacional, permiten que ciertos sectores estén completamente olvidados. Precisamente, pensando en este gran sector tomamos como un reto la ejecución de este proyecto “construcción en seco”, por ello se requiere de un detallado estudio sobre el mercado local y regional, esto nos permitirá establecer el mercado meta y pronosticar la factibilidad de introducir el nuevo producto. Por otro lado se necesita de un minucioso análisis financiero para la introducción de la línea, y establecer aptitudes y conocimientos requeridos por parte del personal para la implementación del proyecto. Este trabajo está relacionado con la Carrera de Administración de Ventas, ya que su información principal se obtiene de materias que se examinan en el transcurso de la carrera. Esta acción contribuirá al desarrollo del Cantón Naranjal, donde se implementará el emprendimiento, puesto que se genera el mejoramiento del estatus social de las personas, la actividad administrativa y, por ende, la consecución de beneficios.

La realización del proyecto de titulación es claramente ejecutable, ya que se cuenta con recursos económicos, la experiencia positiva hacia el trato con el proveedor principal. El impacto conducirá a beneficiar a la empresa económicamente, a generar fuentes de trabajo y aportando en el aspecto ecológico, pues la implementación de la nueva línea “construcción en seco” disminuye en forma considerable el desperdicio, comparándola con la manera tradicional o eventual.

El desarrollo de la nueva línea en el sector permitirá que las personas conozcan un sistema ágil, rápido, novedoso y económico de construcción, lo que facilitará que su estatus de vida mejore notablemente en beneficio de la ciudad y de la sociedad en general.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general:

Introducir, desarrollar y comercializar en el Cantón Naranjal y sus alrededores la nueva línea lámina de fibrocemento y sus componentes de construcción en seco, en el segundo semestre del año 2011, por parte de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda.

1.2.2. Objetivos específicos:

- Lograr en el primer año el 7.5 % de incremento en ventas con la facturación de la plancha de fibrocemento.
- Comercializar 7.377 unidades en el primer año, aproximadamente 615 unidades mensuales.
- Realizar alianzas estratégicas con maestros y profesionales del ámbito de la construcción.
- Promocionar mensualmente las bondades de la plancha de fibrocemento con un plan agresivo de marketing.
- Gestionar un mayor nivel de satisfacción de los clientes, que va a fortalecer su fidelidad a través de un servicio de excelencia, ubicación estratégica del local, rotación eficiente de inventarios, precios competitivos y la obtención de una rentabilidad aceptable para sus accionistas.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

1.3. Antecedentes

En la actualidad el déficit de construcción habitacional en el Cantón Naranjal es una realidad, las edificaciones están distribuidas de la siguiente manera: casas de caña 23%, ranchos 34%, media aguas 17% y apenas un 27% son casas de cemento y bloque, no existe en la actualidad construcciones a base de laminas de fibrocemento, las condiciones del sector nos permite presentar una alternativa ágil, rápida y a bajo costo para la construcción y remodelación de viviendas. Se proyecta que el sistema de construcción en seco mejorará de alguna forma este desfase que existe en la construcción local. Considerando que en el mercado la mayor competencia es el fraguado húmedo que demora mucho tiempo en secar, y otros tipos de láminas cuya materia prima es el yeso o el corcho de baja calidad y poco rendimiento.

1.4. Metodología de la investigación aplicada

La problemática existente en el Cantón Naranjal nos incentivó a realizar una investigación de campo, debido a la falta de datos, historiales y estadísticas por ser un producto que se va a introducir por primera vez. Este trabajo se ejecutó a través de la aplicación de la técnica de la encuesta utilizando preguntas abiertas y cerradas, con la finalidad de obtener resultados cualitativos y cuantitativos.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

2. MARCO DE DESARROLLO

2.1. Ubicación geográfica del proyecto

Mapa del Cantón Naranjal Provincia del Guayas



Gráfico # 1. Fuente: Mapa geográfico del Ecuador

El proyecto se desarrollará en el Cantón Naranjal, fundado en el año de 1537, su cabecera cantonal es San José de Naranjal, está ubicado al suroeste de la provincia del Guayas, a 111 km de la ciudad de Guayaquil por carretera de primer orden.

- Ubicación: Provincia del Guayas
- División: 1 parroquia urbana, 4 rurales
- Cabecera cantonal: San José de Naranjal
- Latitud: 2° 43' S / Longitud: 79° 38' O / Altitud: 30 msnm

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

- Distancia: 111 km a Guayaquil por carretera
- Superficie: 2 015 km²
- Fundación: 1537
- Población: 53.824 habitantes.
- Alcalde: Ing. Marco Chica Cárdenas
- Sitio Web: <http://www.gobiernomunicipalnaranjal.gov.ec/>

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda.:

Dirección: Av. Emilio González # 112

Localidad: Cantón Naranjal

Teléfonos: 593-72740129 - 2750129

E-mail: disensa.ochoaavila@yahoo.com

Foto de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda.



Gráfico # 2. Fuente: Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

2.2. Factores geográficos

Limita al Norte con los cantones Durán y El Triunfo, al Sur con el cantón Balao, al Este con las provincias de Cañar y Azuay, y al Oeste con el Golfo de Guayaquil.

Su territorio tiene una superficie de aproximadamente 2.015 km² y su población es de 53.800 habitantes, representa el 1,6 % del total de la Provincia del Guayas; ha crecido en el último período del 1990-2010, a un ritmo del 1,6% promedio anual. El 61,1 % de su población reside en el área rural; se caracteriza por ser un cantón joven, ya que el 44,8 % son menores de 20 años.

2011	TOTAL	URBANA	RURAL	2011	TOTAL	URBANA	RURAL
POBLACION	53,800	20,913	32,887	VIVIENDA	12,057	4,645	7,412
		39%	61%			39%	61%
Posibles compradores	21%	2,459					

Cuadro # 1. Población Cantón Naranjal / Fuente: INEC Censo Poblacional 2010

2.3. Factores sociales y económicos

La economía del Cantón Naranjal se sustenta, gracias al desarrollo agrícola, comercial, ganadero y, también por su fértil manglar la recolección y comercialización del cangrejo; entre otras actividades.

En el Cantón Naranjal a partir de su fecha de cantonización el 7 de noviembre de 1960, se empezaron a edificar casas y hoy que han pasado cerca de 50 años nos encontramos con una realidad triste, pues muchas de sus viviendas se encuentran en situaciones precarias, y la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. ha visto esta situación con mucha preocupación y ve la oportunidad para ayudar a este sector olvidado por los entes del gobierno, la de entregar un producto a un precio asequible que ayudará a decentar y construir las viviendas de los habitantes de aquella localidad.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

En este entorno, la empresa piensa encontrar una ventaja competitiva mediante el ofrecimiento de productos y servicios de calidad, al procurar que el factor precio sea viable, de tal forma se busca que el cliente tenga satisfacción completa al cubrir sus necesidades y, además, considere la calidad del producto como una alternativa al momento de decidir su compra, a fin de plasmarse como primera opción en la mente del consumidor.

2.4. Restricciones

Durante la investigación del producto no se ha encontrado restricciones de ningún ámbito, en lo que respecta a la salud de las personas.

2.5. Beneficios a la comunidad

La lámina fibrocemento de construcción en seco es un sistema favorable para el medio ambiente y la salud de las personas porque nos permite realizar procesos limpios, reciclables y cuyo impacto no afecta el entorno.

La introducción y comercialización de este nuevo producto a la comunidad de Naranjal ayudará a mejorar el estatus de vida de las personas, porque el centro de su patrimonio, su casa, cambiara de imagen. Por consiguiente, tendrán la gran oportunidad de construir un nuevo hogar en poco tiempo y a costos bajos.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Casa construida con las planchas de fibrocemento construcción en seco.



Gráfico # 3. Fuente: Catálogo Eterboard Eternit

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Definiciones

“El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica”.¹

El estudio de mercado consta de 3 etapas:

3.1.1. Análisis del entorno

“Para que una compañía obtenga una ventaja competitiva debe permanecer vigilante, y estar permanentemente rastreando los cambios que se producen en su entorno. También tiene que ser ágil para alterar sus estrategias y planes cuando surge la necesidad”²

¹ Tecnológico de Monterrey. México (210)

² Tecnológico de Monterrey. México (210)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El producto a implementar es nuevo y por consiguiente no tiene competidores pero, sin embargo nos mantendremos vigilantes en el caso que alguien decida incursionar en el mercado local.

3.1.2. Análisis del consumidor

“Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias...), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores”³⁴

Conocer muy de cerca los gustos y preferencias de los consumidores locales es lo que nos brindara la oportunidad de desarrollar el producto de una manera más eficiente.

3.1.3. Análisis de la competencia

“Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto”⁵

Estimamos no tener competencia en un inicio, la lámina de fibrocemento está siendo introducida por primera vez en el mercado local, existen otras empresas afines a la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. que comercializan productos con diferente tipo de fraguado.

³ Tecnológico de Monterrey. El entorno. México (210)

⁴ Tecnológico de Monterrey. Los consumidores. México (210)

⁵ Tecnológico de Monterrey. La competencia. México (2010)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

3.2. Objetivo del estudio de mercado

El objetivo del estudio del mercado es determinar el volumen y características de las unidades de vivienda en el Cantón Naranjal, de acuerdo a su población y con una superficie aproximada de 2.015 km²; con alta densidad de necesidades habitacionales como construcción y remodelación. La Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. por medio de un plan de marketing estima llegar al consumidor final ofreciendo directamente el producto sin intermediación, tratando siempre de brindar una atención personalizada en nuestro local. Nuestro producto tendrá un precio justo que estará acorde al estatus socio-económico de la población del Cantón Naranjal. Este estudio permitirá conocer detalladamente a nuestros futuros competidores externos, ya que, en la actualidad, no hay competencia en el Cantón Naranjal; somos los únicos en ofertar las láminas de fibrocemento y tener la exclusividad, no descartamos la posibilidad de que a futuro la competencia externa penetre en el mercado.

3.3. Estructura del análisis del mercado

3.3.1. Descripción del producto



Gráfico # 4 Fuente: Logo Eternit.com

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Eterboard son láminas fabricadas con la más avanzada tecnología, a base de cemento, fibras naturales y aditivos ; que mediante un proceso de autoclavado se somete a elevadas presiones y temperaturas, dando como resultado un producto con excelente estabilidad dimensional, dureza y resistencia. Por tanto, constituye la solución ideal para las construcciones en seco de muros, entrepisos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas, recubrimientos y otras aplicaciones.

3.3.2. Descripción del sistema para aplicar el producto

El sistema de “construcción en seco” es el procedimiento ágil, limpio, resistente y económico de construir muros, entrepisos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas y otros elementos de una edificación, utilizando una estructura o bastidor a manera de esqueleto metálico o de madera que se arma con tornillos o clavos.

Gráfica de una estructura con bastidores para colocar las planchas.

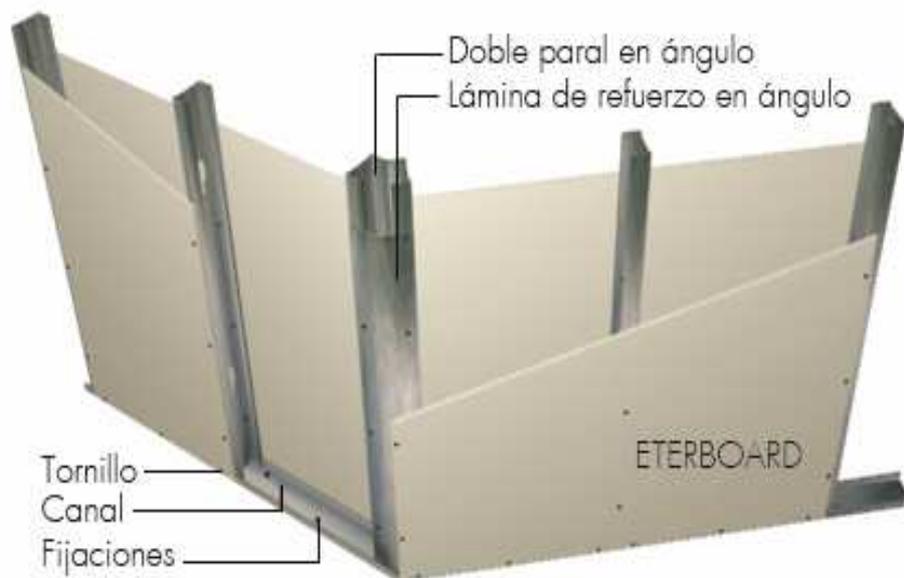


Gráfico # 5. Fuente: Eternit.com

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Este bastidor se reviste posteriormente con placas planas de fibrocemento ETERBOARD, que se atornillan o clavan en una o en sus dos caras, dejando un espacio interior útil para la colocación de instalaciones y aislamientos. y puntos de fijación con cintas y masillas obteniendo unas superficies lisas y apropiadas para recibir diferentes tipos de acabados, dando como resultado terminados de óptima calidad, durabilidad y resistencia. El uso de componentes secos y prefabricados en lugar de compuestos húmedos y de demorado fragüe, es la principal cualidad que define a este sistema.

El diseño arquitectónico se favorece al contar con este método constructivo, que permite ejecutar obras con sencillas y sofisticadas formas. Estas construcciones aceptan ampliaciones, transformaciones y procesos importantes en edificaciones sostenibles. Este método productivo aprovecha tanto los avances técnicos como las corrientes clásicas y nuevas del diseño. Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. ha puesto su interés por esta novedosa forma de construir, puesto que rompe con los esquemas tradicionales, además, de las ventajas y características que lo conforma, constituye un material tan fácil de trabajar como la madera, pero con las propiedades del cemento. En la grafica los bastidores y láminas.



Gráfico # 6. Fuente: Eternit.com

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

3.3.3. Ventajas del Sistema Construcción en Seco (láminas)

Entre las numerosas ventajas de este sistema se mencionan las siguientes:



1. Es abierto

Es un sistema integral, que puede utilizarse como método único de construcción o combinarse con otros. Puede actuar como: portante, colaborante o elemento arquitectónico no estructural.

Abierto: Permite construir formas planas o curvas en grandes o pequeñas superficies y volúmenes de diferentes geometrías. Acepta diversos materiales de acabado. Sus posibilidades de modificación o crecimiento le dan una cualidad de sostenibilidad.

Flexible: Es un sistema integral único y que participa con otros métodos de la construcción de forma auto portante como elemento arquitectónico no estructural y permite construir diversas formas.



2. Es flexible

Permite construir diversas formas, ya sean planas, curvas o tridimensionales, en superficies de diferentes tamaños. Acepta los más variados materiales de acabado y permite realizar, fácilmente, modificaciones o ampliaciones.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”



3. Es un producto industrializado

Está compuesto por elementos industrializados, producidos en grandes volúmenes, que facilitan la prefabricación en un taller. Así, pueden trasladarse a la obra listos para ensamblar. Esto permite optimizar recursos, aumentar el rendimiento y asegurar la calidad.

Industrializado: Sistema constructivo de componentes industrializados con producción de altos volúmenes, que facilitan la prefabricación de partes o secciones de cada obra permitiendo optimizar sus recursos y asegurar la calidad.

Durable: Materiales inertes, resistentes al agua, fuego y otros agentes biológicos, confieren a estas construcciones una larga vida de uso y estabilidad.



4. Es durable

Está compuesto por materiales inertes, resistentes al agua, fuego y otros agentes biológicos. Esto garantiza construcciones altamente estables y duraderas.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”



Confortable: Con el sistema constructivo en seco se logra construir edificaciones con altos estándares de calidad, diseño y comodidad iguales o mejores a las realizadas con los sistemas tradicionales de construcción.

Amigable con el medio ambiente. Es un proceso limpio, reciclable y no depredador del entorno y la biomasa. Por consiguiente, establecen una relación amistosa y saludable entre las personas y el medio ambiente.



Gráficos # 7. Fuente: Ventajas del sistema. Eternit.com

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal

3.3.4. Principal cualidad: Calidez

La principal cualidad de nuestro producto es la calidez, debido a que los sistemas de construcción en seco aportan una tibieza a las viviendas inigualables; gracias a que no existe la humedad, esta sensación no se percibe en una vivienda recién entregada, por lo que se puede disfrutar de la casa desde el primer día, sobre todo, en la época de invierno. Así también, debido al potente aislamiento térmico que aportan este beneficio, los costes generados por calefacción y aire acondicionado se reducen considerablemente; ya que un buen aislamiento térmico dificulta la disipación tanto del frío como del calor, de tal manera se consigue mantener por más tiempo una temperatura óptima en la vivienda.

“Construcción seca es ahorro, construcción seca es hogar”

3.3.5. Características del Sistema Construcción en Seco

Día a día, el consumidor se globaliza y exige calidad, rapidez, confort y economía en sus construcciones. Como respuesta a esta tendencia del mercado, Eternit ofrece estas características en sus soluciones constructivas en seco, muros (tabiques), entrepisos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas, muebles, escaleras y ductos.

La flexibilidad de este sistema para participar en las diferentes diseños arquitectónicos facilita que infraestructuras como instalaciones sanitarias, hidráulicas, eléctricas, mecánicas, de comunicaciones o cualquier otra se incluyan dentro de ductos, muros de servicio o espacios entre paramentos o en el pleno de cielos rasos con la posibilidad de acceder en cualquier momento a ellas para la realización de controles, mantenimientos, ampliaciones o modificaciones. Para realizar todo esto es necesario adquirir productos complementarios, las mismas que serán descritas a continuación.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

3.3.6. Productos complementarios

ETERCOAT (HR-MR) - Masilla para tratamiento de juntas de paneles de Fibrocemento ETERBOARD.

- Familia química: Masilla semisólida de alta viscosidad base acuosa.
- Composición: Látex, cargas inorgánicas y aditivos.

Los ingredientes están en el inventario de sustancias químicas de la Ley de Control de Sustancias Tóxicas de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos que aplican para América Latina.



Gráfico # 8. Fuente: Eternit.com

ETERGLASS (HF-MF) - Masilla para lograr acabado de superficies lisas en placas de fibrocemento.

- Familia química: Masilla semisólida de alta viscosidad base acuosa.
- Composición: Látex, cargas inorgánicas y aditivos.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Todos los ingredientes de este producto están incluidos en el inventario de sustancias químicas de la Ley de Control de Sustancias Tóxicas, de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos que aplican para América Latina.

Masilla para acabado final de láminas planas de fibrocemento



Gráfico # 9 Fuente: Eternit.com

CINTA DE FIBRA DE VIDRIO (Adhesiva)

Para un adecuado tratamiento de la junta continua o invisible en placas ETERBOARD, se debe utilizar una cinta malla de refuerzo en fibra de vidrio de 15 cm de ancho en muros exteriores y de 5 cm de ancho para muros interiores. Los rollos de cinta de fibra de vidrio vienen en presentación de 90 y 150 m de longitud. El adhesivo de la cinta es para mantenerla enrollada.

CANALES.- Perfil de lámina galvanizada en forma de U, de bajos calibres y utilizados como base guía de parales, cierre de bastidores. Los canales son más anchos que los parales, con el propósito de darles cabida en ellos.

PARALES.- Perfiles de láminas roladas de acero galvanizado en forma de C, en bajos calibres- 26 a 18 -que encajados en las canales forman los bastidores. En la figura que presentamos a continuación podemos observar el montaje de los canales y parales.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”



Gráfico # 10 Fuente: Eternit.com

3.4. Segmentación del mercado

Se examinó el mercado del Cantón Naranjal para identificar las necesidades específicas de compra de los consumidores, así como poder determinar la potencialidad del producto y poder encontrar nuestro mercado objetivo que serán los consumidores finales.

Se llevó a cabo una encuesta de exploración para entender mejor las motivaciones, actitudes y conductas de los consumidores, y determinar la aceptación de este producto en el cantón. Se tomó una muestra de 150 personas, los encuestados fueron ciudadanos que habitan en Naranjal y su periferia. Se realizaron diez preguntas, con dos o tres alternativas y los resultados fueron los siguientes:

Ver Anexos # 1 - 2. Encuestas y análisis. Fuente: propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

MERCADO META

POBLACION DE NARANJAL		53,800		HABITANTES				
POBLACION	39%	URBANA	20,982	HABITANTES	4768	CASAS		
	61%	RURAL	32,818	HABITANTES	7458	CASAS		
TIPO DE CONSTRUCCION	CASA	DEPT.	CUARTOS	MEDIAGUA	RANCHO	COVACHA	OTROS	TOTAL
PARROQUIA RURAL	5,621	123	160	498	599	309	102	7412
Posibles clientes		1668						
TAURA								
SAN CARLOS								
JESUS MARIA								
STA ROSA DE FLANDES								
PARROQUIA URBANA	3,560	294	416	162	86	100	27	4,645
NARANJAL								
Posibles clientes		791						
TOTAL		2,459.0	20.50%	24,716.85				12,057

El costo de una casa tradicional ronda los \$ 600 el m2.

Cuadro # 2. Mercado meta Fuente: Inec.com

3.4.1. Análisis FODA

Conocer la información directamente de la fuente es lo que nos permitirá focalizar nuestras acciones que deben ser verdaderas oportunidades de gestión. Por lo tanto, este análisis nos brindará un diagnóstico de la situación actual el que nos orientará hacia dónde y cómo debemos implementar el estudio del proyecto.

Ver Anexos # 3 Análisis FODA: Fuente propia

4. Análisis de la demanda

“Demanda del mercado.- Las acciones que toman los consumidores respecto a cuanto consumir de un determinado bien se manifiestan en el mercado a través de la demanda, esta nos dice cuanto requerirán los consumidores de un determinado producto para cada uno de los precios que ese producto puede tener”⁶

⁶ Tecnológico de Monterrey. La demanda. México (2010)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Mencionaremos algunos aspectos del mercado en donde se piensa incursionar con la nueva línea de forma preferente, haciendo los respectivos análisis de la demanda y la oferta, como el de los costos y precios referentes con los que se desea llegar al consumidor final. Nuestro producto está relacionado directamente con 2 estaciones climáticas: invierno y verano. Por lo general, las construcciones tienen su auge en los meses de abril – octubre por encontrarse en verano y con pocas precipitaciones de lluvias.

El producto que se está ofertando es nuevo, novedoso; y de acuerdo a las encuestas realizadas se estima que hay una demanda con un 50% de expectativas por conocer el producto.



Cuadro # 4. Análisis de la demanda Fuente: Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5. Análisis de la oferta

5.1. Necesidades del cliente

El Cantón Naranjal con una superficie de 2.015 km² y una población de 53.800 habitantes, aproximadamente, es un mercado potencialmente activo porque el producto que comercializaremos es nuevo y, por ende, estimamos que muchas de las personas que, actualmente, tienen una vivienda tratarán de mejorarla y aquellos que están proyectando construir se interesarán por nuestro producto. La población actual de Naranjal es de 53.800, la cual se divide de la siguiente manera:

POBLACION DE NARANJAL		53800	HABITANTES			
POBLACION ESTA DIVIDIDA EN	39%	URBANA	20982	HABITANTES	4768	CASAS
	61%	RURAL	32818	HABITANTES	7458	CASAS

Cuadro # 5. Población Cantón Naranjal Fuente: Propia

A nuestro cliente promedio lo clasificaremos en dos grupos:

- Aquellos que tienen muchas necesidades habitacionales y, por consiguiente, su meta es contar con una vivienda a bajo costo, sin entrada y que sus cuotas mensuales no sobrepasen el 25% de sus ingresos.
- Los que disponen de una vivienda, cuya intención es mejorarla, que su salario básico actual sea de \$ 264, y que pueda disponer de \$ 66 mensuales, a fin de solucionar su necesidad habitacional; tomando en consideración que una plancha Eterboard construcción en seco

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

aproximadamente cuesta \$ 16,32. Si nuestro cliente potencial desea ir renovando su vivienda, bien podría hacerlo mensualmente.

5.2. Estrategia de publicidad

“El marketing de guerrilla, radical o extremo es la consecución de los objetivos de Marketing planteados a través de métodos poco convencionales que se basan en los hábitos y costumbres del público objetivo para sorprenderlos en sus actividades cotidianas”⁷

La publicidad está dirigida a la clase media baja y baja que representan aproximadamente el 75% del total de la población de Naranjal y consiste en imprimir 10.0000 hojas volantes, que serán entregadas al consumidor a través de una cometa de alas delta que las deja caer en el centro y periferia del Cantón Naranjal, de esta manera se crea expectativas en el público y hace que se acerque a la distribuidora para conocer las características y beneficios que brinda el producto.

En la gráfica aerodino de ala flexible sin motor



⁷ Marín J.N. Inversiones estratégicas. (1997)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Gráfico # 11. Fuente: Propia

Hoja volante



Cuadro # 6. Fuente: Propia

En el piso de ventas de la distribuidora se montará una exhibición con las planchas respaldadas por un banner que hace alusión a los usos del producto en el campo de la construcción. La fuerza de ventas debidamente capacitada en el manejo técnico del producto estará lista para convertir a los miradores en compradores.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Cuadro # 7. Estrategia directa Fuente: Propia

5.3. Número de competidores y localización

El mercado para nuestro producto y la distribuidora está ubicado en el Cantón Naranjal. Por el momento no tenemos una competencia directa porque somos los primeros que estamos introduciendo este producto.

De tal manera que bien podríamos mencionar que la oferta del sector sale de la empresa, es decir, por cuanto no hay competidores directos; pero bien podrían incursionar competidores indirectos, vendedores de afuera que vienen a ofrecer el producto. Por ello es de vital importancia para la distribuidora dar a conocer el producto al mayor número de personas, y de una manera eficiente.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Cuadro # 8. Competencia

Fuente: [http://www.construmatica.com/construpedia/Revestimientos Ligeros](http://www.construmatica.com/construpedia/Revestimientos_Ligeros)

5.4 Inversión fija y número de trabajadores

Para poder iniciar con esta nueva línea, la Distribuidora requiere de una inversión de \$ 98.137.82 que se financiará de la siguiente forma: el 70 %, \$ 68.696,47 con un banco de la localidad y el 30%, \$ 29.441,35 que es capital propio esto nos permite la compra de 7.377 láminas de 3 clases. La empresa ya cuenta con una estructura organizacional de personal, por consiguiente no se contratará personal nuevo para el manejo de esta nueva línea. Sin embargo, a la fuerza de ventas que se le preparará técnicamente para el manejo de este nuevo producto.

6. Análisis de los precios

6.1. Definiciones

“Precio.- Se denomina al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio en general o a una mercancía, es el valor asignado a lo que se vende y compra. En otras palabras, el precio cuantifica el valor de productos o de servicios y es un importante factor determinante de la cantidad de mercancía que será vendida por una tienda o departamento”⁸

Utilidad.- Es la medida de un excedente entre los ingresos y los costos expresados en alguna unidad monetaria.

Valor.- La cantidad de satisfacción que puede proveer un bien o servicio.

⁸ Tecnológico de Monterrey (2010)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Costo.- Todas los recursos necesarios para obtener un producto final.

Formas de fijación de precios:

Distribuidora Ocho Ávila Cía. Ltda. establece los precios basándose en el costo.

$$P = C + U.$$

Es decir, que una vez obtenido el costo del producto se margina una utilidad para la empresa, logrando así el precio de venta al público (PVP). La empresa tiene dos maneras de colocar los precios un precio sugerido por la Franquicia Disensa y el otro en función a nuestro costo más la utilidad que queremos obtener.

6.1.1. Calidad y precio del producto

Eterboard es una plancha plana de fibrocemento fabricada con la más avanzada tecnología.



Gráfico # 12 Planchas de fibrocemento Fuente: <http://www.google.com.ec/> Eternit

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El precio está regulado por la política de la empresa que comercializa este producto a nivel nacional..

Para la Distribuidora contamos con una promoción especial del 10% de descuento en la primera compra como promoción de introducción, por cuanto no hay competidores en la actualidad. Se estima que el precio es razonable, y acorde a las ventajas y beneficios que presenta el producto.

PLACAS	MODELO	DIMENCIONES	P. UNITARIO	PVP
PLACAS	ETERBOARD	2.44 X 1.22 X 6mm	11.66	16.32
PLACAS	ETERBOARD	2.44 X 1.22 X 8mm	14.85	20.79
PLACAS	ETERBOARD	2.44 X 1.22 X 10mm	19.49	27.29

Cuadro # 9 Precios de las láminas Fuente: Propia

Manteniéndonos con un 40% de rentabilidad por cada unidad.

7. Comercialización

7.1 Objetivos

El objetivo principal de la distribuidora es vender el producto directamente al consumidor final y, de esta manera, la empresa pueda tener mayor rentabilidad. La intención es generar tráfico al local y adicionar artículos a sus facturas, también recibir la retroalimentación con relación al producto en introducción.

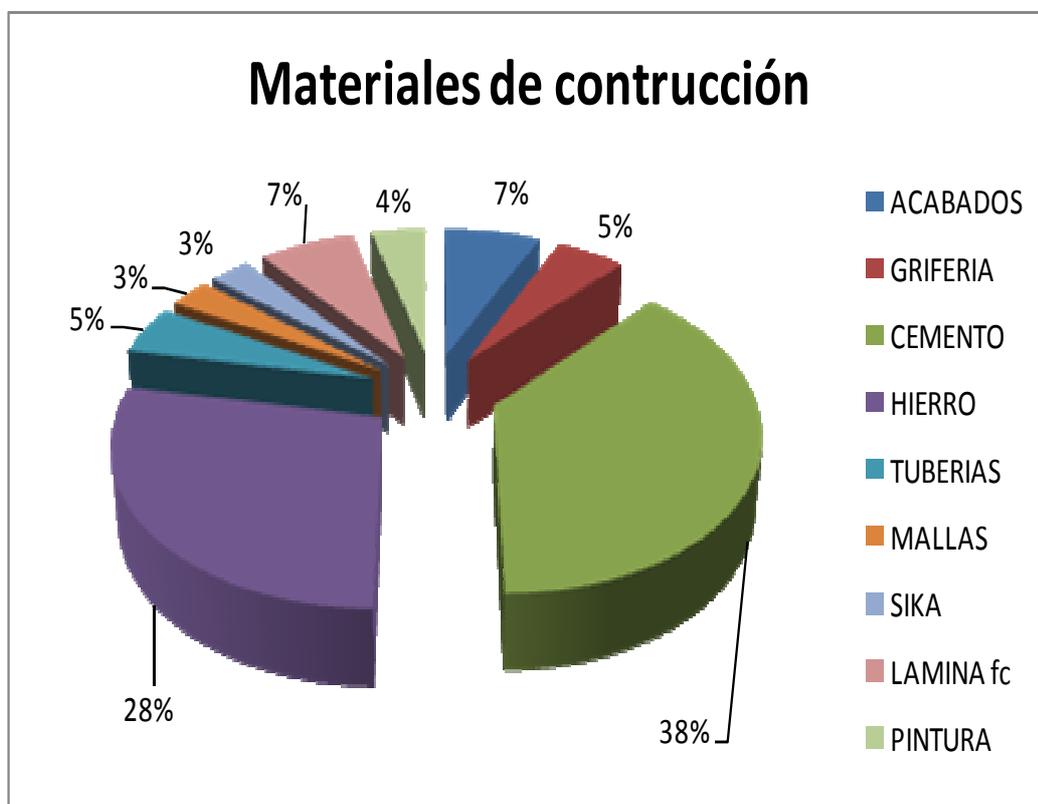
El almacenamiento del producto y su comercialización estará a cargo del departamento de ventas de la distribuidora con dos vendedores especializados en el manejo técnico del producto, no es una venta por impulso es una venta

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

planificada personalizada que requiere escuchar con mucha atención las necesidades básicas del demandante.

7.2. Productos que comercializamos

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. es una empresa especializada en la comercialización y distribución de una amplia gama de materiales de construcción al por mayor y por menor. Como podemos apreciar en el cuadro a continuación se ha dado un peso a cada uno de ellos, el cemento y el hierro predominan en su comercialización, por consiguiente nuestra lámina de fibrocemento a comercializar puede ser muy bien aceptada en el mercado.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Cuadro # 10. Fuente: Distribuidora

7.3. Comercialización del producto

1.- Para la exhibición de las láminas de fibrocemento tenemos las instalaciones de la empresa.

2.- Los productos son uniformemente exhibidos en góndolas que son atractivas a la vista del consumidor y de fácil acceso, puesto que manejamos el nuevo concepto de venta autoservicio, en donde cada cliente selecciona lo que va a llevar y luego cancela en la caja.

3.- Se emplearan los camiones de despacho para entregar las láminas directamente a las viviendas. Esta acción le dará un valor agregado, adicional, a la venta de nuestro producto y en ella esperamos fidelizar a nuestros clientes para ventas a largo plazo.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Gráfico # 13 Exhibición de la Distribuidora Fuente: Propia

7.4. Conclusiones del Estudio de Mercado

El déficit habitacional en el país cada día crece, de tal manera, que la demanda se incrementa de una forma alarmante acompañada con la poca facilidad que brindan organismos gubernamentales de conceder préstamos para proyectos habitacionales. Nuestra empresa con su producto “construcción en seco” permitirá satisfacer esta demanda en el Cantón Naranjal. Las láminas prefabricadas son un producto versátil, ágil, limpio, resistente y económico para construir muros, entresijos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas; y otros elementos de una edificación o remodelación.

Se ha obtenido información importante para implementar la nueva línea, el producto carece de un competidor que brinde las mismas características, por lo tanto se establece fuertes relaciones con el proveedor, las que cuales dan seguridad al proyecto y, principalmente, los resultados financieros, puesto que la rentabilidad es positiva para los accionistas de la empresa. El uso de componentes secos y prefabricados en lugar de compuestos húmedos y de demorado fragüe es la principal cualidad que define a este sistema, los arquitectos se favorecen al contar con un producto versátil, que le permite ejecutar obras con formas sencillas o sofisticadas. Las construcciones con estas láminas aceptan ampliaciones o transformaciones, procesos importantes en edificaciones sostenibles. Este método constructivo aprovecha tanto los avances técnicos como las corrientes clásicas y nuevas del diseño.

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. ha puesto su interés por esta novedosa forma de construir, puesto que rompe con los esquemas tradicionales de la construcción de viviendas. Además, contribuye con una solución habitacional a

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

las personas de bajos recursos del Cantón Naranjal, pues a menor costo y con un tiempo de respuesta rápida pueden remodelar o armar su casa propia.

Con el desarrollo de este nuevo producto la empresa tendrá la oportunidad de afianzar su relación con los consumidores y crear una alianza estratégica con nuestro proveedor que a corto plazo se podrán apreciar sus frutos en la rentabilidad de la empresa, como también fidelizar a nuestros clientes finales.



Gráfico # 14 Casa por remodelar Fuente: Propia



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Gráfico # 15 Casa con láminas de fibrocemento Fuente: Propia

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Definición

El estudio técnico que realizó la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. es la posibilidad de comercializar láminas para la construcción en seco, determinar el efecto que tienen las variables del proyecto en su rentabilidad, demostrar la viabilidad del proyecto, justificando la selección de la alternativa para abastecer al mercado, y recolectar y analizar la información que permita determinar su factibilidad y rentabilidad.

4.2 Objetivos del Estudio Técnico

La constante evolución de los sistemas constructivos exige la permanente actualización de los profesionales del sector; estar a la vanguardia significa ser más competitivo en el mercado actual. La creciente demanda de vivienda en nuestro país plantea la necesidad de buscar nuevas alternativas que contribuyan a mitigar esta problemática, una de ellas es la utilización de materiales y sistemas constructivos evolucionados tecnológicamente, pues son productos de exhaustivas investigaciones que abren las puertas a la creatividad sobre sus múltiples y posibles aplicaciones y usos.

La construcción liviana en seco cobra mucha importancia en la actualidad, ya que tiene numerosos beneficios sobre la construcción tradicional; entre los que podemos citar la reducción de los tiempos, racionalización de la mano de obra y la administración de los gremios, seguridad, limpieza y orden en la obra, ahorro de

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

energía y por último, la posibilidad de integrar con los tradicionales en cualquier construcción nueva o existente. Adicional es un sistema que nos permite interactuar con una gran variedad de aplicaciones y diseños.

Además nos da la tranquilidad de poder integrar factores incidentes como forma vs. funcionalidad y calidad vs. economía, cuyo manejo profesional se traduce en construcciones más eficientes.

Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. es una empresa especializada en la comercialización y distribución de materiales de construcción al por mayor y al por menor, con una presencia en el mercado local y regional de más de 30 años, brinda soluciones a las necesidades de sus clientes con una atención personalizada y profesional. La empresa está conformada por un grupo de personas conocedoras del campo de la construcción dirigida por el gerente Ing. César Ochoa y gran parte de su familia.

El producto no hay que fabricarlo, lo procesan en Eternit de Colombia y lo exportan a los países del pacto andino para su comercialización.

El proyecto podría ser viable puesto que se lo ha implementado en algunas ciudades del país, y los resultados son importantes para el consumidor por su versatilidad en el tiempo mínimo de construcción de las viviendas o remodelación de estas y por sus costos bajos.

4.3 Características técnicas del producto

Día a día el consumidor se globaliza y exige calidad, rapidez, comodidad y economía en sus construcciones. Como respuesta a esta tendencia del mercado, ETERNIT® ofrece sus soluciones constructivas en seco, muros (tabiques), entresijos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas, muebles, escaleras y ductos. Entre las características técnicas de este producto podemos resaltar las siguientes:

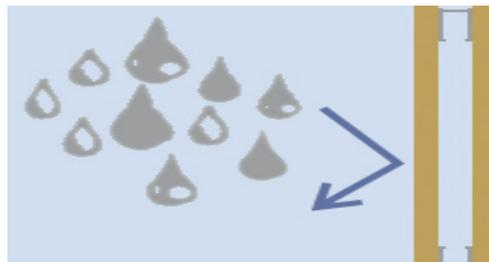
“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Aislante.- Si las condiciones físicas o ambientales lo requieren el sistema permite la inserción entre paramentos de materiales aislantes como mantos de lana mineral, fibra de vidrio u otros..

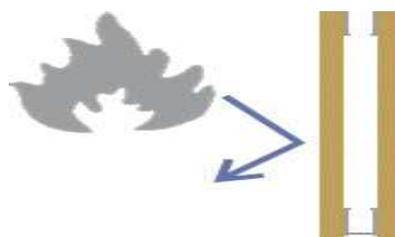
Con esto se obtienen elevados porcentajes de disminución de ruidos, temperatura y de vibraciones.



Hidrófugos (RH).- Materiales resistentes a la humedad, además, contempla el uso de imprimantes hidrófugos, cortinas o mantos repelentes del vapor de agua y otras, lo que asegura que exista impermeabilidad.

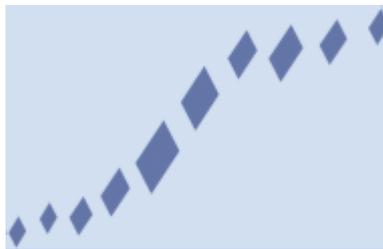


Corta Fuego (RF).- Retarda la expansión y transmisión de fuegos, ya que en su composición no se tienen elementos combustibles o explosivos. En caso de incendio no genera humo.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

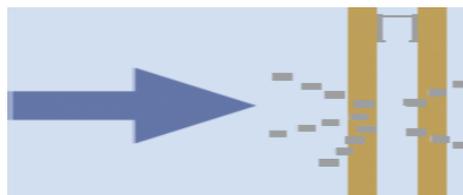
Liviano.- Por su poco peso permite la optimización de costos y disminuye las cargas muertas en las construcciones de altura.



Sismo Resistente.- Por sus características de conformación con perfiles de acero y placas de fibrocemento, poco peso y masa, estos sistemas resisten movimientos sísmicos de mayor magnitud que los sistemas tradicionales de construcción rígidas y pesadas.

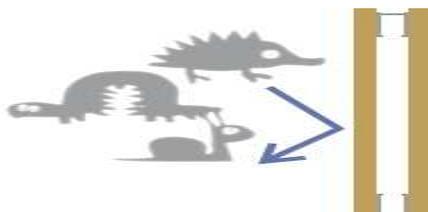


Amortigua y Resistente.- Excelente amortiguador y retenedor de impactos inherentes de la construcción convencional habitable. A mayor espesor de sus componentes más resistencia mecánica.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Inerte.- Los materiales que componen el sistema no permiten el crecimiento de hongos, algas, gérmenes ni el ataque de insectos y roedores.



Práctico y Económico.- Por su rendimiento, mínima producción de desperdicios, poco peso y masa



4.4. Localización óptima del negocio.

El proyecto se desarrollará en la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., en el cantón Naranjal fundado en el año de 1537, está ubicado al suroeste de la provincia del Guayas, a 111 km de la ciudad de Guayaquil, su cabecera cantonal es San José de Naranjal. Contamos con suficiente espacio disponible para la ubicación del producto, y se realizarán adecuaciones para mejorar la exhibición del producto.

El Cantón Naranjal cuenta con servicios básicos elementales como electricidad, agua potable, línea telefónica, alcantarillado que permite a los ciudadanos y sus

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

familias vivir con dignidad. La Distribuidora Ochoa está en el centro de la ciudad, en un lugar de fácil ubicación y acceso.



Gráfico # 16. Bodegas de la Distribuidora Fuente. Propia

4.5. Localización

El presente proyecto se ejecutará en la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., la cual ya tiene posicionamiento y penetración en el mercado; pues es uno de los principales referentes comerciales en la población de Naranjal para la adquisición de materiales de construcción. Su trayectoria en esta localidad le ha dado reconocimiento y prestigio.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

La empresa actualmente cuenta con un personal de 20 personas. Ellas están distribuidas en diferentes áreas. En este entorno, la empresa procura encontrar una ventaja competitiva mediante el ofrecimiento de servicios y productos de calidad, procurando que el factor precio sea asequible, es decir, se busca que el cliente tenga en Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., una primera opción de compra.

Esto es más importante aun si consideramos que la empresa se encuentra en un franco proceso de expansión comercial mediante la creación de nuevas sucursales, razón justificada para implementar procesos que permitan mantener un posicionamiento e imagen sobre sus principales competidores, por lo que el sistema de construcción en seco es una alternativa asequible acorde a las exigencias de la empresa y la tendencia del consumidor actual.

Para nuestro análisis tenemos la siguiente información:

P= Ponderación % de los factores

A, B, C = Serán los lugares a comparar “Norte, Sur, Centro”

p= será la calificación ponderada de los lugares a analizar.

En la escala del uno al diez, estos serán los pesos:

10= Excelente; 8= Muy bueno; 6= Bueno; 4=Regular; 2= Malo; 0= Pésimo

A	CONSUMIDOR FINAL
B	MAESTROS CONSTRUCTORES

9 a 10	Excelente
7 a 8	Muy bueno
5 a 6	Bueno
3 a 4	Regular
2	Malo
1	Pésimo

A 600
B 479

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Ponderación Óptima de la Planta

#	ELEMENTO	P (%)	A	p	B	p
1	Acceso a proveedores	10	15	150	11	99
2	Acceso a mercados	10	14	140	9	90
3	Disponibilidad mano obra:					
	Calificada	7	9	63	8	56
	No calificada	3	2	6	2	2
4	Costo mano de obra					
	Calificada	4	9	36	4	16
	No calificada	2	8	16	2	4
5	Transporte					
	Disponibilidad	6	2	12	10	30
	Costos	4	2	8	11	33
6	Agua	3	2	6	3	6
7	Energía Eléctrica	2	2	4	2	4
8	Combustible	3	2	6	2	6
9	Apoyo legal	2	3	6	2	2
10	Drenaje	2	3	6	4	8
11	Servicios Médicos	3	2	6	2	4
12	Servicios de Seguridad	3	2	6	3	9
13	Educación	4	2	8	3	3
14	Clima	8	6	48	4	48
15	Terreno					
	Extensión	5	1	5	2	4
	Costo	2	3	6	4	8
16	Actitud de la Comunidad	8	4	32	4	20
17	Restricciones Ambientales	4	5	20	3	12
18	Otros	5	2	10	5	15
TOTAL		100	100	600	100	479

Cuadro # 11. Localización óptima de la planta. Fuente. Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Acceso a proveedores (10)

Nuestra mayor ponderación está dirigida hacia nuestros proveedores por contar con la distribución exclusiva de este nuevo producto y lo vamos a comercializar directamente al consumidor final del Cantón Naranjal, los proveedores tendrán acceso directo a las bodegas que receiptan el producto.

4.6. Tipo de instalaciones a utilizarse

La distribuidora cuenta con bodegas propias de almacenamiento y con una amplia área de exhibición en su local comercial y, también, se ocupara la capacidad ya instalada.

4.6.1. Capacidad instalada

La Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., cuenta con bodegas propias: 1 bodega para el almacenaje y se destinará un área de 20 m² para el acopio de las láminas. Otra almacena el producto en un lugar cubierto, fresco a fin de evitar condiciones extremas de calor o frío y se rotara el producto.



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Gráfico # 14. Capacidad instalada Fuente: propia

4.7. Procesos Administrativos

Este proceso administrativo está formado por cuatro funciones fundamentales; planeación, organización, ejecución y control.

En la planeación se determinan los objetivos de acción que van a seguirse.

La organización se encarga de distribuir el trabajo entre los miembros del grupo, establece y reconoce las relaciones necesarias.

La ejecución se centra en los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.

El control de las actividades permite hacer el seguimiento de los planes estratégicos establecidos.

4.8. Estructura organizacional

La Distribuidora “Ochoa Ávila Cía. Ltda.”, con varios años de experiencia en el mercado local cuenta con su estructura organizacional ya establecida por los accionistas.

4.8.1. Misión

Cubrir con excelencia las necesidades y expectativas del mercado de la construcción, afianzando y generando beneficios para los consumidores.

4.8.2. Visión

Ser en el año 2015 líder en la comercialización de láminas de construcción en seco en la zona sur del país.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

4.8.3. Responsabilidad Social Empresarial

Entendemos la RSE de Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., como la manifestación y el compromiso que tiene la empresa de orientarse por el mejoramiento de la calidad de vida de sus colaboradores y familias, comunidades vecinas, clientes, proveedores y medio ambiente, a través de iniciativas que propendan al desarrollo sostenible como elemento fundamental de su planteamiento estratégico.

Estrategias Empresariales

Directivos:

- Elevar el nivel de satisfacción del usuario o cliente, del 60% al 90%, capacitando a la fuerza de ventas y actualizando en conocimientos técnicos acerca de los nuevos productos.
- Incrementar la rentabilidad de la empresa un 7.5 % más en relación al año 2010.

Trabajadores:

- Incrementar las expectativas de los empleados de la empresa, por medio de incentivos, ascensos y promociones.
- Garantizar el lugar de trabajo de todo el personal de la empresa.
- Elevar el nivel de clima laboral en un 95%, a través de una motivación constante .

Usuarios y clientes:

- Incrementar la calidad en la prestación de servicios para la satisfacción del cliente del 60% al 90%, con seriedad y cumplimiento.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

- Mantenerse a la vanguardia tecnológica, incorporando sistemas, con la finalidad de reducir el tiempo de facturación, cobro y entrega del producto.

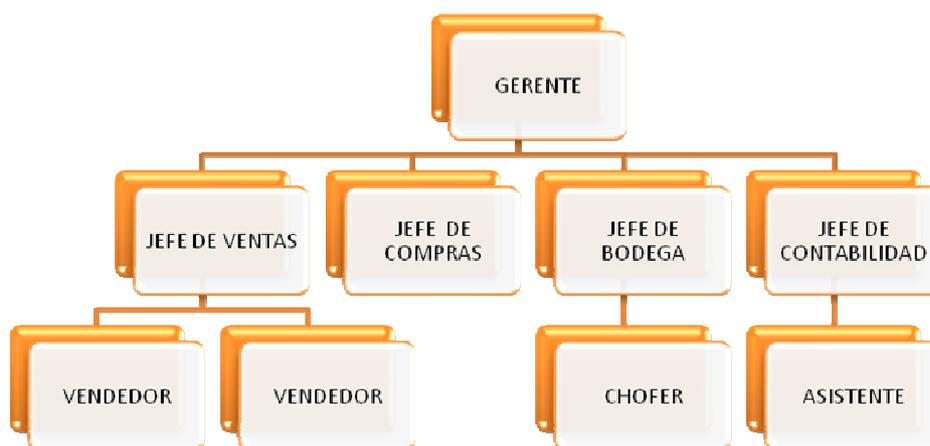
Sociedad:

Apoyar el desarrollo de la sociedad, implementando la producción y comercialización en beneficio de la comunidad.

4.8.4. Recursos Humanos

La Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., no cuenta con un departamento de Desarrollo Humano, sino que la gestión la maneja directamente el gerente general bajo el criterio de seleccionar, filtrar, capacitar y supervisar el desenvolvimiento de los colaboradores. El organigrama está conformado de la siguiente forma:

Organigrama de la empresa



Cuadro # 12. Organigrama de la distribuidora Fuente. Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

4.8.5. Funciones y responsabilidades del personal

Funciones del Gerente:

1. Designar todas las posiciones gerenciales y mandos medios.
2. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
3. Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales, y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
4. Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
5. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

Funciones del Jefe de Contabilidad

Las funciones contables supervisan y controlan los inventarios, costos, registros, balances, estados financieros y las estadísticas empresariales.

1. Inventarios
2. Costos
3. Registros
4. Balances
5. Elaboración de los Estados financieros
6. Estadísticas Empresariales
7. Roles de Pago.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Funciones del Jefe de Compras

1. Mantener la continuidad del abastecimiento.
2. Pagar precios justos y conseguir promociones.
3. Mantener existencias económicas compatibles con la seguridad y sin prejuicios para la empresa.
4. Evitar deterioros, duplicidades, desperdicios, etc., buscando la calidad adecuada.
5. Buscar fuentes de suministros, alternativas; y localizar nuevos productos y materiales.
6. Mantener costos bajos en el departamento, sin desmejorar la calidad del producto.
7. Permanente capacitación del personal y mantener informado al gerente de logística y al gerente general acerca de la marcha del departamento.

Funciones del Jefe de Bodega

1. Es responsable de recibir toda la mercadería que ingresa a la bodega; registrando en el libro de recepción los siguientes datos:
 - Guía despacho o factura del proveedor.
 - Fecha de ingreso.
 - Nombre y detalle de artículos.
 - Firma del guía transportista.
 - Fecha de vencimiento.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

2. Debe solicitar al encargado de adquisiciones la orden de compra por proveedor, adjuntar original de la guía o factura y pasarla al encargado de bodega. La mercadería debe entregarse con los originales de la guía o factura del proveedor al responsable de la sección.
3. Debe entregar los despachos ordenados en forma correlativa a la persona encargada del control de existencias.
4. Escribir un correo electrónico acerca de un reclamo, en forma inmediata, cuando exista faltante o sobrante de mercadería, que no corresponda a lo solicitado, lo que deberá informar al encargado de adquisiciones y jefatura, con copia al bodeguero.

Funciones del Vendedor:

Implementar correctamente las políticas de comercialización establecidas por la empresa:

1. Capacitarse constantemente en el manejo técnico del producto, y dar un asesoramiento profesional a los consumidores finales.
2. Cumplir mensualmente las metas y los objetivos planteados por la empresa.
3. Responsabilizarse de su área de exhibición, manteniéndola siempre limpia y con suficiente stock.
4. Agregar productos complementarios en cada una de las ventas de láminas de construcción en seco, con el fin de aumentar el ticket promedio de la facturación.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5. Entregar una atención personalizada, agregando valor a cada una de las presentaciones y aplicando con cada cliente los estándares no negociables establecidos por la empresa.
6. Convertir a todos los miradores en compradores para contar con una tasa de conversión alta y mejorar la rentabilidad del área comercial.

4.8.6. Departamento Legal o Jurídico

El departamento legal tiene como función básica o propósito principal proveer soporte legal o jurídico a la empresa y a sus operaciones.

Funciones:

1. Producir la norma jurídica interna de la empresa.
2. Representar legalmente a la empresa en juzgados y tribunales.
3. Controlar las normativas generales, junto con la dirección administrativa, para el buen funcionamiento de la empresa
4. Resolver los problemas internos y aplicar sanciones administrativas correspondientes, por faltas al interior de la empresa.
5. Proveer soporte a las áreas de la empresa que realicen contratos con proveedores, clientes y empleados (negociación, elaboración y revisión de contratos, y solución de disputas)
6. Proveer soporte a las áreas de la empresa que realicen trámites gubernamentales de naturaleza fiscal, de medio ambiente y de comercio internacional.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

4.9 Conclusión del Estudio Técnico

La nueva línea a desarrollar “Sistema de Construcción en Seco” es una excelente alternativa en la industria de la construcción, debido a su amplitud, rapidez, calidad y la novedosa forma de construir, lo que avizora grandes oportunidades de mercado. Se debe tener en consideración que no existe en el mercado productos sustitutos con las mismas características a las de las láminas de fibrocemento Eterboard, pues es el único que no se daña al tener contacto con el agua, en lo que a láminas prefabricadas se refiere.

Si bien los precios de la nueva línea comparándolos con la forma tradicional de construcción son competitivos, es importante resaltar la rapidez con la que se pueden ejecutar las obras, lo que permite un ahorro en la mano de obra debido a que es una forma más rentable de construir y favorece al medio ambiente por su alto grado de limpieza y orden.

Este nuevo proyecto está direccionado con los objetivos y estrategias de la empresa para captar nuevos clientes y posicionarse en el mercado. Además de estar vinculado con la evolución de la construcción en seco, pues da soluciones prácticas y novedosas con el fin de superar las expectativas de los clientes. En lo referente a la comercialización y seguridad de un stock permanente y estable, con costos adecuados se puede tener confianza puesto que el proveedor, Eternit, es conocido y se ha mantenido fuertes lazos de negociación con una relación de más de 20 años.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. Definición

Uno de los propósitos fundamentales de la presupuestación de inversiones es determinar la contribución económica de los diversos proyectos de la empresa, con la finalidad de otorgar prioridad a aquellos que ofrezcan mayor contribución y rentabilidad.

A continuación se presentan esas estimaciones básicas, que en conjunto forman lo que podemos denominar como el horizonte económico del proyecto:

- Las inversiones necesarias para la realización del proyecto.
- La vida económica esperada del proyecto.
- Los valores residuales que tendrán las inversiones al finalizar la vida económica del proyecto.

5.2. Objetivos del Estudio Económico

La Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. se dedicará a la comercialización de láminas de fibrocemento y ha tomado en consideración para establecer la factibilidad del proyecto, la ejecución de un estudio de mercado basándose en la técnica de investigación de encuestas realizadas en sitio, lo que nos permitió visualizar que la venta de este nuevo producto tiene una oportunidad de crecimiento en el sector del Cantón Naranjal.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5.3. Análisis de Inversiones

Hace referencia a todo lo necesario para instalar el proyecto.

Inventarios Fijos:

1. Bodegas: no se requiere inversión porque se utilizará la capacidad instalada.
2. Transporte: disponemos de camiones de la distribuidora, por tanto no se requiere realizar una inversión.
3. Equipo tecnológico: se utilizará las computadoras y demás herramientas tecnológicas, de manera que no se requiere inversión.

Inversión Inicial

Capital de Trabajo

Inventario Inicial: la inversión inicial en su inventario es de \$ 98.137.82, valor determinado por los accionistas, basados en la situación actual económica y financiera de la empresa, y en la experiencia en la introducción de otros productos.

Capacitación: en lo referente a la inversión en la formación del personal de ventas, se logró que los cursos de capacitación y asesoramientos se den en forma gratuita, por parte de los técnicos del proveedor.

5.4. Estructura del Estudio Económico

El estudio económico de este proyecto se compone de los siguientes puntos:

- ✓ Determinación de los costos.
- ✓ Inversión inicial.
- ✓ Elaboración de los flujos de caja proyectados sin financiamiento.
- ✓ Financiamiento de la inversión.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

- ✓ Elaboración de los flujos de caja proyectados con financiamiento.

5.4.1. Inversión Inicial

El proyecto se inicia con una inversión de \$ 24,534.46, y está financiado de la siguiente forma:

INVERSIÓN		
Valor de la Inversion	\$	24,534.46
70% prestamo al banco	\$	17,174.12
30% capital propio	\$	7,360.34
	\$	24,534.46

Cuadro # 13. Financiamiento Fuente: Propia

Los accionistas de la distribuidora establecen que se proceda a realizar un préstamo al Banco Pichincha, debido a que actualmente presenta la tasa más baja de interés en el mercado, siendo esta del 14% anual. También se determinó que el préstamo se lo realizará a 1 año plazo.

5.4.2. Elaboración de Proyección de Compras.

PROYECCION DE COMPRAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x6mm			
PRODUCTO 1			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	COSTO US\$
1	5,177	11.66	60,364
2	7,000	12.24	85,680
3	7,000	12.86	90,020
4	9,000	13.50	121,500
5	10,000	14.17	141,700
			499,264

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora
Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

PROYECCION DE COMPRAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x8mm			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	COSTO US\$
1	1,100	14.85	16,335
2	1,210	15.59	18,864
3	2,000	16.37	32,740
4	2,200	17.19	37,818
5	3,000	18.08	54,240
			159,997

PROYECCION DE COMPRAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x10mm			
PRODUCTO 3			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	COSTO US\$
1	1,100	19.49	21,439
2	1,210	20.46	24,757
3	2,000	21.46	42,920
4	2,200	22.56	49,632
5	3,000	23.69	71,070
			209,818

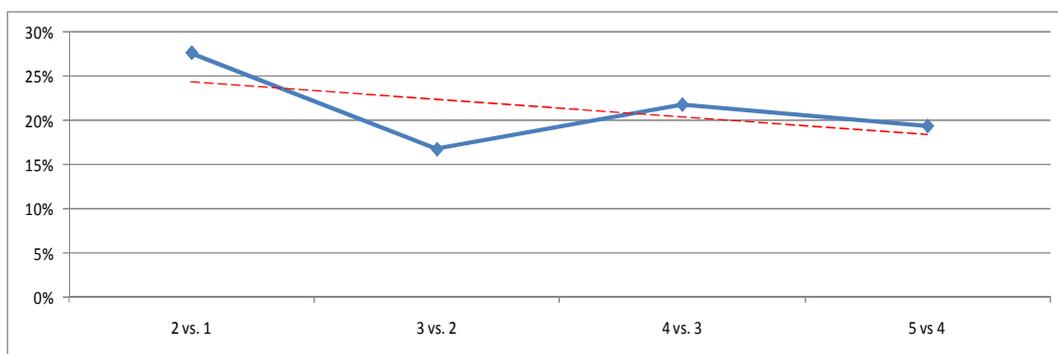
TOTAL PROYECCION DE COMPRAS			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
1	7,377	13.30	98,138
2	9,420	13.73	129,301
3	11,000	15.06	165,680
4	13,400	15.59	208,950
5	16,000	16.69	267,010
			869,078

CRECIMIENTO			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
2 vs. 1	28%	3%	32%
3 vs. 2	17%	10%	28%
4 vs. 3	22%	4%	26%
5 vs 4	19%	7%	28%

Cuadro # 14. Proyección de compras Fuente: Propia

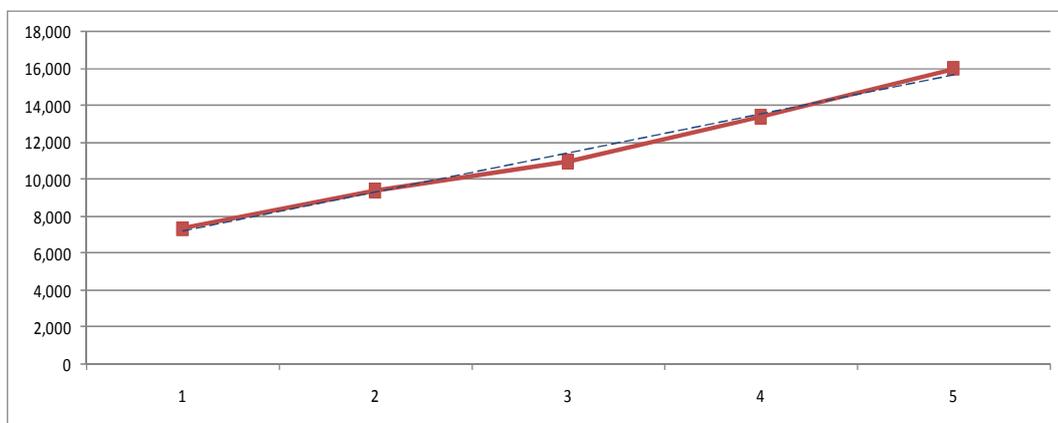
“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Cuadro de Tendencias



Cuadro # 15 Proyección de crecimiento Fuente: Propia

Cuadro de Ventas



Cuadro # 16. Proyección de crecimiento Fuente: Propia

Con la nueva línea que se va a comercializar realizamos nuestra proyección de compras para el primer año, y con los 3 tipos diferentes de láminas estimamos comprar 5.177 láminas para el producto uno, 1.100 láminas para el producto dos y tres, y con las ventas se estima llegar a comprar al quinto año 16.000 láminas. Con estos indicadores el proyecto a lo largo del tiempo tendrá un crecimiento sostenido.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5.4.3 Elaboración de Proyección de Ventas

En los anexos del cuadro # 1, podemos apreciar los valores respecto a las ventas anuales que se ha proyectado la empresa con sus respectivos incrementos por efecto de inflación.

Con esta proyección de ventas se estima vender 7.377 láminas en el primer año con las 3 clases de láminas detalladas de la siguiente manera.

PROYECCION DE VENTAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x6mm			
PRODUCTO 1			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
1	5,177	16.32	84,489
2	7,000	17.14	119,980
3	7,000	18.00	126,000
4	9,000	18.90	170,100
5	10,000	19.84	198,400
			698,969

Con el producto # 1 se venderá en el primer año \$ 84.489,00, y el quinto año se venderá alrededor de \$ 198.400,00, con una comercialización de 10,000 láminas.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora
Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

PROYECCION DE VENTAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x8mm			
PRODUCTO 2			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
1	1,100	20.79	22,869
2	1,210	21.83	26,414
3	2,000	22.92	45,840
4	2,200	24.07	52,954
5	3,000	25.27	75,810
			223,887

Se comercializará 1.100 láminas con el producto # 2, cuyo valor en ventas será de \$ 22.869,00, y en el quinto año 3.000 láminas que dará \$ 75.810,00.

PROYECCION DE VENTAS			
PLACA ETERBOARD 2.44x1.22x10mm			
PRODUCTO 3			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
1	1,100	27.29	30,019
2	1,210	28.65	34,667
3	2,000	30.08	60,160
4	2,200	31.59	69,498
5	3,000	33.17	99,510
			293,854

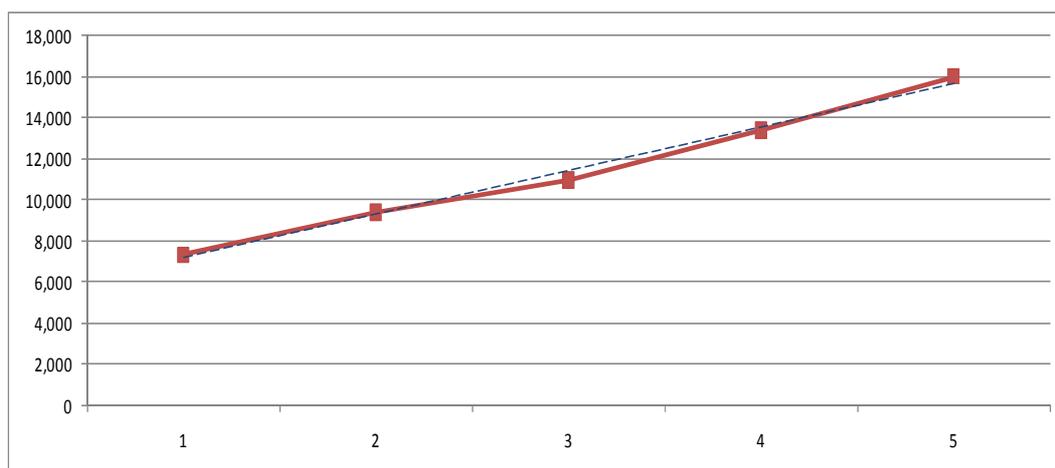
Del producto # 3, en el primer año vendiendo 1.100 láminas cuyo valor en ventas será \$ 30.019,00 y al quinto año con 3.000 láminas la venta alcanzará \$ 99.510,00.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

TOTAL PROYECCION DE VENTAS			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
1	7,377	18.62	137,377
2	9,420	19.22	181,061
3	11,000	21.09	232,000
4	13,400	21.83	292,552
5	16,000	23.36	373,720
			1,216,709

CRECIMIENTO			
AÑO	# UNIDADES	PRECIO	VENTAS US\$
2 vs. 1	28%	3%	32%
3 vs. 2	17%	10%	28%
4 vs. 3	22%	4%	26%
5 vs 4	19%	7%	28%

Cuadro # 17. Proyección de ventas Fuente: Propia



Cuadro # 18. Proyección de crecimiento Fuente: Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5.4.4. Estado de Pérdidas Y Ganancias.

Estado de Pérdidas y Ganancias						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS		137.377	181.061	232.000	292.552	373.720
COSTO DE VENTAS		98.138	129.301	165.680	208.950	267.010
UTILIDAD BRUTA	40%	39.239	51.760	66.320	83.602	106.710
SUELDOS Y SALARIOS		5.895	6.190	6.499	6.824	7.165
BENEFICIOS SOCIALES		2.491	2.744	2.833	2.927	3.025
DEPRECIACION		423	648	648	648	450
UTILIDAD OPERATIVA		30.430	42.179	56.340	73.203	96.070
GASTOS FINANCIEROS		1.330,06	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS		29.100	42.179	56.340	73.203	96.070
PARTICIPACION UTILIDADES	15%	4.365	6.327	8.451	10.980	14.410
IMPUESTO A LA RENTA	25%	6.184	8.963	11.972	15.556	20.415
UTILIDAD DISPONIBLE		18.551	26.889	35.917	46.667	61.244
		18,90%	20,80%	21,68%	22,33%	22,94%

Cuadro # 19. Estado de Perdidas y Ganancias Fuente: Propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Como podemos observar el Estado de Pérdidas Y Ganancias para el primer año tenemos una utilidad disponible de \$18,551.00. Muy buena utilidad para lo que corresponde una línea como lo es construcción en seco.

5.4.5. Elaboración de los Flujos de Caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
VENTAS		137.376,64	181.060,80	232.000,00	292.552,00	373.720,00
TOTAL INGRESOS		137.376,64	181.060,80	232.000,00	292.552,00	373.720,00
EGRESOS						
COSTO DE VENTAS		98.137,82	129.300,50	165.680,00	208.950,00	267.010,00
SUELDOS Y SALARIOS		6.165,00	6.473,25	6.796,91	7.136,76	7.493,60
BENEFICIOS SOCIALES		2.568,55	2.825,37	2.918,64	3.016,58	3.119,40
GASTOS FINANCIEROS		1.302,37	-	-	-	-
CAPITAL DE PRESTAMO		17.174,12	-	-	-	-
PARTICIPACION UTILIDADES		4.488,84	6.272,05	8.393,47	10.920,10	14.347,05
IMPUESTO A LA RENTA		6.359,19	8.885,41	11.890,74	15.470,14	20.324,99
TOTAL EGRESOS		136.195,88	153.756,58	195.679,77	245.493,58	312.295,04
FLUJO DE CAJA NETO	-18.476,49	1.180,76	27.304,22	36.320,23	47.058,42	61.424,96
INVERSIÓN		18.476,49				
FLUJO PARA DESCUENTO		19.657,25	27.304,22	36.320,23	47.058,42	61.424,96
FLUJO DESCONTADO	\$ 18.476,49	17.243,20	21.009,71	24.515,12	27.862,37	31.902,20
	(18.476,49)	(1.233,29)	19.776,42	44.291,54	72.153,91	104.056,11

Cuadro # 20. Flujo de caja Fuente propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

5.4.6. Financiamiento de la Inversión

La inversión constituye los recursos, sean estos materiales o financieros, necesarios para realizar el proyecto; por lo tanto cuando hablamos de la inversión de un proyecto, estamos refiriéndonos a la cuantificación monetaria de todos los recursos que van a permitir la realización del mismo.

Por lo tanto, cuando se va a determinar el monto de la inversión es necesario identificar todos los recursos que se van a utilizar, establecer las cantidades, y en función de dicha información realizar la cuantificación monetaria.

Cuando se determina la inversión necesaria para el proyecto se debe tener cuidado en los siguientes aspectos:

- La Subvaluación

Es importante que al momento de averiguar los precios de los recursos, considerando que sean reales, indicar precios inferiores (bajo la par) pudiera en el futuro paralizar el proyecto por falta de financiamiento.

- La Sobrevaloración

Si la subvaluación nos puede ocasionar problemas de financiamiento, la sobrevaloración, que es fijar los precios por encima de su real valor (sobre la par), nos puede ocasionar gastos financieros elevados, que al final repercuten en las utilidades del proyecto.

5.4.7. Amortización del Préstamo Inicial

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Analizaremos cuatro métodos con la finalidad de establecer el más conveniente y rentable para la empresa.

Primer método.-

$$VF = VP (1+i)^n$$

Inversion inicial \$17174.12

Recursos ajenos (bancos)

Plazo: 1 año

Tasa: 14%

Banco:

VP=	\$	17,174.12	
i=		14%	1.17%
n=		12	12
VF=		(\$ 19,739)	

Cuadro # 21 1er método. Fuente propia

En el primer método la empresa recibe un préstamo de \$ 17,174.12, por parte de una entidad financiera, cancela un interés de \$ 2,564.88 y al final del año la empresa termina pagando un valor de \$ 19,739.00,

Segundo método.-

Pago intereses al final de cada periodo y capital al final del pago.

renta= interes + amortizacion

interes = capital * tiempo * interes

interes = \$ 17,174.12 12 1.17% \$ 2,404.38

interes MENSUA \$ 200.36

Cuadro # 22. 2do método. Fuente propia

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

En el segundo método la empresa recibe un préstamo de \$ 17,174.12, por el cual se paga un interés mensual de \$ 290.36; y al final del año, la empresa termina pagando un valor de \$ 19,578.50.

Método # 2				
Pago intereses al fina de cada periodo y capital al final del pago				
Meses	Renta	Interes	Amortizacion	Saldo Insoluto
0				\$ 17,174.12
1	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
2	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
3	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
4	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
5	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
6	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
7	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
8	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
9	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
10	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
11	\$ 200.36	\$ 200.36	\$ -	\$ 17,174.12
12	\$ 17,374.48	\$ 200.36	\$ 17,174.12	\$ -
	\$ 19,578.50	\$ 2,404.38	\$ 17,174.12	

Tercer método.-

Pago de cantidades iguales al final del año, mientras dure el plazo de la deuda.

$$A = \frac{VP * i (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

VP= \$ 17,174.12

i = 1.17%

n = 12

A = (\$ 1,542.01)

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Meses	Renta	Interés	Amortización	Saldo Insoluto
0				\$ 17,174.12
1	\$ 1,542.01	\$ 200.36	\$ 1,341.65	\$ 15,832.47
2	\$ 1,542.01	\$ 184.71	\$ 1,357.30	\$ 14,475.17
3	\$ 1,542.01	\$ 168.88	\$ 1,373.14	\$ 13,102.03
4	\$ 1,542.01	\$ 152.86	\$ 1,389.16	\$ 11,712.87
5	\$ 1,542.01	\$ 136.65	\$ 1,405.36	\$ 10,307.51
6	\$ 1,542.01	\$ 120.25	\$ 1,421.76	\$ 8,885.75
7	\$ 1,542.01	\$ 103.67	\$ 1,438.35	\$ 7,447.40
8	\$ 1,542.01	\$ 86.89	\$ 1,455.13	\$ 5,992.27
9	\$ 1,542.01	\$ 69.91	\$ 1,472.10	\$ 4,520.17
10	\$ 1,542.01	\$ 52.74	\$ 1,489.28	\$ 3,030.89
11	\$ 1,542.01	\$ 35.36	\$ 1,506.65	\$ 1,524.23
12	\$ 1,542.01	\$ 17.78	\$ 1,524.23	\$ 0.00
	\$ 18,504.18	\$ 1,330.06	\$ 17,174.12	

Cuadro # 23. 3er método Fuente propia

En el tercer método por un préstamo de \$ 17,174.12 se paga un interés de \$ 1,330.06, el cual se cancelará un valor de \$ 18,504.16 al final de los 12 meses.

Cuarto método.-

Pago de intereses y una parte proporcional de capital al final de cada uno de los periodos

VP=	\$	17,174.12
i =		1.17%
n =		12
Amort capital =	\$	1,431.18

**“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora
Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”**

Mes	Renta	Interés	Amortización	Saldo Insolito
0				\$ 17,174.12
1	\$ 1,631.54	\$ 200.36	\$ 1,431.18	\$ 15,742.94
2	\$ 1,614.84	\$ 183.67	\$ 1,431.18	\$ 14,311.77
3	\$ 1,598.15	\$ 166.97	\$ 1,431.18	\$ 12,880.59
4	\$ 1,581.45	\$ 150.27	\$ 1,431.18	\$ 11,449.41
5	\$ 1,564.75	\$ 133.58	\$ 1,431.18	\$ 10,018.24
6	\$ 1,548.06	\$ 116.88	\$ 1,431.18	\$ 8,587.06
7	\$ 1,531.36	\$ 100.18	\$ 1,431.18	\$ 7,155.88
8	\$ 1,514.66	\$ 83.49	\$ 1,431.18	\$ 5,724.71
9	\$ 1,497.96	\$ 66.79	\$ 1,431.18	\$ 4,293.53
10	\$ 1,481.27	\$ 50.09	\$ 1,431.18	\$ 2,862.35
11	\$ 1,464.57	\$ 33.39	\$ 1,431.18	\$ 1,431.18
12	\$ 1,447.87	\$ 16.70	\$ 1,431.18	\$ 0.00
	\$ 18,476.49	\$ 1,302.37	\$ 17,174.12	

Cuadro # 24. 4to método Fuente propia

En el cuarto método, la empresa recibe un préstamo de \$ 17,174.12 por parte del Banco del Pichincha, se paga un interés de \$ 1,302.37, y se cancelara al final del año un valor de \$ 18,476.49.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Luego de haber realizado el análisis de los cuatro métodos de amortizaciones, consideramos que el cuarto será el más rentable para el endeudamiento de la empresa.

5.4.8. Remuneraciones del Personal

La empresa ya cuenta con una infraestructura administrativa, de tal manera que se contrataría un chofer, un jefe de ventas y un vendedor para el desarrollo de la nueva línea del producto, se pagará del valor total solo el peso de la línea el 7.5%.

DESCRIPCION	SUELDO	PESO LINEA
GERENTE	1.700	7,5%
JEFE DE VENTAS	1.200	7,5%
JEFE DE COMPRAS	700	7,5%
JEFE BODEGA	700	7,5%
JEFE CONTABILIDAD	700	7,5%
VENDEDORES	800	7,5%
CHOFER	450	7,5%
ASISTENTE	300	7,5%
TOTAL	6.550	491,25

Cuadro # 25. Remuneración del personal. Fuente propia

5.4.8. Depreciación de activos fijos

Los bienes de la empresa fueron adquiridos y se han ido actualizado desde el inicio de sus actividades comerciales hasta la actualidad y están a la disposición

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

del proyecto, de todas formas sufrirán una depreciación anual de acuerdo a la siguiente tabla:

DESCRIPCION	COSTO			%	DEP. ANUAL
Infraestructura	40.000,00	7,5%	3.000,00	5%	150,00
Equipos de computo	8.000,00	7,5%	600,00	33%	198,00
Camiones	20.000,00	7,5%	1.500,00	20%	300,00

Cuadro # 26. Depreciación de activos fijos. Fuente propia

5.4.9 Conclusiones del Estudio Económico.

Con este estudio económico, la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda., observa analíticamente con mucha confianza la introducción y comercialización de las láminas de construcción en seco en el Cantón Naranjal. Los pasos a seguir será adquirir las láminas directamente al proveedor sin intermediación, lo que permitirá iniciar nuestras operaciones comerciales con un costo del producto aceptable. El financiamiento se canalizará a través de un préstamo al Banco del Pichincha, y se pagará a cinco años plazo, además, de la proporción que aportarán los accionistas de la empresa. Se han proyectado las compras y las ventas a cinco años plazo con un crecimiento paulatino todos los años. Los tiempos estipulados para la iniciación del proyecto será a partir del segundo semestre del año 2011.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

6. Análisis y Evaluación del Proyecto de Inversión.

6.1. Definición

“El proyecto de inversión se define como un conjunto de actividades con objetivos y trayectorias organizadas para la resolución de problemas con recursos limitados. Asimismo, como el paquete de inversiones, insumos y actividades diseñadas con el fin de eliminar o reducir varias restricciones del desarrollo, para lograr productos o beneficios en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios”⁹-

Se analizara cual es el método correcto para la evaluación del nuestro proyecto.

6.2 Método de Evaluación y Selección de Proyectos

1er MÉTODO VALOR ACTUAL NETO VAN		
VAN 14%	\$	103,856.88
VP INGRESOS	\$	122,333.37
VP EGRESOS	\$	18,476.49

Cuadro # 27 VAN Fuente: Propia

La Regla de decisión para el primer método indica:

⁹ Breitner, L.K. (2005) *Curso MBA de Contabilidad Financiera*.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El valor presente neto deberá ser mayor a 0 +, para determinar el VAN se procederá a realizar la siguiente operación: sumamos los ingresos totales del flujo de caja de los cinco años con la tasa del 14% de interés establecido por el mercado, y como egresos tomamos el capital inicial, hacemos la sumatoria de los dos valores y nos dará como resultado la viabilidad del proyecto.

2do. Método Tasa de Índice del Retorno (TIR)

TIR	94 %
------------	-------------

Cuadro # 28 TIR Fuente: Propia

Regla de decisión del segundo método:

La tasa interna de rentabilidad (TIR) debe ser mayor a la tasa del mercado, luego que se ha analizado el flujo neto de caja durante los cinco años, se determinó que el 80% es mayor a la tasa de interés del mercado.

3er Método índice de rentabilidad (IR)

IR	34.67%
-----------	---------------

Cuadro # 29 IR Fuente: Propia

Regla de decisión del tercer método:

El índice de rentabilidad debe ser mayor a 1 o al 100%. Una vez realizada la división de nuestros ingresos frente a los egresos, se obtuvo una tasa del 34.67% cumpliendo de esta manera con la regla de decisión que este método requiere para que nuestro proyecto sea viable.

4to. Método período de tiempo de recuperación de la inversión.

AÑOS

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

0	-17,174.12	
1	1,181	1,181
2	27,304	28,485
3	36,320	55,789
4	47,058	102,848
5	61,425	164,273

Fracción	-0,86
Tiempo de Recuperación	3 años
Tiempo de Recuperación	2,41

Cuadro # 30 4to Método Fuente: Propia

Para poner en marcha el proyecto se estableció que el tiempo de recuperación máximo de la inversión será de tres años. Los resultados en relación al flujo neto acumulado determinan que la recuperación de la inversión se dará en dos años con cuarenta y un días. De tal forma, que lo planificado por los accionistas de la Distribuidora se cumple.

6.3. Conclusiones de la aplicación de los métodos de evaluación y selección del proyecto.

Para determinar la viabilidad del proyecto, se escogieron cuatro métodos que son indicadores de factibilidad que se deben seguir para conocer si un proyecto es viable y el tiempo en que se recuperará la inversión.

Método Uno: VAN

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Con este método el proyecto dio como resultado un valor positivo, pues los ingresos son mayores a los egresos como el capital inicial. Por consiguiente, los valores tomados del cuadro de flujo neto se determina que este proyecto es viable y sustentable a través de cinco años.

Método Dos: TIR

Con este método, la empresa tiene que financiar parte de su inversión, debe tomar en cuenta los valores del cuadro de flujo neto para saber si su proyecto tiene al final una tasa de interés mayor a la del mercado de ese momento. La rentabilidad del proyecto es mayor al 10%, este es un filtro adicional que nos permite determinar su viabilidad.

Método Tres: IR

Con este método consideramos el total de los ingresos frente al de los egresos, y nos proporcionó un porcentaje mayor a uno, en este caso de 14%; indicándonos que el proyecto es confiable.

Método Cuatro: Tiempo de Recuperación

El tiempo de recuperación es muy importante para la empresa, por cuanto los accionistas desean saber en qué tiempo su dinero invertido será recuperado. Luego de elaborar el flujo acumulado durante los cinco años, y con las indicaciones de los accionistas para que la inversión se recupere en tres años como máximo. Este

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

cuarto método nos dará la recuperación de la inversión a los dos años y 12 días, lo requerido por los accionistas.

GLOSARIO

Eternit: Empresa colombiana creada en 1.942 y con más de 65 años de experiencia en la fabricación de productos de fibrocemento, más de 300 millones de metros cuadrados cubiertos con tejas Eternit, alrededor de 1 millón y medio de viviendas. Cuenta con 3 fábricas ubicadas en las ciudades de Bogotá, Barranquilla y Cali que hacen posible nuestra presencia en todo el territorio nacional a través de una nutrida red de Distribuidores. Así mismo, ha incursionado exitosamente en los mercados vecinos, principalmente en Panamá, Aruba, Curazao, Costa Rica, Perú, Venezuela, Ecuador, Antillas Holandesas y República Dominicana

Definición del sistema constructivo en seco Eternit®: Es el procedimiento ágil, limpio, resistente y económico de construir muros, entresijos, cielos rasos, bases de cubierta, fachadas y otros elementos de una edificación, utilizando una estructura o bastidor a manera de esqueleto metálico o de madera, que se arma con tornillos o clavos.

Oligopolio: Del griego *oligo* = pocos, *polio* = vendedor) es un mercado el cual es dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio (oligopólicos-oligopolistas).

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Corta fuego (RH) Materiales resistentes a la humedad, además contempla el uso de imprimantes hidrófugos, cortinas o mantos repelentes del vapor de agua y otras, asegurando impermeabilidad.

ETERBOARD SFE -1 Placas planas de fibrocemento

Perfiles metálicos Formas geométricas dadas en toda su longitud a una sección de lámina metálica. Con los avances tecnológicos en la producción de aceros y las maquinarias especializadas, se fabrican perfiles en diferentes formas, longitudes y calibres.

BIBLIOGRAFÍA

www. eternit.com.co. Catálogo del producto. Bogota Colombia

Restrepo, J. E. (1993) *Eternit manual de uso y aplicaciones en técnicas de construcción en seco*. Cali, Colombia

Breitner, L. K. (2005) *Curso MBA de contabilidad financiera*. Ottawa. Canada

<http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad>. (s.f.). Obtenido de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:5.wikipedia.google.com>

<http://es.wikipedia.org/wiki/oligopolio>. (s.f.). Obtenido de [http://](http://www.aulafacil.com/Macro/Lecc-20-macro.htm)

<http://www.aulafacil.com/Macro/Lecc-20-macro.htm>

Monterey, T. d. (2010). *Diplomado en Comercio Detaliista*. Mexico.

Noreen, R. H. (2010). *MBA Contabilidad de gestión* (Peter Navarro ed.). Barcelona, España: Profit.

Porter Charles. (2007). *Secretos de gerentes de ventas*. Bogota, Colombia.

Spulber, D. F. (2010). *MBA Estrategia de gestión*. (Bresca, Trad.) Barcelona, España: Profit.

Weitz, R. J. (2010). *MBA. Posicionamiento de marca*. Barcelona, España.

V. N. (Andy) Anderson. S.E. Massengill Co. (1959). Lake Forest (Illinois) EEUU

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Monterey, T. d. (2010). Diplomado Comercio al Detallista. Mexico

Willian F. Bohan (2007) El poder oculto de la productividad. Gupo Norma.
Buenos Aires. Argentina

Dick Lyles (2009). Habitos Ganadores / Winning Habits (cuarta edición).
Barcelona. España

Kenichi Ohmde (1994) La mente de la estrategia empresarial. McGraw-Hill. New
York. Estados Unidos de Norteamérica

Anexo # 1 Preguntas

ENCUESTAS REALIZADAS	TOTALES	% PART.
1.- ¿Qué tipo de vivienda tiene usted?	150	
Casa	40	27%
Rancho	51	34%
Caña	34	23%
Media Agua	25	17%
2.- ¿Cual es el material predominante de su vivienda?	150	
Cemento	25	17%
Bloque	43	29%
Necesitan cambiar su vivienda	48	32%
Necesitan remodelar su vivienda	70	47%
Poca necesidad	32	21%
5.- ¿Cuál es la superficie actual de su vivienda?	150	
Hasta 20 m2	28	19%
De 41 a 60 m2	48	32%
De 61 a 75 m2	33	22%
DE 76 a 90 m2	22	15%
Menos de 2 años	52	35%
Entre 2 y 4 años	75	50%
No	23	15%
	150	
Entre 2 y 4 años		
No	23	15%

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Anexo 2. Encuestas

1. ¿Tipo de vivienda?

Casa	40
Rancho	51
Caña	34
Media Agua	25
TOTAL	150



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Nuestro mercado meta son las personas que cuentan con ranchos que representa el 34% de la muestra y con casas de caña que estarían en condiciones de remodelar o cambiar y representan el 23%.

2. ¿Cuál es el material predominante de la vivienda?

Cemento	25
Bloque	43
Madera	52
Caña	30
TOTAL	150

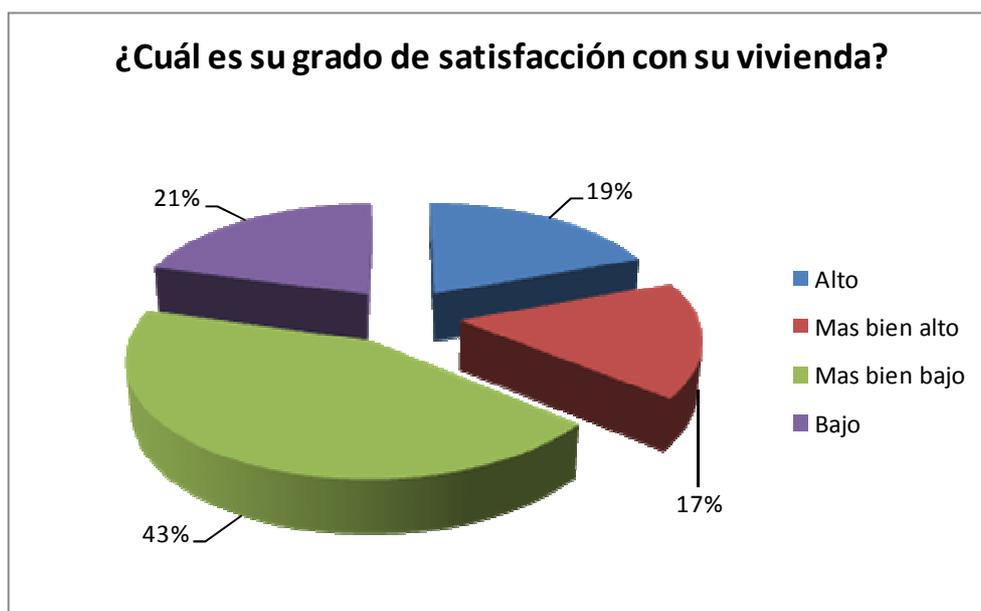


“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

En la muestra vemos con mucha claridad que la utilización de la madera es del 34%, porcentaje representativo, y el 17% de caña. Considerando que nuestro producto es de fácil instalación habrá una gran oportunidad de comercialización.

3. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su vivienda?

Alto	29
Más bien alto	25
Más bien bajo	65
Bajo	31
TOTAL	150



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El 43% de los encuestados no están satisfechos de la vivienda que habitan actualmente, por carecer de algunas comodidades básicas y apenas un 19% están muy cómodos en sus casas.

4. ¿Cuál es la situación actual de su vivienda?

Necesitan cambiar su vivienda	48
Necesitan remodelar su vivienda	70
Poca necesidad	32
TOTAL	150

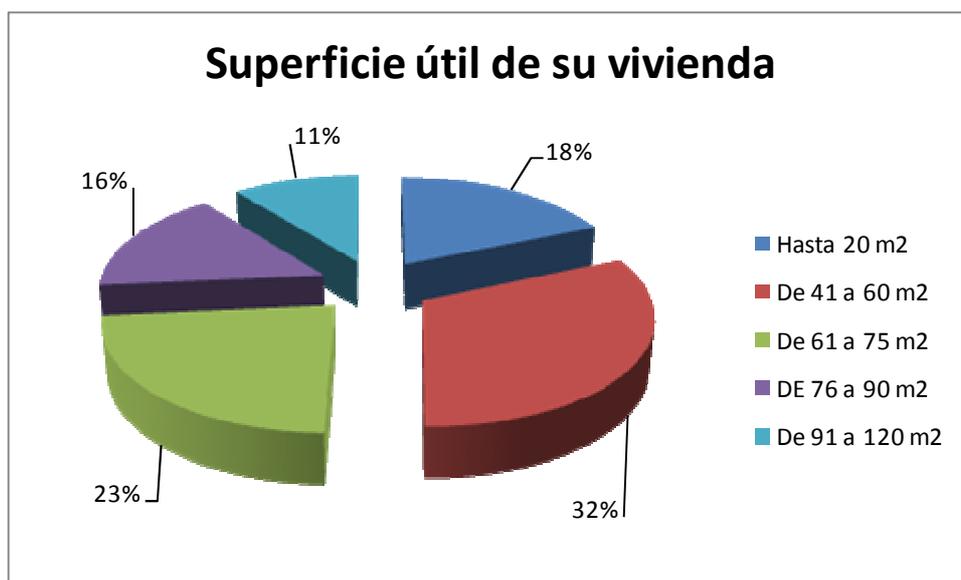


“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

La falta de programas habitacionales y la situación socioeconómica de la población impide que la gente cambie de vivienda como lo manifiestan los 48 encuestados que representa el 32%, mientras que 70 personas, es decir, el 47 % estarán en condiciones remodelar sus viviendas.

5. ¿Cuál es la superficie útil de su vivienda?

Hasta 20 m2	28
De 41 a 60 m2	48
De 61 a 75 m2	35
DE 76 a 90 m2	24
De 91 a 120 m2	16
Más de 120 m2	5
TOTAL	156

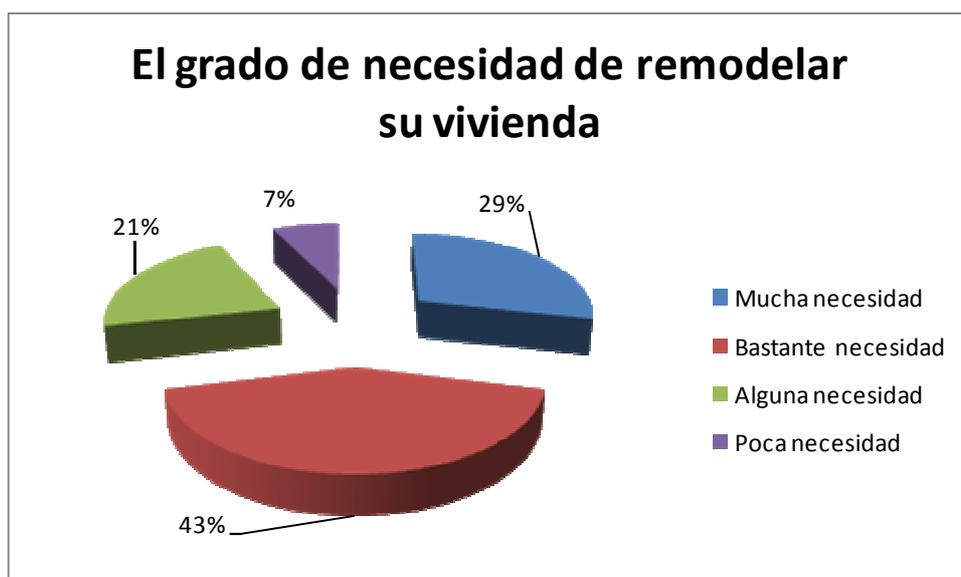


“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Cerca de la tercera parte de los encuestados, el 32%, cuenta con viviendas útiles entre los 41 y 60 m², este es el segmento que queremos alcanzar para que, en muchos casos, remodelen sus casas.

6. ¿Califique el grado de necesidad de remodelar su vivienda?

Mucha necesidad	40
Bastante necesidad	60
Alguna necesidad	30
Poca necesidad	10
TOTAL	140



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

El 43% de las personas encuestadas demuestran mucho interés por remodelar sus casas. Seguramente, porque no tiene acceso a comprar una vivienda nueva, lo que nos demuestra que el 7% no cuenta con los recursos para hacerlo.

7. ¿Cuánto tiempo espera para remodelar su vivienda?

Menos de 2 años	75
Entre 2 y 4 años	35
Más de 4 años	40
TOTAL	150



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

En el gráfico se puede apreciar que el mayor porcentaje requiere urgentemente remodelar la vivienda. Prácticamente el 50% de los encuestados tiene de alguna manera algo que hacer en su vivienda.

8. ¿Conoce la existencia de láminas de construcción en seco?

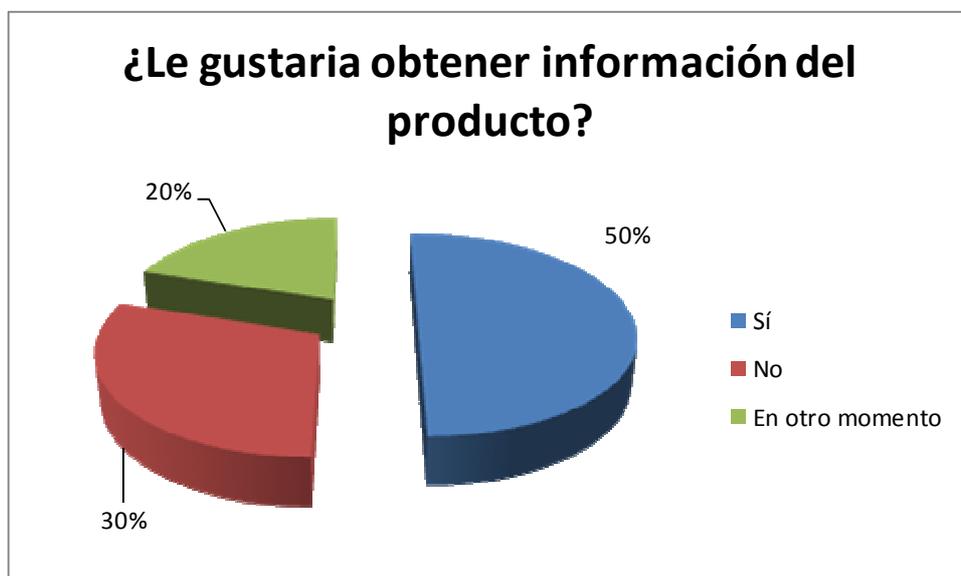
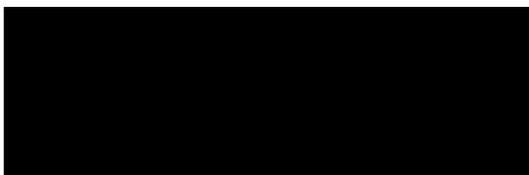
Si	6
No	144
TOTAL	150



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal

En esta muestra hay desconocimiento de las láminas de construcción en seco, nuestro producto a posicionar en el mercado de Naranjal. Esto nos indica que hay que hacer una efectiva campaña de publicidad para dar a conocer las virtudes y beneficios de este nuevo producto.

9. ¿Le gustaría obtener información sobre el producto?



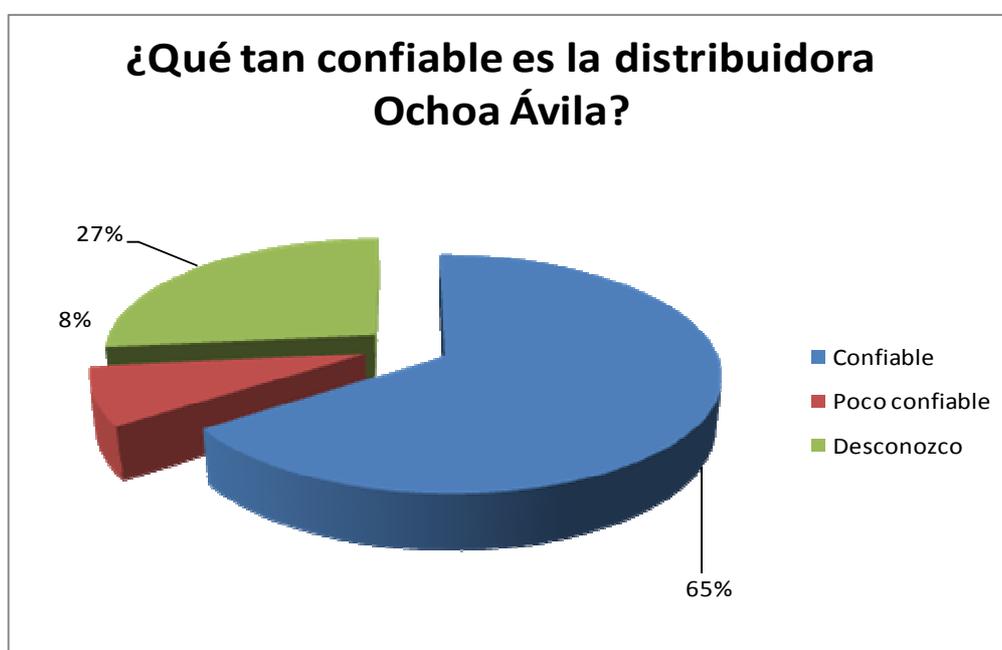
Con esta pregunta tratamos de crear expectativa en el cliente y el 50% desea información inmediata del producto, muchos piensan que son lozas de casas; el

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

30% no está interesado o no conoce, mientras que el 20% están ocupados o desean información en otro momento.

10. ¿Qué tan confiable es la distribuidora Ochoa Ávila?

Confiable	98
Poco confiable	12
Desconozco	40
TOTAL	150



“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Una de las fortalezas con las que contamos es que un 65%, un poco más de la mitad de los encuestados, confían en la distribuidora, por cuanto la mayoría conoce su ubicación y, de alguna manera, ya compraron; mientras que el 8% son desconfiados; y el 27% no conoce la distribuidora, por lo que sería una gran oportunidad para convertirlos en futuros compradores.

Anexo 3. Foda

ANÁLISIS FODA

OPORTUNIDADES

- ❖ Mercado de Naranjal en expansión.
- ❖ Alianzas estratégicas con proveedores.
- ❖ Carencia de programas habitacionales

FORTALEZAS

- ❖ Abierto
- ❖ Confortable
- ❖ Flexible / Industrializado
- ❖ Económico
- ❖ Amigable con el medio ambiente

DEBILIDADES

- ❖ Baja capacidad de inversión.
- ❖ Insuficiente asesoramiento profesional
- ❖ Poco conocimiento del producto

AMENAZAS

- ❖ Competencia nacional
- ❖ Ingreso de productos sustitutos
- ❖ Presencia de competidores nuevos de gran escala.

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Anexo 4. RUC

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES		 ... le hace bien al país !	
NUMERO RUC:	0992278323001		
RAZON SOCIAL:	DISTRIBUIDORA OCHOA AVILA C. LTDA. DISOA		
NOMBRE COMERCIAL:			
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS		
REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION:	OCHOA AMAY CESAR OCTAVIO		
CONTADOR:	REINOSO BRAVO LUIS OCTAVIO		
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	27/12/2002	FEC. CONSTITUCION:	27/12/2002
FEC. INSCRIPCION:	09/01/2003	FECHA DE ACTUALIZACION:	08/03/2010
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:			
VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION.			
DIRECCION PRINCIPAL:			
Provincia: GUAYAS Cantón: NARANJAL Parroquia: NARANJAL Calle: AV. EMILIO GONZALEZ Número: 112 Referencia ubicación: DIAGONAL AL HOSPITAL DE NARANJAL Telefono Trabajo: 042750129			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:			
* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS			
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA			
* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES			
* DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE			
* DECLARACION MENSUAL DE IVA			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:		del 001 al 002	ABIERTOS: 1
JURISDICCION:		\ REGIONAL LITORAL SURI GUAYAS	CERRADOS: 1
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE		SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	
Usuario: CYRG180608	Lugar de emisión: AZOGUES/AV. ALFONSO	Fecha y hora: 08/03/2010	

Página 1 de 2

 SRI.gov.ec

“Construcción en Seco” Nueva Línea de la Distribuidora Ochoa Ávila Cía. Ltda. En el Cantón Naranjal”

Anexo 5. RUC

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**


... le hace bien al país !

NUMERO RUC: 0992278323001
RAZON SOCIAL: DISTRIBUIDORA OCHOA AVILA C. LTDA. DISOA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ: MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 27/12/2002
NOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUIDORA OCHOA AVILA			FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION.			FEC. REINICIO:
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: GUAYAS Cantón: NARANJAL Parroquia: NARANJAL Calle: AV. EMILIO GONZALEZ Número: 112 Referencia: DIAGONAL AL HOSPITAL DE NARANJAL Telefono Trabajo: 042750128			

No. ESTABLECIMIENTO: 002	ESTADO: CERRADO		FEC. INICIO ACT.: 18/03/2003
NOMBRE COMERCIAL:			FEC. CIERRE: 18/03/2003
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION			FEC. REINICIO:
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO: Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: YANUNCAY Calle: AVENIDA DE LAS AMERICAS Número: S/N Intersección: AVENIDA DON BOSCO Referencia: FRENTE A TALLER MECANICO AVILA Telefono Domicilio: 886260			


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: CYRG180608 **Lugar de emisión:** AZOGUES/AV. ALFONSO **Fecha y hora:** 08/03/2010

Página 2 de 2



