

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERIA EN GERENCIA Y LIDERAZGO

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO DE PINTURA Y MANTENIMIENTO
INTEGRAL PARA LA CONSTRUCCIÓN EN EL SECTOR NORTE
DE LA CIUDAD DE QUITO.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO
EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

JAIME RAÚL CARTAGENOVA ESPINOZA

DIRECTOR ECON. NICOLAS COLLAGUAZO

QUITO, MAYO DEL 2010

DECLARACIÓN

Yo Jaime Raúl Cartagenova Espinoza declaro que la presente investigación desarrollada es de mi autoría, además, puedo legitimar que no ha sido presentada en algún otro grado o utilizada para ninguna calificación profesional.

La Universidad Politécnica Salesiana puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por su normatividad institucional vigente.

Jaime Cartagenova E.

CERTIFICACIÓN

Yo Economista Nicolás Collaguazo, CERTIFICO que el presente trabajo de grado fue desarrollado por el Sr. Jaime Raúl Cartagenova Espinoza, bajo mi supervisión.

Econ. Nicolás Collaguazo
DIRECTOR DE TESIS

AGRADECIMIENTO

Hay situaciones en la vida que en cualquier momento se necesita apoyo de una persona; sea con consejos o ayudas, y en mi caso, tuve la suerte de tener muchos amigos, amigas, hermanos y hermanas, los cuales se merecen un profundo agradecimiento.

En especial a mi hermana Rosario, quien ha sido el pilar fundamental de mi vida hasta hoy y espero por siempre, pero no puedo dejar de mencionar a mi hermano Carlos el cual me ha ayudado cubriéndome en la vida laboral, convirtiéndose en un amigo más con quien pasamos penas y alegrías.

Han sido seis años de compartir la vida universitaria con mucha gente... Agradezco, a la Universidad Politécnica Salesiana y aquellos buenos profesores por impartir su conocimiento para mi formación profesional. Asimismo, agradezco al Econ. Nicolás Collaguazo por ser un guía muy importante en el desarrollo de este proyecto.

Jaime Cartagena E.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado para todas aquellas personas que deben batallar contra lo adverso y desigual de la vida, quienes de alguna manera alcanzan sus metas, con esfuerzo y sacrificio, con tal de conseguir lo propuesto; pero nada de esto sería posible si no existiría un Dios que nos guía en las buenas y en las malas y una Madre quien nos da la vida a pesar de tantos obstáculos que nos aquejan, sobre todo en nuestro país que hay que batallar con la injusticia socioeconómica.

Además, dedico en especial a mis hijos por haberme permitido disponer del tiempo valioso de ellos, que en algún momento me necesitaron y no les puede dar aquel apoyo importante en su totalidad.

Jaime Cartagenova E.

INDICE

CAPITULO I: ESTRUCTURA DEL PLAN DE TESIS

1.- Definición del tema de investigación.....	1
2.- Definición del problema.....	1
3.- Formulación del problema.....	2
4.- Sistematización del problema.....	2
5.- Objetivos.....	2
6.- Justificación.....	3
7.- Marco de referencia.....	4
7.1.- Marco teórico.....	4
7.2.- Marco conceptual.....	7
8.- Hipótesis.....	9
9.- Aspectos metodológicos.....	9
10.- Técnicas de investigación.....	10
11.- Temario.....	10
12.- Cronograma de actividades.....	15
13.- Presupuesto.....	16

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES EN EL ECUADOR

2.1. La Construcción.....	17
2.2. La demanda de vivienda.....	21
2.3. Análisis Económico.....	21
2.3.1. Crédito para el Sector de la Construcción.....	21
2.3.2. Tasas de interés.....	22
2.3.3. Tasas de Interés referenciales.....	23
2.3.4. Inflación.....	25
2.3.5. EL PIB.....	27
2.3.6. Importaciones por Productos.....	30
2.4. Inversión estatal en la construcción.....	30
2.5. Inversión Extranjera Directa.....	31

2.6. Análisis Social.....	33
2.6.1. Demografía.....	33
2.6.1. Población Económicamente activa.....	34
2.6.1.1. El empleo en el sector de la construcción.....	38
2.6.2. Migración en el Ecuador.....	39
2.6.2.1. Monto de las remesas.....	39
2.6.3. Impacto de las remesas en la Construcción.....	41
2.7. Análisis Político.....	42
2.7.1. Base Legal.....	42
2.7.2. Responsabilidad Integral.....	42
7.2.2 Empresas Constructoras.....	43
2.7.3. Empresas Comercializadoras de pinturas.....	46
2.8. Análisis Técnico y tecnológico.....	56
2.9. Análisis Ambiental.....	56
2.9.1. Requisitos legales.....	57
2.9.2. Sistema de Gestión Ambiental.....	58
2.9.3. Revisión Ambiental Inicial.....	58
2.9.4. Precauciones.....	59

CAPÍTULO III: DISEÑO DEL PROYECTO

2.9.5. 3.1. Factibilidad legal.....	60
3.1.2. Marco jurídico.....	60
3.1.2.1. Tipo de empresa: Empresario individual.....	60
3.1.3. Requisitos legales de funcionamiento.....	61
3.1.3.1. RUC para personas naturales.....	61
3.1.3.2. Impuesto a la renta.....	62
3.1.3.3. IEESS.....	62
3.1.3.3.1. Regímenes de afiliación.....	62
3.1.3.4. Impuesto IVA.....	63
3.1.3.5. Responsabilidad tributaria – facturación.....	64
3.1.3.6. Permisos municipales.....	65
3.1.3.7. Patentes municipales.....	65

3.1.3.8. Afiliaciones Cámara de Comercio de Quito.....	66
3.1.3.9. Dirección de marcas.....	66
3.1.3.10. Constitución de la empresa.....	68
3.2. Factibilidad estadística.....	69
3.2.1. Investigación estadística de la población.....	69
3.2.2. Plan de muestreo.....	70
3.2.3. Nivel de confiabilidad y error de estimación.....	71
3.2.4. Tipo de muestreo nivel de confiabilidad y error de estimación.....	72
3.2.5. Tamaño de la muestra.....	73
3.2.6. Procedimiento de muestreo.....	74
3.2.6.1. Instrumentos.....	74
3.2.6.2. Recopilación de datos: (encuesta).....	74
3.2.6.3. Análisis de los datos obtenido.....	75
3.3. Matriz de las 5 fuerzas de Porter.....	81
3.3.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	81
3.3.1.1. Competidores.....	82
3.3.1.2. Competidores potenciales.....	82
3.3.1.3. Sustitutos.....	82
3.3.1.4. Clientes.....	83
3.3.1.5. Proveedores.....	83
3.3.1.6. Rivalidad entre Competidores.....	83
3.4. Ciclo de vida del producto.....	84
3.4.1. Introducción.....	84
3.4.2. Estrategias de la mezcla de marketing.....	84
3.4.2.1. Producto.....	84
3.4.2.1.1. Logotipo.....	84
3.4.2.1.2. Slogan.....	85
3.4.2.2. Plaza.....	85
3.4.2.3. Precio.....	85
3.4.1.4. Promoción y publicidad.....	86
3.4.3. Estrategias para la promoción de ventas.....	89

CAPITULO IV: PLANTEAMIENTO DEL MODELO DE GESTIÓN

ADMINISTRATIVO

4. Factibilidad de gestión.....	90
4.1. Esquematización del sistema.....	90
4.1.1. Propuesta del servicio.....	91
4.1.2. Servicio de acabados de pintura en interiores.....	91
4.1.3. Servicio de acabados de pintura en exteriores.....	91
4.2. La empresa.....	92
4.2.1. Misión.....	92
4.2.2. Visión.....	92
4.3. Objetivos.....	92
4.4. Políticas.....	93
4.5. Principios y valores.....	94
4.6. Estructura organizacional y funciones de la empresa.....	95
4.7. Análisis técnico.....	96
4.7.1. Ubicación.....	97
4.7.2. Infraestructura.....	98
4.7.3. Proveedores.....	99
4.7.4. Recursos humanos.....	100
4.7.4.1. Manual de funciones.....	101
4.7.4.1.1. Objetivos de un manual de funciones.....	101
4.7.4.1.2 Ventajas.....	102
4.7.4.1.3. Desarrollo de manual de funciones para tecno acabados.....	102
4.7.5. Procesos y procedimientos operacionales.....	110
4.7.5.1. Proceso de contratación del servicio.....	111
4.7.5.2. Proceso de desarrollo del servicio.....	113

CAPITULO V: ANALISIS FINANCIERO

5.1. Inversiones.....	114
5.2. Capital de trabajo.....	115
5.3. Financiamiento.....	117
5.4. Proyección en ventas.....	118

5.5. Estados financieros.....	121
5.5.1. Balance general.....	122
5.5.2. Estado de pérdida y ganancias.....	124
5.5.3. Flujo de caja corriente y descontado.....	127
5.6. Evaluación financiera.....	128
5.6.1. TIR.....	130
5.6.2. VAN.....	130
5.6.3. Costo beneficio.....	130

CAPITULO VI

6.1. Conclusiones.....	131
6.2. Recomendaciones.....	133
6.3. Bibliografía.....	134

INDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1 Encuesta piloto.....	135
ANEXO N° 2 División de los Estratos.....	135
ANEXO N° 3 Encuesta.....	137
ANEXO N° 4 Resultados de la encuesta.....	139
ANEXO N° 5 Tabulación de las encuestas.....	142
ANEXO N° 6 Estado de Situación Inicial.....	148
ANEXO N° 7 Sueldos y Salarios Mensuales del personal.....	149
ANEXO N° 8 Proyección de la Inflación.....	150
ANEXO N° 9 Premisas de trabajo.....	151

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1 Porcentaje de empresas Según situación del negocio.....	18
GRAFICO N° 2 Variación del Volumen de la Construcción.....	19
GRAFICO N° 3 Variación del Precio de Materiales de Construcción.....	20
GRAFICO N° 4 Tasas de Interés Referenciales.....	23
GRAFICO N° 5 Tasas de Interés Máximas por segmento de Mercado.....	24
GRAFICO N° 6 Inflación Mensual.....	25

GRAFICO N° 7 Inflación Anual.....	26
GRAFICO N° 8 Población Económicamente Activa.....	34
GRAFICO N° 9 Ocupados Plenos.....	34
GRAFICO N° 10 Subempleo.....	35
GRAFICO N° 11 Desempleo.....	36
GRAFICO N° 12 Tasa de desocupación y Subocupación Total Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato.....	37
GRAFICO N° 13 Variación de la Demanda Laboral.....	38
GRAFICO N°14 Remesas de Trabajadores Recibidas 2007 IT – 2009 IIT Millones de dólares.....	40
GRAFICO N° 15 Aspectos Ambientales Significativos.....	59
GRAFICO N° 16 Resultados de la Encuesta Piloto sobre la aceptación del servicio.....	71
GRAFICO N° 17 Pregunta N° 1.- ¿Realiza usted Mantenimiento con revestimiento de pintura en su edificación?.....	75
GRAFICO N° 18 Pregunta N° 2.- ¿Con que frecuencia realizan mantenimiento de la edificación?	75
GRAFICO N° 19 Pregunta N° 3.- ¿Cuanto invierte en el mantenimiento de la edificación?.....	76
GRAFICO N° 20 Pregunta N° 4.- El valor que usted paga por mantenimiento es.....	77
GRAFICO N° 21 Pregunta N° 5.- ¿Ha contratado usted alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral?.....	77
GRAFICO N° 22 Pregunta N° 6.- ¿Como percibió el servicio de la empresa que realizo el mantenimiento de la edificación?.....	78
GRAFICO N° 23 Pregunta N° 7.- ¿Volvería a contratar el servicio?.....	79
GRAFICO N° 24 Matriz de las 5 fuerzas de Porter.....	81
GRAFICO N° 25 Estructura Organizacional de la Empresa.....	96
GRAFICO N° 26 Croquis ubicación de la empresa.....	97
GRAFICO N° 27 División del Local, oficinas y Ventas.....	98
GRAFICO N° 28 División de la Bodega.....	99
GRAFICO N° 29 Ventas Anuales del 2010 al 2015.....	121

GRAFICO N° 30 Utilidad Liquida del 2010 al 2015.....	124
GRAFICO N° 31 Flujo Neto del 2010 al 2015.....	128

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Estructura del PIB y su crecimiento trimestral por actividad económica.....	27
CUADRO N° 2 PIB en el Sector de Construcción en Millones de Dólares.....	28
CUADRO N° 3 Importaciones por productos.....	30
CUADRO N° 4 Inversión extranjera directa por rama de actividad económica.....	33
CUADRO N° 5 Tabla de Requisitos del Instituto Ecuatoriano de Aseguramiento Social.....	63
CUADRO N° 6 Datos del INEN al 2001 proyectados al 2010 según el crecimiento de 1.4%.....	69
CUADRO N° 7 Tabulación de la Encuesta Piloto sobre la aceptación del servicio.....	71
CUADRO N° 8 Estrato N°4 escogido para la investigación.....	73
CUADRO N° 9 División de Encuestas para la investigación.....	74
CUADRO N° 11 Inversiones del proyecto.....	114
CUADRO N° 12 Inventario inicial de la empresa.....	115
CUADRO N° 13 Otros Activos.....	116
CUADRO N° 14 Gatos Operacionales.....	116
CUADROS N° 15 Otros Gastos.....	117
CUADRO N° 16 Capital de Trabajo.....	117
CUADRO N° 17 Tabla de Amortización.....	118
CUADRO N° 18 Proyección de los precios del Servicio del 2010 al 2015.....	119
CUADRO N° 19 Proyección en Ventas del 2010 al 2015.....	120
CUADRO N° 20 Balance General del 2010 al 2015.....	123
CUADRO N° 21 Liquidación de Utilidades del 2010 al 2015.....	124
CUADRO N° 21 Estado de Pérdidas y Ganancias del 2010 al 2015.....	126
CUADRO N° 22 Flujo de caja corriente y descontado del 2010 al 2015.....	127
CUADRO N° 23 Índices de evaluación del 2010 al 2015.....	129

RESUMEN EJECUTIVO

La tesis está dividida en seis capítulos, que dan una idea de cómo se encuentra el Sector de la Construcción en el Ecuador, además permiten determinar la factibilidad de la creación de una empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el sector Norte de la ciudad de Quito.

El primer capítulo determina el enfoque del proyecto basado en el esquema y exigencias establecidas por la universidad para el desarrollo de los proyectos de grado, mediante pasos, procesos y procedimientos.

En el segundo Capítulo se realiza un análisis de la situación de la construcción en las edificaciones en el Ecuador puesto que esta se muestra como uno de los sectores más dinámicos de los últimos años. El análisis tiene por objetivo mostrar la importancia de esta actividad económica en términos de los principales agregados macroeconómicos, la tendencia en los sectores Públicos y privado, dando especial énfasis a la obra realizada por los Gobiernos Seccionales y el Ministerio de Obras Públicas, así como el aporte de CAF en esta materia. También se analiza la evolución de la construcción de vivienda, el acceso al crédito, costos e insumos de la construcción, el sector corporativo de la construcción, Desempleo, Empleo, inversión interna y externa, bases legales, Analizando la parte ambiental y tecnológica y finalmente se presentan algunas consideraciones sobre las expectativas del sector en el corto plazo.

El tercer capítulo establece el diseño del proyecto definiendo la parte jurídica de la empresa, como el marco jurídico, requisitos necesarios para el funcionamiento.

Además se realiza un estudio de mercado, con el fin de determinar nuestro grupo meta, se estipuló el tipo de muestreo utilizado en la investigación que se

realizó, el cual fue por conglomerados, ya que este expresa todas las condiciones de la población, reduce el costo de muestrear una población dispersa en un área geográfica grande como es el Norte por su constante expansión. Determinando que el 98.23% de los encuestados si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura en sus edificaciones, llegando a la conclusion que un mercado inexplorado tecnicamente en el cual se halla una oportunidad de crear un negocio, siempre y cuando esté acorde a las expectativas de sus demandantes y cumpla plenamente sus necesidades.

El plan publicitario de la empresa estará dado por medio del Marketing Directo determinando como publico objetivo a las edificaciones del Sector Norte de la ciudad de Quito para lo cual se efectuó un estudio de mercado donde se obtuvo la información necesaria como, nombre de la empresa, contacto y número telefónico.

El cuarto capítulo presenta el modelo de gestión del proyecto determinando la propuesta del servicio, puesto que la empresa tiene como objetivo Atender el mercado insatisfecho mediante la creación de una empresa especializada en el servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el sector norte de la ciudad de Quito, que brinde las garantías al cliente con eficacia y eficiencia en su gestión.

Además, desarrolla un análisis técnico el cual determina dónde y cómo estará organizada la empresa para su funcionamiento, detallando los principales procesos y procedimientos que desarrollará la empresa, como la contratación del servicio y como es el flujo del mismo.

El quinto Capitulo trata sobre el desarrollo financiero de la empresa determinando el monto de la inversión como primera instancia y luego desglosando cada uno de los gastos que corresponderán para el desarrollo del proyecto.

Asimismo, se establece un análisis financiero de los ingresos y egresos de la empresa, los mismos que, fueron elaborados mensualmente con una duración de 5 años determinando con un TIR, VAN y un costo beneficio favorable y con ello determinar la viabilidad de la empresa considerándolo como posibilidad para potenciar la misma

Y por ultimo en el se cita las conclusiones y recomendaciones de la presente tesis

CAPITULO I: ESTRUCTURA DEL PLAN DE TESIS

1.- DEFINICIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el sector Norte de la ciudad de Quito.

2.- DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La existencia de empresas de servicio de pintura y mantenimiento integral en la construcción que no cumplen los siguientes parámetros:

- Garantía del servicio.
- Protección para los trabajadores.
- Equipos e Implementos necesarios para brindar el servicio.
- Protección industrial.

El Presente proyecto tiene por objeto la creación de una empresa cuya finalidad será la de brindar las condiciones necesarias para un buen servicio y mantenimiento integral de todo lo relacionado a pintura arquitectónica, así como la calidad, la estética, y un costo conveniente; Teniendo en cuenta que a la vez se estaría generando fuentes de trabajo.

El proyecto será ejecutado en el norte de la Ciudad de Quito puesto que el análisis realizado se lo efectuó en el mismo lugar. De las experiencias vividas no además, no existe una empresa seria en el servicio de pintura y mantenimiento en la construcción y las pocas que funcionan se desenvuelven en la ilegalidad, ofrecen garantías a sus clientes y como es evidente en cualquier lugar que observemos a personas laborando en este oficio nos percataremos que no tienen el equipo especializado que se requiere y mucho menos un seguro que los proteja, en el caso de accidentes.

La falta de estrategias y mecanismos de aplicación que garanticen un eficiente y eficacia de la administración de sus recursos, la empresa se proyecta a la falta de credibilidad de sus compromisos y por ende al fracaso.

Por estas razones se plantea la creación de una empresa que tenga las características, técnicas y herramientas de gestión apropiadas en el servicio integral de pintura que se desenvuelva principalmente en el sector norte de la ciudad de Quito.

3.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El hecho de que no existen empresas especializadas que brinden un servicio integral de pintura para la construcción, se plantea la siguiente interrogante: ¿Cómo influye la falta de tecnología, capacitación e inversiones para el desarrollo de las microempresas en el campo de servicios integrales de pintura para la construcción en el norte de la ciudad de Quito?

4.- SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Si se crea una empresa especializada en un servicio integral de pintura, ¿Tendrá la suficiente acogida en el mercado?, ¿Se excusarán sus inversiones de tal servicio con los ingresos esperados?, ¿Existen las garantías necesarias para la creación de una empresa sólida? Siendo las construcciones nuestros clientes potenciales ¿Habría suficiente liquidez para que la empresa sea contratada?

5.- OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Atender el mercado insatisfecho mediante la creación de una empresa especializada en el servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el sector norte de la ciudad de Quito, que brinde las garantías al cliente con eficacia y eficiencia en su gestión.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

OE1

- Diagnosticar la situación de construcción de edificios en el Ecuador

OE2

- Identificar el mercado y la demanda insatisfecha para el servicio de pintura en el área arquitectónica.

OE3

- Plantear un modelo de gestión para ser altamente competitivo en el servicio de pintura arquitectónica.

6.- JUSTIFICACIÓN

El crecimiento acelerado de la población en el país ha dinamizado la oferta y la demanda de la vivienda, especialmente en las grandes y medianas ciudades, lo que evidencia un déficit habitacional estimado de 1,2 millones de viviendas, es decir 500 mil en el sector urbano y 700 mil en el rural.

Según estadísticas del Banco Central (BCE), el sector de la construcción contribuyó aproximadamente un 8,5% al Producto Interno Bruto (PIB) durante el período 2000-2008, con una tasa de crecimiento promedio del 9,41% y con una proyección de 7% para 2009, según expertos del sector.

En el sector norte de la ciudad de Quito se encuentran las más grandes edificaciones y una gran infraestructura hotelera que constantemente necesitan de un mantenimiento especialmente en recubrimientos de pintura y con los datos anteriormente analizados de la demanda habitacional, podemos apreciar que al entrar en este campo de la construcción si hay expectativas creando empresas afines, las cuales brinden un servicio con garantías a las constructoras.

Al no existir empresas especializadas en la ciudad de Quito en el servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción o por lo general si existen son ilegales, no brindan garantías a sus clientes ni trabajadores, todo esto nos indica que es un campo poco explotado, al cual se lo puede dar un lineamiento empresarial con servicios bien estructurados y darle profesionalismo a sus actores, tratando siempre de mejorar la calidad de vida quienes laboren en dicha empresa.

7.- MARCO DE REFERENCIA

7.1.- MARCO TEÓRICO

TEORÍA ACABADOS DE PINTURA EN LA CONSTRUCCION

Por lo general no existe una teoría especial para los acabados, esto se debe a que los materiales y técnicas son utilizados de acuerdo al sitio o zona que se lo realice. Si tratamos de aprovechar de las circunstancias en el medio que nos desenvolvemos, podemos aprovechar ser pioneros en la creación de una empresa con métodos y procedimientos apropiados para sacar costes reales y terminados de primera calidad con personal altamente capacitado, utilizando apropiadamente lo existente ya en el mercado, lo cual enunciamos a continuación con las herramientas y procedimientos para trabajar en toda condición que se nos presente.

Herramientas y equipos. Herramientas manuales. Envases para pinturas. Brochas. Rodillos. Manoplas para pitar. Herramientas para tapizar y colocar papeles. Arrancado de los revestimientos y limpieza de las superficies. Vaporizador. Limpieza a chorro. Limpieza a la llama. Pulverizado. Pistola pulverizadora. Sistemas de pulverización. Fuentes de energía: aire comprimido, electricidad y gases. Etc.

Revestimientos de superficies y materiales especiales. Pigmentos. Formadores de película. Diluyentes. Secantes. Propiedades de las pinturas. Imprimadores. Pre-recubrimientos. Emplastes. Pinturas para el acabado. Pinturas bronce/aluminio. Pinturas de acabado semibrillante. Pinturas en emulsión mates. Emulsiones vinílicas satinadas. Pinturas de acabados brillantes.

Acabado en varios colores. Pinturas para albañilería. Revestidos a base de celulosa. Revestidos permeables al vapor o micro porosos. Pinturas semibrillantes de bajo olor. Pinturas especiales: Pinturas anti-condensación. Pinturas anti-hongos.

Pinturas bituminosas. Pinturas al cemento. Pinturas de goma clorada. Compuestos resistentes a la humedad. Pinturas a base de resinas epoxi. Pinturas retardantes de las llamas. Pinturas a base de óxido de hierro micáceo. Pinturas fluorescentes. Pinturas de poliuretano. Pinturas con textura. Pinturas para texturas en relieve. Pinturas autolimpiables. Pinturas resistentes al calor. Barnices transparentes y tratamientos de la madera. Preservadores de la madera. Tintes/barnices impermeables a la humedad.

Tintes para madera. Barnices en emulsión. Barnices a base de aceite/resina. Barnices de poliuretano. Soluciones repelentes del agua. Barnices al alcohol. Materiales para imitar el vetado de la madera o del mármol. Defectos de la operación de pintado y sus soluciones. Defectos de las películas de pintura. Defectos de la pintura. Dorado y bronceado. Materiales y defectos. Materiales para estarcir.

Preparación de las superficies para ser pintadas o recibir acabados transparentes. Materiales abrasivos. Arreglo de defectos (emplastes y rellenos). Preparación de las superficies que ya han sido pintadas. Superficies nuevas, restauradas o sin tratar. Acabados naturales de la madera. Defectos de las superficies y de las películas de pintura. Preparación de las superficies para vetear, imitar el mármol y aplicar texturas. Preparación de las superficies a dorar o broncear.

Revestimientos para superficies. Papeles pintados. Preparación de las superficies para su revestimiento. Adhesivos. Papeles para trabajos preparatorios. Papeles lisos. Papeles gofrados. Papeles en relieve. Papeles

lavables. Laminados decorativos. Defectos de los recubrimientos de la superficie.

Equipos para trabajar en altura. Escaleras. Plataformas de trabajo: tableros para andamios, tableros ligeros. Andamiajes: componentes tubulares, tipos de andamios unitarios, andamios móviles, andamios independientes. Andamios de almojayas, andamios de jaula, andamios suspendidos, andamios de tramado interno, andamios colgantes. Cuerdas y nudos. Equipos de seguridad: cinturones de seguridad y arneses, redes y telas de seguridad, permisos y obligaciones.

Seguridad e higiene en el trabajo. Precauciones frente al fuego. Lucha contra los incendios. Almacenado de materiales. Pinturas con plomo. Eliminación de las capas de pintura que contienen plomo. Higiene: principios generales, dermatitis industrial. Humos, polvos, ruidos, vibraciones y radiaciones. Manejo de cargas. Primeros auxilios. Tratamientos de primeros auxilios.

Especificaciones. Componentes de los edificios (exterior). Componentes de las escaleras. Tipos de puertas y ventanas. Planificación del trabajo. Pintado de interiores. Pintado de exteriores. Empapelado de paredes y techos. Selección del método de aplicación de la pintura. Cálculo de los costes: procedimiento general para pequeños contratos, para grandes contratos, datos para calcular los costes de pequeños trabajos. Cálculo de superficies. Cálculo de palancas y andamios. Normalización. El color y la luz. El espectro luminoso. Efecto de la luz artificial sobre el color. Tipos de luz artificial. Efecto metamérico del color. Descripción del color: círculo para la mezcla de pigmentos de color. Normas sobre el color: especificaciones para la identificación de tuberías y servicios. Lista de colores para usos en edificios. Esquemas y colores de seguridad.

Teorías Administrativas para la empresa

1. Funciones Técnicas: Relacionadas con la producción de bienes o de servicios de la empresa.

2. Funciones Comerciales: Relacionadas con la compra, venta e intercambio.
3. Funciones Financieras: Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
4. Funciones de Seguridad: Relacionadas con la protección y preservación de los bienes de las personas.
5. Funciones Contables: Relacionadas con los inventarios, registros balances, costos y estadísticas.
6. Funciones Administrativas: Relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

7.2.- MARCO CONCEPTUAL

Acabados:

- Embellecimiento final de una estructura

Pintura:

- Revestimiento con una película protectora que da color y acabado final.

Proceso:

- Conjunto de recursos y actividades interrelacionados que transforman elementos de entrada en elementos de salida. Los recursos pueden incluir personal, finanzas, instalaciones, equipos, técnicas y métodos.

Proceso clave:

- Son aquellos procesos que inciden de manera significativa en los objetivos estratégicos y son críticos para el éxito del negocio.

Subprocesos:

- Son partes bien definidas en un proceso. Su identificación puede resultar útil para aislar los problemas que pueden presentarse y posibilitar diferentes tratamientos dentro de un mismo proceso.

Sistema:

- Estructura organizativa, procedimientos, procesos y recursos necesarios para implantar una gestión determinada, como por ejemplo la gestión de la calidad, la gestión del medio ambiente o la gestión de la prevención de riesgos laborales. Normalmente están basados en una norma de reconocimiento internacional que tiene como finalidad servir de herramienta de gestión en el aseguramiento de los procesos.

Procedimiento:

- Forma específica de llevar a cabo una actividad. En muchos casos los procedimientos se expresan en documentos que contienen el objeto y el campo de aplicación de una actividad; que debe hacerse y quien debe hacerlo; cuando, donde y como se debe llevar a cabo; que materiales, equipos y documentos deben utilizarse; y como debe controlarse y registrarse.

Actividad:

- Es la suma de tareas, normalmente se agrupan en un procedimiento para facilitar su gestión. La secuencia ordenada de actividades da como resultado un subproceso o un proceso. Normalmente se desarrolla en un departamento o función.

Proyecto:

- Suele ser una serie de actividades encaminadas a la consecución de un objetivo, con un principio y final claramente definidos. La diferencia fundamental con los procesos y procedimientos estriba en la no repetitividad de los proyectos.

Indicador:

- Es un dato o conjunto de datos que ayudan a medir objetivamente la evolución de un proceso o de una actividad.

8.- HIPOTESIS

La aplicación de una estructura empresarial apropiada en la administración de recursos, permitirá la formación de una empresa especializada en el servicio y mantenimiento profesional de pinturas que garantice la confianza de sus clientes.

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	INDICADOR
Administración de recursos.	Dependiente	Elevar la productividad Elevar las ventas Minimizar los costos Maximizar los servicios
Aplicación de una estrategia empresarial apropiada.	Independiente	Marketing Recursos humanos FODA

9. - ASPECTOS METODOLÓGICOS

La investigación consistirá en aplicar el método analítico, en el cual se analizará el universo de las empresas existentes dedicadas a este servicio en las cuales se conocerá algunas variables como el caso de variedad de producto, calidad, modo de servicio, descuentos; y el comportamiento de los clientes.

Los datos necesarios para llevar a cabo esta investigación serán obtenidos a través de fuentes de informaciones primarias y secundarias, tanto externas como internas, ya que los datos necesarios están disponibles pero también será necesaria la obtención de datos referentes al entorno. Aún así, se debe

tener en cuenta las dificultades que han aparecido como consecuencia de la falta de homogeneidad de los datos existentes entre diferentes fuentes de información.

Las variables que intervienen en este proyecto de investigación son la administración de recursos (variable dependiente), aplicación de una estrategia empresarial apropiada (variable independiente).

Una vez recogida la información (datos) que sirve de base para el estudio, debe procederse al análisis estadístico. Las técnicas de análisis de datos de esta investigación se dividen, según el número de variables utilizadas simultáneamente, en univariantes, bivariantes y multivariantes. Las primeras tratarán de analizar de forma aislada cada una de las variables (número de casos, promedios, medidas de dispersión y tabulaciones simples), las segundas, la relación o dependencia existente entre dos variables (tabulaciones cruzadas, tabulaciones de valores medios y correlación lineal), y las terceras, la relación o interdependencia entre más de dos variables (análisis de grupos, análisis factorial, análisis discriminante, etc.).

10.- TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

- Muestras
- Cuestionarios
- Apoyo con el internet
- Experiencias profesionales
- Entrevistas
- Observación

11.- TEMARIO

CAPITULO I: ESTRUCTURA DEL PLAN DE TESIS

- 1.- Definición del tema de investigación
- 2.- Definición del problema
- 3.- Formulación del problema
- 4.- Sistematización del problema
- 5.- Objetivos
- 6.- Justificación
- 7.- Marco de referencia
- 7.1.- Marco teórico
- 7.2.- Marco conceptual
- 8.- Hipótesis
- 9.- Aspectos metodológicos
- 10.- Técnicas de investigación
- 11.- Temario
- 12.- Cronograma de actividades
- 13.- Presupuesto

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES EN EL ECUADOR

- 2.1. La Construcción
- 2.2. La demanda de vivienda
- 2.3. Análisis Económico
- 2.3.1. Crédito para el Sector de la Construcción
- 2.3.2. Tasas de interés
- 2.3.3. Tasas de Interés referenciales
- 2.3.4. Inflación
- 2.3.5. EL PIB
- 2.3.6. Importaciones por Productos.
- 2.4. Inversión estatal en la construcción
- 2.5. Inversión Extranjera Directa
- 2.6. Análisis Social

- 2.6.1. Demografía
- 2.6.1. Población Económicamente activa
- 2.6.1.1. El empleo en el sector de la construcción
- 2.6.2. Migración en el Ecuador
- 2.6.2.1. Monto de las remesas
- 2.6.3. Impacto de las remesas en la Construcción
- 2.7. Análisis Político
- 2.7.1. Base Legal
- 2.7.2. Responsabilidad Integral
- 7.2.2 Empresas Constructoras
- 2.7.3. Empresas Comercializadoras de pinturas
- 2.8. Análisis Técnico y tecnológico
- 2.9. Análisis Ambiental
- 2.9.6. Requisitos legales
- 2.9.7. Sistema de Gestión Ambiental
- 2.9.8. Revisión Ambiental Inicial
- 2.9.9. Precauciones

CAPÍTULO III: DISEÑO DEL PROYECTO

- 3.1. Factibilidad legal
- 3.1.2. Marco jurídico
- 3.1.2.1. Tipo de empresa: Empresario individual
- 3.1.3. Requisitos legales de funcionamiento
- 3.1.3.1. RUC para personas naturales
- 3.1.3.2. Impuesto a la renta
- 3.1.3.3. IEESS
- 3.1.3.3.1. Regímenes de afiliación
- 3.1.3.4. Impuesto IVA
- 3.1.3.5. Responsabilidad tributaria – facturación
- 3.1.3.6. Permisos municipales
- 3.1.3.6. Patentes municipales
- 3.1.3.7. Afiliaciones Cámara de Comercio de Quito

- 3.1.3.8. Dirección de marcas
- 3.1.3.9. Constitución de la empresa.
- 3.2. Factibilidad estadística
 - 3.2.1. Investigación estadística de la población
 - 3.2.2. Plan de muestreo
 - 3.2.3. Nivel de confiabilidad y error de estimación
 - 3.2.4. Tipo de muestreo nivel de confiabilidad y error de estimación
 - 3.2.5. Tamaño de la muestra
 - 3.2.6. Procedimiento de muestreo
 - 3.2.6.1. Instrumentos:
 - 3.2.6.2. Recopilación de datos: (encuesta)
 - 3.2.6.3. Análisis de los datos obtenido:
- 3.5. Matriz de las 5 fuerzas de Porter
 - 3.5.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores
 - 3.5.1.1. Competidores
 - 3.5.1.2. Competidores potenciales
 - 3.5.1.3. Sustitutos
 - 3.5.1.4. Clientes
 - 3.5.1.5. Proveedores
 - 3.5.1.6. Rivalidad entre Competidores
- 3.6. Ciclo de vida del producto.
 - 3.4.1. Introducción
 - 3.4.2. Estrategias de la mezcla de marketing
 - 3.4.2.1. Producto
 - 3.4.2.1.1. Logotipo
 - 3.4.2.1.2. Slogan
 - 3.4.2.2. Plaza
 - 3.4.2.3. Precio
 - 3.4.1.4. Promoción y publicidad.
 - 3.4.3. Estrategias para la promoción de ventas

CAPITULO IV: PLANTEAMIENTO DEL MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO

- 4. Factibilidad de gestión
 - 4.1. Esquematización del sistema
 - 4.1.1. Propuesta del servicio.
 - 4.1.2. Servicio de acabados de pintura en interiores.
 - 4.1.3. Servicio de acabados de pintura en exteriores.
 - 4.2. La empresa
 - 4.2.1. Misión
 - 4.2.2. Visión
 - 4.3. Objetivos
 - 4.4. Políticas
 - 4.5. Principios y valores
 - 4.6. Estructura organizacional y funciones de la empresa
 - 4.7. Análisis técnico
 - 4.7.1. Ubicación
 - 4.7.2. Infraestructura
 - 4.7.3. Proveedores
 - 4.7.4. Recursos humanos
 - 4.7.4.1. Manual de funciones
 - 4.7.4.1.1. Objetivos de un manual de funciones
 - 4.7.4.1.2 Ventajas
 - 4.7.4.1.3. Desarrollo de manual de funciones para tecno acabados
 - 4.7.5. Procesos y procedimientos operacionales
 - 4.7.5.1. Proceso de contratación del servicio
 - 4.7.5.2. Proceso de desarrollo del servicio

CAPITULO V: ANALISIS FINANCIERO

- 5.1. Inversiones
- 5.2. Capital de trabajo
- 5.3. Financiamiento
- 5.4. Proyección en ventas

5.5. Estados financieros

5.5.1. Balance general

5.5.2. Estado de pérdida y ganancias

5.5.3. Flujo de caja corriente y descontado

5.6. Evaluación financiera

5.6.1. TIR

5.6.2. VAN

5.6.3. Costo beneficio

CAPITULO VI

6.1. Conclusiones

6.2. Recomendaciones

6.3. Bibliografía

12.- CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

AÑO		2009																											
MES		OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
ACTIVIDAD SEMANA		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Presentación del Plan de Tesis																												
2	Investigación bibliográfica																												
3	Recolección de la información teórica																												
4	Análisis de la información																												
5	Síntesis de la información teórica - práctica																												
6	Elaboración del informe final																												
7	Presentación del Proyecto de Tesis																												

13.- PRESUPUESTO

Artículos o Actividades	Costo \$
Movilización	\$ 360.00
Impresiones	\$ 150.00
Gasto en Internet y recursos Bibliográficos	\$ 200.00
Otros Gastos	\$ 100.00
TOTAL	\$ 810.00

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICACIONES EN EL ECUADOR

La globalización de la economía y la necesidad de diversificar los mercados para asegurar el futuro de sus compañías llevó a muchos empresarios extranjeros vinculados a la construcción a apostar por Ecuador.

La construcción en el Ecuador se muestra como uno de los sectores más dinámicos de los últimos años. El presente análisis tiene por objetivo mostrar la importancia de esta actividad económica en términos de los principales agregados macroeconómicos, la tendencia en los sectores Públicos y privado, dando especial énfasis a la obra realizada por los Gobiernos Seccionales y el Ministerio de Obras Públicas, así como el aporte de CAF en esta materia. También se analiza la evolución de la construcción de vivienda, el acceso al crédito, costos e insumos de la construcción, el sector corporativo de la construcción y finalmente se presentan algunas consideraciones sobre las expectativas del sector en el corto plazo.

En las cuentas nacionales, el sector de la construcción está constituido principalmente por dos grandes actores: público y privado. En el primer caso, son el Gobierno Central y los Gobiernos Seccionales (Municipios y Consejos

Provinciales) los de mayor ejecución principalmente por su acción en caminos, puentes, edificios, puertos y aeropuertos.

En el campo privado, los rubros de mayor trascendencia son obra civil productiva, vivienda, entre otros.

El sector de la construcción en el Ecuador, como a escala mundial, se ha visto duramente afectado en lo que va de 2009. Dos años atrás el segmento creció 10% y en 2008 tuvo un despunte del 13%. Sin embargo, en el primer semestre de este año las cifras no son alentadoras. Según Fernando Cabezas, presidente del sector de la construcción de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (Capeipi), los altibajos del sector han sido demasiado drásticos. "El año pasado tuvimos el mayor crecimiento de las últimas tres décadas. Pero el primer semestre de 2009 muestra una reducción del 6,5% y para finales de ese año, el crecimiento fue solo del 3%".

Por ello, una de las salidas ante la difícil situación económica del sector es reducir los costos de los materiales de construcción. El objetivo es llegar a segmentos que antes no consumían los productos por considerarlos caros.

El sector de la construcción reclama además mayor interés por parte de la banca privada ya que no mejorará sin la intervención de la misma.

2.1. La Construcción

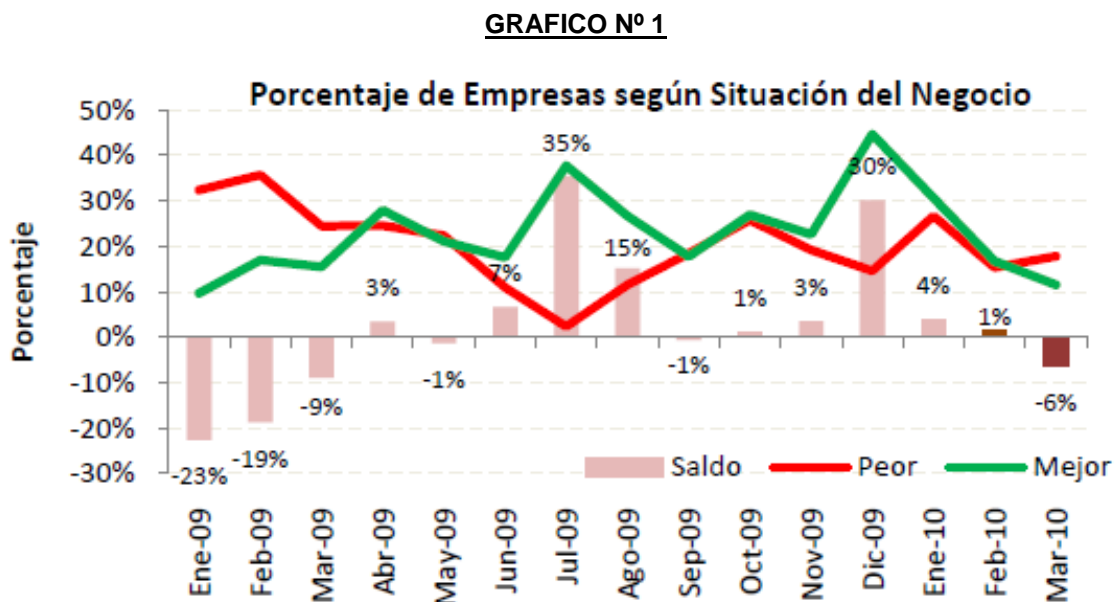
El sector de la construcción se ha visto afectado, ha pasado por dificultades durante el tramo del año 2009, debido principalmente, a los créditos hipotecarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y a una mayor apertura del sector financiero a ampliar los plazos y los montos de los créditos.

El presidente Rafael Correa señaló en su discurso de posesión que “la crisis ya pasó para Ecuador” y que será “uno de los pocos países de América Latina con una economía que sí crecerá”.

Sin embargo, no todos comparten esa afirmación. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Cepal aseguraron que Ecuador está entre los países que serán más afectados por la recesión.

Según el Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador en el mes de febrero, la cantidad de empresas del sector construcción mencionan estar mejor es prácticamente igual a la cantidad de empresas que dicen estar peor. El saldo es de +1%.

Para el mes de marzo las expectativas de la situación del negocio son negativas, ubicándose en -6%. Además en el Grafico N°1 se puede observar la fluctuación de la situación del negocio de la construcción.



Fuente: Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Hermel Flores, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito, reconoce que el sector ha tenido dificultades, pero recalco que la iniciativa del gobierno

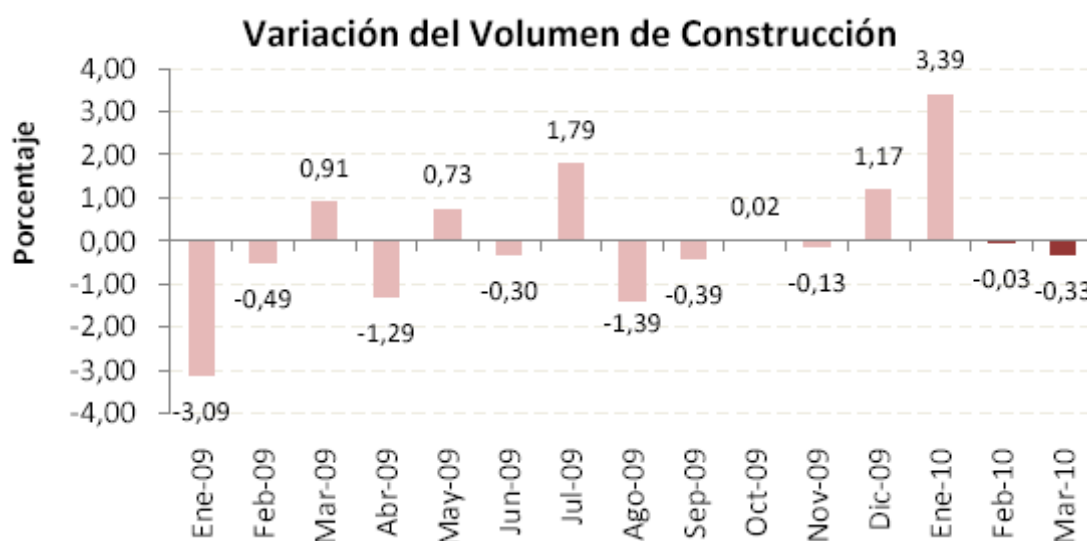
en inyectar recursos a la construcción ha permitido mantener las plazas de trabajo.

Sin embargo, aclaró que las medidas tomadas en octubre del 2009 se verán reflejadas a partir del 2010. Además añadió que se están empeñados en agilizar los trámites municipales que permitan crecer los proyectos en el sector de la construcción y utilizar los recursos asignados por el Gobierno, más los recursos de un crédito del BID y los créditos hipotecarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

La ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, indicó que en el último trimestre del 2009 se registró una recuperación del empleo gracias a la recuperación de algunos sectores como el de la construcción y de los bienes raíces, en donde se generaron más de 7 mil y 11 mil nuevas fuentes de empleo, respectivamente.

Estos proyectos asimismo permitirán la creación de 60 mil plazas de trabajo directas y destacó la conveniencia de atender al sector de la construcción es que mientras se produce una plaza de trabajo ahí, se producen dos puestos en otros sectores productivos por el encadenamiento que tiene.

GRAFICO Nº 2

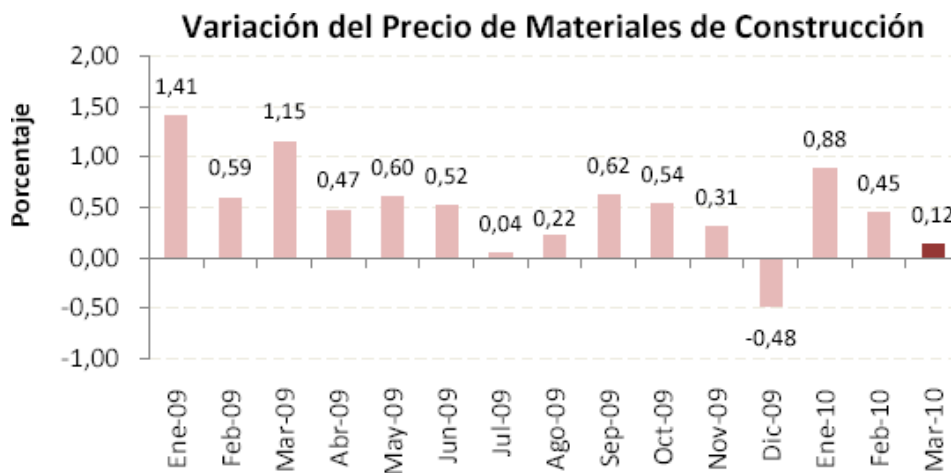


Fuente: Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Como se puede analizar en el siguiente cuadro Según el Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador en el mes de febrero el volumen de construcción no registró variación en el mes de febrero de 2010 en comparación con el mes de enero. Se espera una leve disminución para el mes de marzo en el volumen de construcción, la cual sería de 0.33%.

GRAFICO N° 3



Fuente: Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

Así como el precio promedio de los materiales de construcción aumentaron en el mes de febrero en 0.45%. Para el mes de marzo se espera que los precios de los insumos suban en 0.12% para que no afecten al crecimiento del precio del servicio de la construcción. Como se puede ver en el Grafico N° 3.

Ante el decrecimiento del sector de la construcción, varias empresas han dirigido sus esfuerzos hacia el sur de Quito, por considerarlo más accesible y económico para los posibles compradores. "La topografía del sur es apropiada para construir. Además el nuevo terminal terrestre aumenta la plusvalía de cinco sectores del sur de Quito" explica Teresa Dávila, asesora de la Compañía de Vivienda Provincial S.A.

En este sector las ofertas bordean los \$25 mil y por lo general las inmobiliarias promocionan su financiamiento a través del crédito hipotecario del IESS.

2.2. La demanda de vivienda

Ante la economía que atraviesa el país, el sector de la construcción ha sido el más afectado. La demanda por obtener una vivienda ha bajado en los últimos meses.

Así lo señaló Hermes Flores, presidente de la Cámara de la Construcción de Quito (CCQ), donde puntualiza que las exigencias que presentan el crédito hipotecario ha sido el principal impedimento para que los interesados puedan optar por un préstamo de esta clase.

Entre las exigencias o requisitos que debe tener una persona que desea adquirir un inmueble está el de tener entre el 40 al 50% de entrada y que el plazo para cancelar la deuda total antes era de 20 años ahora solo es de 7.

En cuanto al crédito a la vivienda, la taem se mantuvo en 11.33% en septiembre de 2009, igual que los meses previos. Si se compara anualmente, la tasa máxima en vivienda bajó en 0.17 puntos porcentuales, al pasar de 11.50% en septiembre de 2008 a 11.33% en septiembre de este año.

2.3. Análisis Económico

2.3.1. Crédito para el Sector de la Construcción

La crisis económica mundial se evidenció en la sostenida caída de los depósitos en el sistema financiero.

La contracción del ingreso de recursos viene desde diciembre de 2008, cuando las captaciones del público alcanzaron los USD 15 161,9 millones.

Desde entonces hasta el 29 de julio pasado se han reducido USD 449,6 millones, pero con picos que han alcanzado los USD 700 millones.

Según los reportes que publica la Superintendencia de Bancos, la disminución de los depósitos ha sido mayor en la Costa, seguida de la Sierra. La contracción de la liquidez del sector provocó como consecuencia la restricción de los créditos.

Pese a los reiterados diálogos y advertencias por parte de las autoridades a los banqueros de incrementar los créditos hacia los sectores productivos, el sector se mantiene cauto en las colocaciones.

Mientras en diciembre 2008 la cartera bruta del sistema sumó los USD 11 945,5 millones, a fines de julio cayó a 11 225,8 millones, es decir, se contrajo en USD 719,7 millones.

Aunque de junio pasado a julio sí se evidencia un incremento de la cartera de USD 158 millones. El Gobierno busca que las entidades maximicen su actividad crediticia frente a la entrega de servicios financieros, pero el riesgo para los banqueros es mayor.

2.3.2. Tasas de interés

El presidente de la República, Rafael Correa, dio a conocer la inversión que el Gobierno realizará para la reactivación de la economía y la generación de empleo.

En este marco, son 2.555 millones de dólares, 1.782 millones que provienen del fondo de libre disponibilidad, y 773 millones que estaban en el Banco Central del Ecuador (BCE).

El Jefe de Estado refirió que el sector de la construcción se reactivará, enviando 200 millones de dólares al Banco del Pacífico para crédito hipotecario, con tasa subsidiada del 5 % a doce años plazo.

“Vamos a tener 200 millones para crédito hipotecario en el Banco del Pacífico, tasa 5 % a doce años plazo para vivienda”, señaló.

Agregó que se enviará al Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) 200 millones de dólares para que también al 5 % financie proyectos de vivienda.

Correa mencionó que se destinarán 200 millones de dólares adicionales para bonos de vivienda, para la compra de casas de hasta 60 mil dólares.

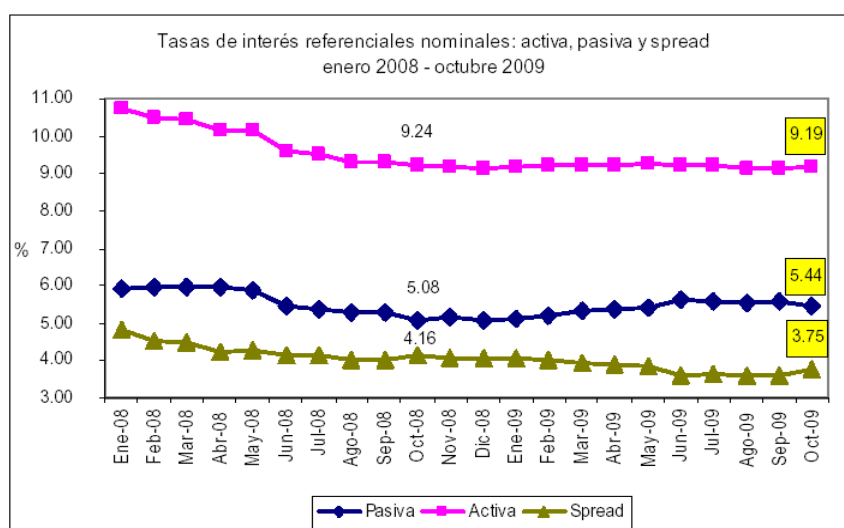
“Es decir ya no es solo vivienda popular, sino vivienda para la clase media, este programa durará hasta junio del 2010”.

2.3.3. Tasas de Interés referenciales

Con respecto al mes anterior, la tasa pasiva referencial disminuyó su valor en 0.13 puntos porcentuales, alcanzando un nivel de 5.44% en octubre de 2009. De su parte, la tasa activa referencial aumentó a un nivel de 9.19%. El spread o margen financiero creció en 0.17 puntos porcentuales al pasar de 3.58 a 3.75, entre septiembre y octubre del presente año. Según el Grafico N° 4

GRAFICO N° 4

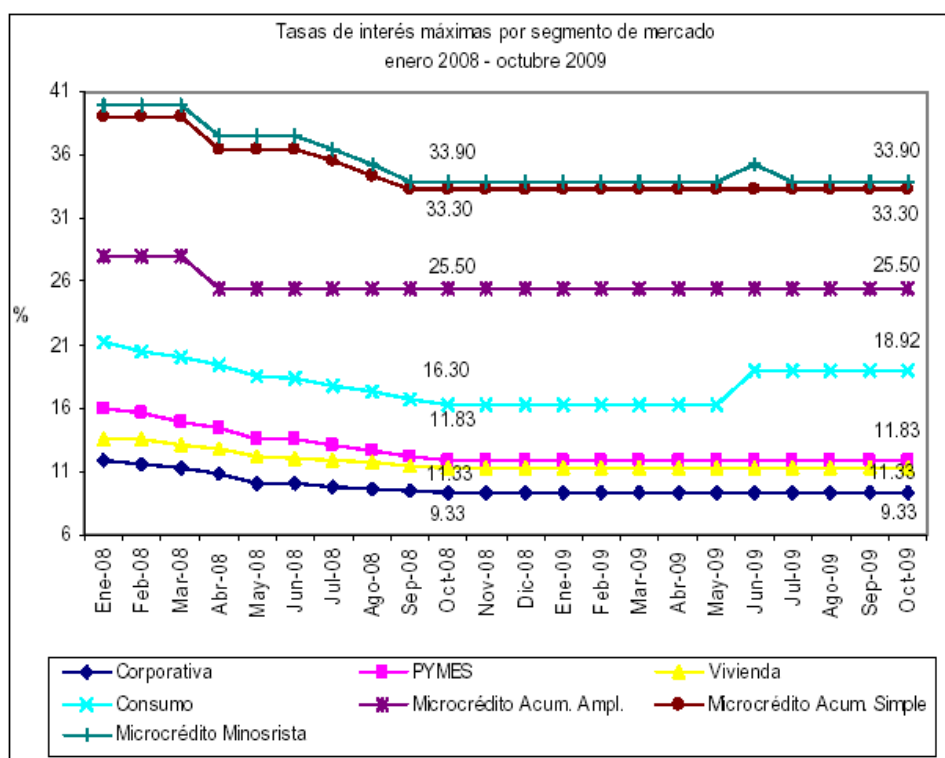
Tasas de interés referenciales



Fuente: BCE / Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaboración: MF/SCM

En octubre de 2009, la tasa activa efectiva vigente máxima (taem) para **PYMES** registró un valor de 11.83%, el mismo nivel que los meses anteriores. Sobre la base de una comparación anual, la tasa activa efectiva máxima de PYMES no evidencia variación, toda vez que en octubre del año anterior, se encontraba en el mismo nivel de 11.83%.

GRAFICO Nº 5



Fuente: BCE / Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaboración: MF/SCM

En cuanto al crédito **comercial corporativo**, la *taem* permaneció en un nivel de 9.33%, igual que los meses anteriores. Con respecto a octubre de 2008 tampoco se aprecia variación.

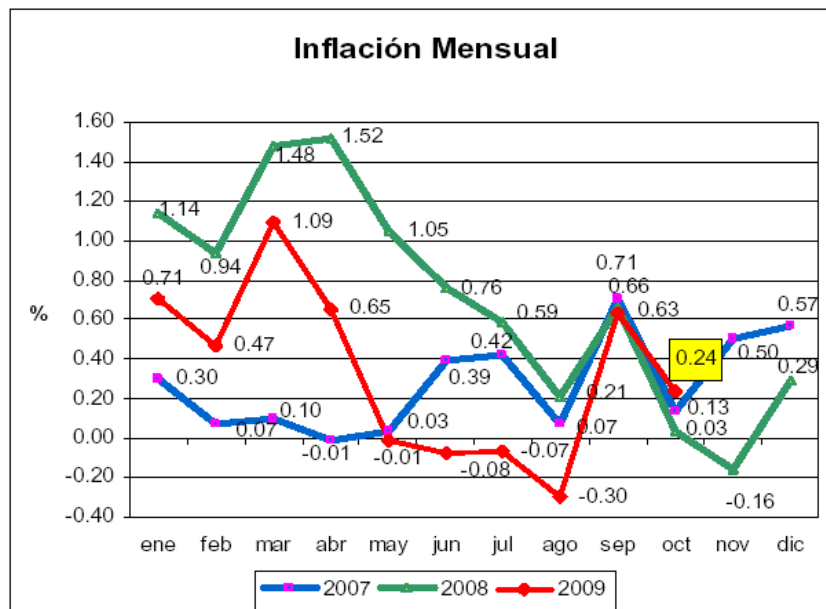
En cuanto al crédito a la vivienda, la *taem* se mantuvo en 11.33% en octubre de 2009, igual que los meses previos. Si se compara anualmente, la tasa máxima en vivienda tampoco registra cambios, pues el décimo mes del año anterior, la tasa también fue de 11.33%.

Finalmente, en cuanto al **microcrédito** de acumulación ampliada, la *taem* se mantiene en 25.5% en el décimo mes del año 2009. En términos anuales tampoco existe variación, ya que mantiene el mismo nivel que en el mes de octubre del año anterior.

2.3.4. Inflación

Durante el mes de octubre de 2009, el indicador de inflación mensual alcanza un valor de 0.24%. Este resultado se ubica 21 centésimas por encima del valor de octubre de 2008 y 11centésimas superior al indicador del décimo mes del año

GRAFICO Nº 6



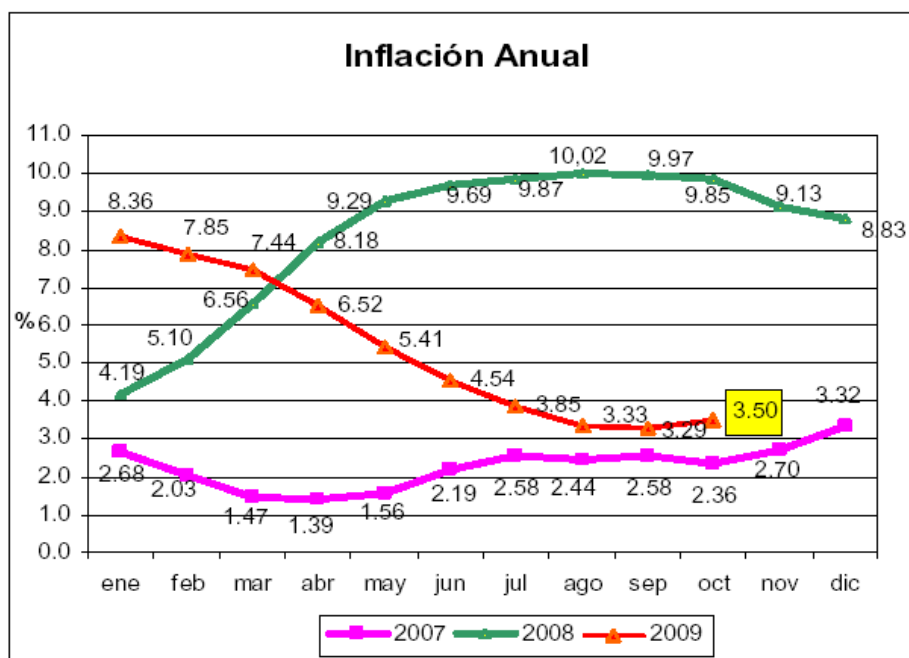
Fuente: INEC Elaboración: MF/SCM

En el mes analizado, el rubro alimentos y bebidas no alcohólicas ocupa la primera posición en el aporte a la estructura inflacionaria (0.168), en la segunda posición se encuentran la categoría de restaurantes y hoteles (0.053), seguida en un tercer lugar por el rubro prendas de vestir y calzado (0.022). En términos

geográficos, la Costa registra una inflación mensual de 0.34%, en tanto que la Sierra presenta un registro de 0.15%. Las ciudades con mayor índice inflacionario son: Ambato (0.68%) y Guayaquil (0.62%); mientras que Quito y Manta registraron valores negativos (-0.02% y -0.08%, respectivamente).

En octubre de 2009, la **inflación anual** muestra un valor de 3.50%, superior en 21 centésimas al registro del mes anterior y 6.35 puntos porcentuales por debajo del registro anual de octubre de 2008. La vigente tasa de inflación anual se ubicaría 1.14 puntos porcentuales por encima del valor registrado el décimo mes del año 2007.

GRAFICO Nº 7



Fuente: INEC Elaboración: MF/SCM

En octubre del presente año, los precios al productor muestran una variación mensual del IPP (sin petróleo) de -0.95%. En términos anuales, el INEC presenta un valor de -4.80%.

Por otro lado, la canasta familiar básica alcanza una cifra de USD 522.34, lo que representa un crecimiento de 2.96% frente al valor de octubre de 2008. En

el décimo mes del año 2009, el ingreso mínimo mensual se mantiene en USD 406.93, evidenciando una diferencia de USD 115.41, es decir una restricción al consumo del orden de 22.09%. Este resultado sugiere una recuperación de la capacidad de consumo, en comparación a los niveles de restricción registrados el décimo mes del 2008 (133.98 / 26.41%).

Inflación en América Latina: Durante el décimo mes del año 2009, Venezuela continuó registrando el mayor índice de inflación mensual, mientras que en la segunda ubicación se encuentra Chile y la tercera posición la comparten Argentina y Paraguay.

De igual manera, con respecto a la inflación anual, Venezuela presentó el valor más alto, seguido de lejos por Uruguay y Argentina.

2.3.5. EL PIB

CUADRO Nº 1

ESTRUCTURA DEL PIB Y SU CRECIMIENTO TRIMESTRAL POR ACTIVIDAD ECONOMICA

PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA (%)						
ACTIVIDAD ECONOMICA	% Var. respecto al trimestre anterior					
	I 08	II 08	III 08	IV 08	I 09	II 09
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1.18	4.88	-1.76	-0.95	0.56	-0.92
Pesca	1.71	2.22	2.25	-9.34	7.64	0.13
Explotación de minas y canteras	-0.51	-1.83	-1.02	-0.24	-0.39	-0.57
Industria manufacturera (excluye refinación de petróleo)	3.35	1.44	1.31	0.16	-2.03	-0.49
Fabricación de productos de la refinación de petróleo	-4.02	2.98	-7.98	1.09	-1.26	0.89
Suministro de electricidad y agua	3.85	6.83	-8.19	-0.85	-4.94	14.28
Construcción	0.09	5.04	4.05	0.25	-0.46	2.04
Comercio al por mayor y menor	1.19	2.33	1.31	-1.15	-3.06	-1.25
Transporte y almacenamiento	1.94	2.40	1.83	-0.15	-0.14	1.95
Intermediación financiera	1.87	2.60	2.97	1.72	-1.41	-1.63
Gobierno General	2.90	3.41	3.90	3.71	-0.65	-0.35
Otros Servicios (*)	0.76	1.18	0.94	0.41	0.60	-0.09
Servicio doméstico	-4.10	-1.46	0.08	-0.19	-0.76	2.98
PIB TOTAL	0.51	2.33	0.77	-0.25	-1.31	-0.26

*Incluye: Hoteles, bares y restaurantes; Comunicaciones; Alquiler de vivienda; Servicios a las empresas y a los hogares; Educación; y, Salud

Fuente: INEC Elaboración: MF/SCM

Durante el segundo trimestre del año 2009, la economía decrece a una tasa de 0.26%, con relación al trimestre anterior. El rubro suministro de electricidad y agua registra el mejor desempeño (14.28%).

Analizando el PIB por actividad económica se puede evidenciar que la mayoría de actividades decrecen en el Segundo trimestre del año 2009.

La actividad del sector de la construcción en cambio aumenta con relación al primer trimestre del 2009 al 2.04% siendo la 3era actividad con mejor desempeño en el trimestre, si se relaciona con la variación del 2008 la construcción a disminuido en un 3%.

CUADRO Nº 2

ECONÓMICOS Millones de dólares

Fecha	PIB TOTAL	PIB CONSTRUCCIÓN	%
2003	18.219.439	1.608.353	0,12
2004	19.827.113	1.673.003	0,13
2005	20.965.933	1.795.966	0,14
2006	21.962.130	1.863.590	0,14
2007	22.409.653	1.865.553	0,14
2008	24032.49	2.123.902	0,16
2009	24.119.453	2.238.028	0,17
TOTAL		13.168.395	1

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Ecuador en Cifras

Como se puede ver en el Cuadro Nº 2 la construcción en el Ecuador no ha decrecido sino que desde el 2007 al 2009 a crecido en un 3%

De todas maneras, en comparación con el 2008, la mayoría de las actividades relacionadas a la gran inversión del sector público disminuirían su ritmo de crecimiento. Minas y canteras podría crecer, evidenciando el compromiso del gobierno para ampliar las actividades mineras a gran escala a partir de la

controvertida Ley de Minería de inicios del 2009. Se espera también que la refinación de derivados de petróleo aumente gracias a las inversiones que se realizan en la repotenciación de las refinerías de Esmeraldas y Salinas.

Los sectores que podrían tener un comportamiento menos malo serían agricultura y servicio doméstico. Mientras que el sector de servicios de intermediación financiera tendría un crecimiento menor. Empero, al considerar algunas actividades aisladamente los resultados son diversos, sobre todo por efecto de algunas medidas proteccionistas. Así, se espera una evolución positiva en la fabricación de productos químicos, caucho y plástico. Hay que destacar también el comportamiento de la producción de textiles y calzados, alentada por las limitaciones impuestas a las importaciones de estos bienes.

El PIB proyectado para el 2010.

La economía ecuatoriana se contraería un 2% para el año 2009 aunque crecería un 1% en 2010, según las últimas previsiones publicadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Para 2010, excepto Venezuela (-0,5%), las economías latinoamericanas citadas en el informe, presentarán un crecimiento. En general la región se recuperará un 1.6%, el mismo porcentaje que perderá en 2009, según el FMI.

Por otro lado, según el estudio, las economías de América Latina, así como las de otras regiones emergentes, se verán presionadas por los elevados costos de los préstamos y la reducción del flujo de capital.

Expectativa en el mundo. En general se espera que la economía mundial se contraiga en un 1,3% a causa de la crisis financiera mundial. En general, para 2010 el crecimiento del PIB se estima en el 1,9%, aunque la recuperación total tardaría más tiempo, según Olivier Blanchard, economista jefe del FMI.

2.3.6. Importaciones por Productos.

Las importaciones durante el período enero-junio del 2009 alcanzaron un total de 6.591 millones de dólares. Esto significó una reducción porcentual del -14,27% respecto del mismo período del 2008. La caída de la importación de bienes de consumo en el período del 2009 fue de -10,72%, las materias primas en -4,48% y los bienes de capital en -3,31%.

CUADRO Nº 3

*Saldo de balanza comercial por grupos de bienes
(Millones de dólares FOB)*

Período/Grupo de bienes	2007 Enero-Junio	2008 Enero-Junio	2009 Enero-Junio	Variación 09/08
Bienes de capital para la agricultura	23.176	36.458	52.422	43,8%
Bienes de capital para la industria	1.005.149	1.281.193	1.346.597	5,1%
Bienes de consumo duradero	521.368	675.444	580.923	-14,0%
Bienes de consumo no duradero	825.927	1.128.440	943.972	-16,3%
Combustibles y lubricantes	1.165.337	1.470.407	1.012.229	-31,2%
Diversos	1.482	1.547	18.275	1081,2%
Equipo de transporte	591.404	739.610	673.933	-8,9%
Materiales de construcción	219.871	192.440	262.657	36,5%
Materias primas para la agricultura	266.118	435.149	308.621	-29,1%
Materias primas para la industria	1.635.228	2.293.712	1.856.875	-19,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración: Autores.

Elaboración: Alberto Acosta, Hugo Jácome, Guillaume Long, Fernando Martín-Mayoral, Lourdes Montesdeoca, Franklin Ramírez, Alfredo Serrano, Marcelo Varela

2.4. Inversión estatal en la construcción

En el sector de la construcción existen pequeñas y medianas inversiones de capitales extranjeros en el país. En los últimos cinco años hay una mayor presencia de este tipo de compañías en Ecuador.

En la actualidad se está negociando la posibilidad de crear un plan de vivienda propuesto por el gobierno y la empresa privada y esto sería una oportunidad para la empresa en proyecto.

El presidente de la república Rafael Correa anuncio la canalización de recursos a través del Banco del Pacifico y del Banco Ecuatoriano de la vivienda para reactivar al sector de la construcción, uno de los que mas ha recibido el impacto de la crisis mundial “Vamos a generar realmente un boom histórico en vivienda, ahora vamos a orientar recursos también para la clase media” aseveró.

El anuncio lo hizo Correa desde el Palacio de Gobierno, acompañado de varios ministros del área productiva. En total serán unos 400 millones los que se entregarán a través de la banca publica. “Vamos a tener 200 millones para crédito hipotecario en el Banco del Pacifico con una tasa al 5% a 12 años plazo para la vivienda, señalo.

Pero para el Gobierno “eso no es suficiente”, dijo porque debe haber oferta y vivienda. “por eso vamos a mandar al Banco ecuatoriano de la Vivienda, que es banca de segundo piso financia a constructores y a constructoras 200 millones de dólares para que también al 5% financie proyectos de viviendas” apuntó.

En conclusión ahora se va a orientar recursos también para la clase media destinando 200 millones de dólares adicionales para bonos de vivienda, es decir cinco millones de dólares de transferencia para la compra de vivienda hasta 60 mil dólares, es decir ya no es solo vivienda popular sino vivienda para la clase media.

2.5. Inversión Extranjera Directa

La inversión directa supuso en 2008 una entrada neta de capitales por 993,2 millones de dólares, con un incremento del 412% respecto al año anterior. Sin

embargo, por trimestres se evidencia una disminución continuada desde 426 millones de dólares en el primer trimestre de 2008 hasta 116 millones en el mismo período de 2009, equivalente a una reducción del 72,8%.

Según el informe de la CEPAL (Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009, publicado en julio de 2009), el Ecuador es uno de los pocos países atractivo para la inversión extranjera esperándose un incremento positivo de entre 20 y 30%, a diferencia de lo que sucederá en la región latinoamericana donde la inversión extranjera se estima se contraerá entre 35 y 40% durante 2009.

Por países, los principales inversores en el país durante el primer trimestre de 2009 fueron Europa (48,6 millones de dólares), con una reducción del -84,7% respecto al mismo período del 2008, seguido de América (32,2 millones de dólares) con una disminución del -56% respecto al período del 2008. Asia y Estados Unidos son las únicas regiones que incrementan la inversión, Asia pasa de 15,7 millones en el primer trimestre de 2008 a 26,2 millones en el primer trimestre de 2009, lo que representa un incremento del 66,1%, y Estados Unidos pasa de 2.071,3 a 2.095,6 un incremento del 1,2%. Esta situación demuestra que la política exterior de ampliar no sólo el comercio sino las relaciones con países de Asia esta surtiendo efecto.

La inversión extranjera directa durante estos 30 meses de gobierno ha visto incrementarse en más de 1.000 millones de dólares al pasar de 2.124 millones de dólares en enero de 2007 a 3.151,8 millones en julio de este año, caracterizado por un fuerte incremento en inversión social y productiva, y a pesar de la crisis económica mundial, contrarrestando las versiones de analistas económicos que manifestaban que antes de este gobierno se tendía al ahorro para enfrentar las crisis y lo que hemos visto es que se debe estar protegido antes de una crisis para poder enfrentarla, y la mejor manera de hacerla es invirtiendo en carreteras, hospitales, escuelas y viviendas, y si se

requiere utilizar parte de esa reserva internacional se la debe hacer en vez de estar ganando ínfimos intereses y manteniendo déficits de otros países.

CUADRO Nº 4

Inversión extranjera directa por rama de actividad económica

<i>Rama de actividad</i>	<i>2007</i>	<i>% TOTAL</i>	<i>2008</i>	<i>% TOTAL</i>	<i>VAR 07/08</i>	<i>2008-I</i>	<i>2009-I</i>	<i>VAR 08- I/09-I</i>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	24,208.8	12.4%	18,711.3	1.9%	-22.7%	2,257	1,687	-25.2%
Explotación de minas y canteras	-117,501.9	-60.4%	253,671.6	25.5%	315.9%	256,432	71,990	-71.9%
Industria manufacturera	96,940.0	49.8%	170,180.9	17.1%	75.6%	37,266	36,693	-1.5%
Electricidad, gas y agua	16,444.5	8.4%	-8,951.5	-0.9%	-154.4%	5,735	8,780	53.1%
Construcción	33,041.8	17.0%	38,789.2	3.9%	17.4%	23,343	10,619	-54.5%
Comercio	76,183.7	39.1%	149,538.8	15.1%	96.3%	53,705	15,223	-71.7%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-52,105.1	-26.8%	216,523.9	21.8%	515.6%	-1,327	-48,750	-3.573,9%
Servicios prestados a las empresas	112,270.0	57.7%	153,064.2	15.4%	36.3%	47,916	20,875	-56.4%
Servicios comunales, sociales y personales	5,191.7	2.7%	1,685.6	0.2%	-67.5%	802	-971	-221.1%
TOTAL	194,673.5	100.0%	993,214.0	100.0%	410.2%	426,128.8	116,147.0	-72.7%

Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración: Autores.

Elaboración: Alberto Acosta, Hugo Jácome, Guillaume Long, Fernando Martín-Mayoral, Lourdes Montesdeoca, Franklin Ramírez, Alfredo Serrano, Marcelo Varela

2.6. Análisis Social

2.6.1. Demografía

Los datos generados por INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos), informan que en febrero de 2009, aproximadamente 14.000.000 de personas habitan Ecuador. En lo referente al sexo de la población, se puede establecer que alrededor del 49,4% se encuentra compuesta por hombres, y un 50,6% por mujeres. Estas cifras varían aún más a favor de las mujeres en las provincias de la sierra central ecuatoriana. Aproximadamente el 54% de la población reside en los centros urbanos, mientras el resto se desenvuelve en el medio rural.

El distrito metropolitano de Quito cuenta con 2.400.000 habitantes, siendo la sede de gobierno donde se concentran los poderes del estado.

2.6.1. Población Económicamente activa

Solo el 21,5% de la PEA tiene un empleo pleno
INEC (Publicado el 17/Octubre/2009)

GRAFICO Nº 8



Fuente: INEC

Elaborado por: Editorial HOY

“A septiembre de este año 2 296 000 ecuatorianos están en el subempleo, mientras el número de ocupados es de 1 651 000 ciudadanos, de los 7 675 000 que están en capacidad de trabajar”

GRAFICO Nº 9

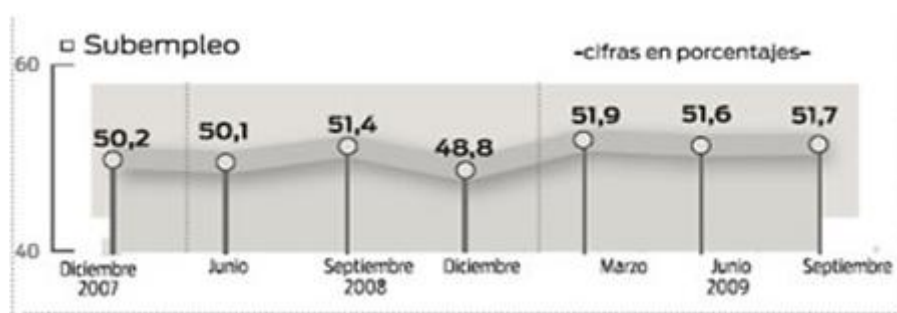


Fuente: INEC

Elaborado por: Editorial HOY

De los cerca de 7 675 000 ecuatorianos que se encuentran en la edad de trabajar, solo 1 651 000 tienen una ocupación plena, es decir, que trabajan como mínimo la jornada legal (de 08:00 a 16:00) y tienen ingresos superiores al salario unificado (\$218), según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

GRAFICO Nº 10



Fuente: INEC

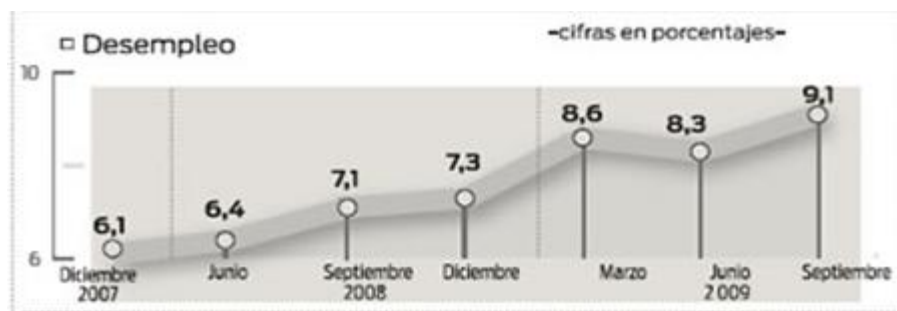
Elaborado por: Editorial HOY

Hasta septiembre de este año, el subempleo llegó a 2 296 000. En este rango se encuentran las personas que tienen empleo, pero están dispuestas a modificar su situación laboral. De ellas, 505 mil son visibles, es decir, que no tienen relación de independencia, pero tienen, por ejemplo, su propio RUC. Las otras formas de subempleo, como la contratación por horas de mutuo acuerdo entre trabajador y empleador, suman 1 791 000 ciudadanos.

Vicente Albornoz, analista económico explicó que "es peligroso que el subempleo tenga cifras altas pues podría estar absorbiendo al desempleo (desempleo oculto)"

Jaime Carrera, del Observatorio de la Política Fiscal (OPF), mencionó, por otro lado, que "el subempleo genera recursos para subsistir y no para generar productividad y desarrollo. En este rango se encuentran la mayoría de la informalidad. Mientras más crezca esta variable, se edifica una sociedad de subsistencia"

GRAFICO N° 11



Fuente: INEC

Elaborado por: Editorial HOY

Sin embargo, al Gobierno le preocupa la tasa de desempleo, que en un trimestre aumentó del 8,3% a 9,1%. El número de desocupados ahora es de 402 965. De ellos, 320 mil están sin empleo, pero además están buscando trabajo o haciendo gestiones para establecer un negocio (desempleo abierto); mientras que 82 mil también están sin empleo, pero esperan la respuesta de un empleador, de una gestión, una cosecha, un trabajo esporádico o creen no puede encontrarlo (desempleo oculto).

Albornoz manifestó que el incremento de estos índices obedece, principalmente, a la política económica del Régimen, que no atrae la inversión, no genera confianza, se mantiene en discordia con el sector privado, entre otras medidas, como la eliminación de la contratación por horas.

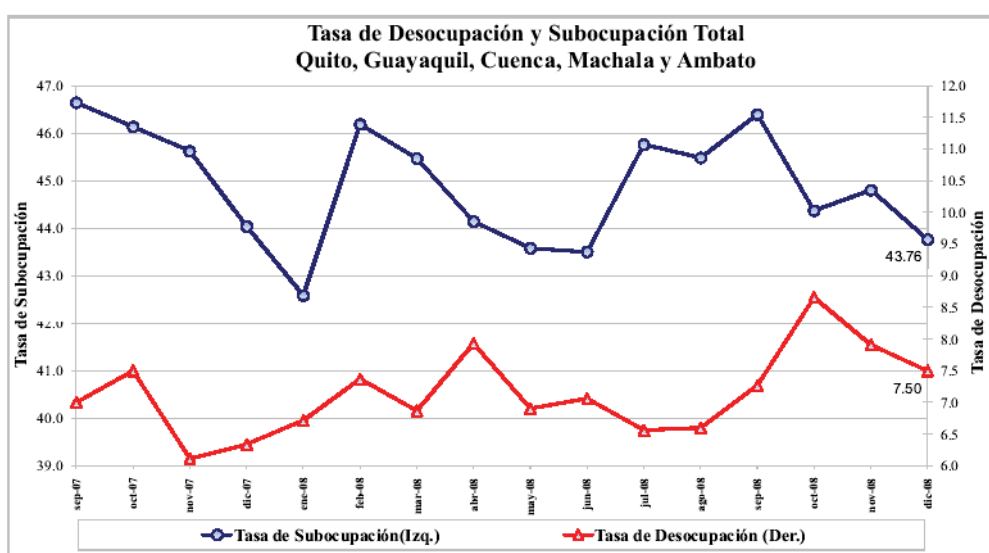
José Ochoa, presidente de la Federación Hotelera del Ecuador, coincidió con este último criterio y dijo que en este sector más de ocho mil universitarios y madres de familia dejaron de trabajar, en un año, por la decisión del Gobierno de eliminar la contratación por horas. Tampoco pueden contratar personal en días claves, como Navidad, Día de la Madre, del Padre, del Amor y la Amistad, entre otras fechas.

La ciudad más afectada por el desempleo es Guayaquil, con el 13%. El catedrático universitario Carlos de la Torre explicó que ese repunte se debe a la caída del comercio exterior, que afecta mayoritariamente al Puerto Principal

donde existen varias empresas que se dedican a la exportación e importación. "Por eso es comprensible que de ahí siga Machala, como la segunda ciudad con mayor desempleo (9,5%), dijo De la Torre. También explicó que el impacto en Quito (6,1%) no es tan grande, porque en la capital se concentra el mayor volumen del sector público y las matrices de las empresas privadas.

GRAFICO N° 12

EMPLEO



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Alberto Acosta, Hugo Jácome, Guillaume Long, Fernando Martín-Mayoral, Lourdes Montesdeoca, Franklin Ramírez, Alfredo Serrano, Marcelo Varela

Según el INEC, en el último trimestre también cayó el número de la Población Económicamente Activa (PEA) de 4 582 000 a 4 445 000. "La diferencia no es muy grande, pueden ser errores de cálculo en la metodología", afirmó De la Torre. Sin embargo la metodología utilizada por la entidad no pudo ser conocida ya que ninguno de los funcionarios quiso referirse al tema. Byron Villacís, titular del INEC, no pudo ser ubicado pues "se encontraba de viaje".

Inversión. Luego de conocerse el aumento en las cifras del desempleo, el ministro Coordinador de la Política Económica, Diego Borja, anunció que el

país inyectará más de \$2 millones para inversión en el sector de infraestructura y vivienda, que se enfocarán en Guayaquil.

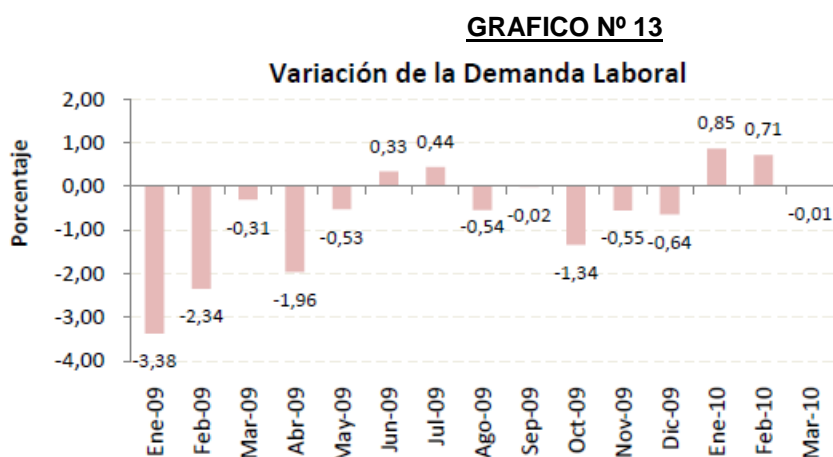
Con ese mismo objetivo, la ministra de Finanzas, Elsa Viteri, anunció que la próxima semana el Gobierno repatriará alrededor de \$500 millones de la Reserva de Libre Disponibilidad para invertirlos en el país.

En total, en este año, el Ecuador destinará más \$7 millones para inversión pública, según René Ramírez, ministro de la Secretaría Nacional de Planificación (Senplades). Los \$2 millones que destinará el Régimen para reactivar el empleo, son parte del total de la inversión pública. Janeth Sánchez, ministra coordinadora de Desarrollo Social, dijo que dentro de sus estrategias ejecutará proyectos compensatorios en el ámbito social. (LMC)

2.6.1.1. EL EMPLEO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCION

En el mes de febrero de 2010, la demanda laboral en el sector construcción presentó una variación positiva de 0.71% con respecto al mes anterior.

Las expectativas de la demanda laborar para el mes de marzo, indicarían que esta variable no presentará modificación.



Fuente: Estudio Mensual de Opinión Empresarial del Banco Central del Ecuador

Elaboración: Banco Central del Ecuador

2.6.2. Migración en el Ecuador

Se entiende por migrante a la persona que se desplaza geográficamente de un lugar a otro, generalmente por causas económicas o sociales. Dentro de este término, se entiende como inmigrante a la persona que ingresa a un lugar y como emigrante a la persona que sale de un lugar.

Esta migración puede darse en el interior de un país o territorio y se denomina migración interna; o, al exterior de un país o territorio y se denomina migración externa. Por tanto, se entiende por migrante a todo ecuatoriano que migra internamente en el Ecuador o hacia otros países.

Las remesas son el principal sustento de millones de personas en América Latina, además de una importantísima fuente de divisas para muchos países. Según estimaciones del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo, América Latina y el Caribe recibirán unos USD62.000 millones en remesas de sus emigrados en el 2009, una reducción de 11% en comparación con el año pasado; estimación que refleja el impacto de la crisis económica global en los trabajadores emigrados de esta región, que en su mayoría viven en países industrializados que han sufrido recesiones, como los Estados Unidos, España y Japón.

En este contexto, resulta valioso conocer, en base a la información disponible, respecto a la situación particular de las remesas en el Ecuador durante el I semestre 2009.

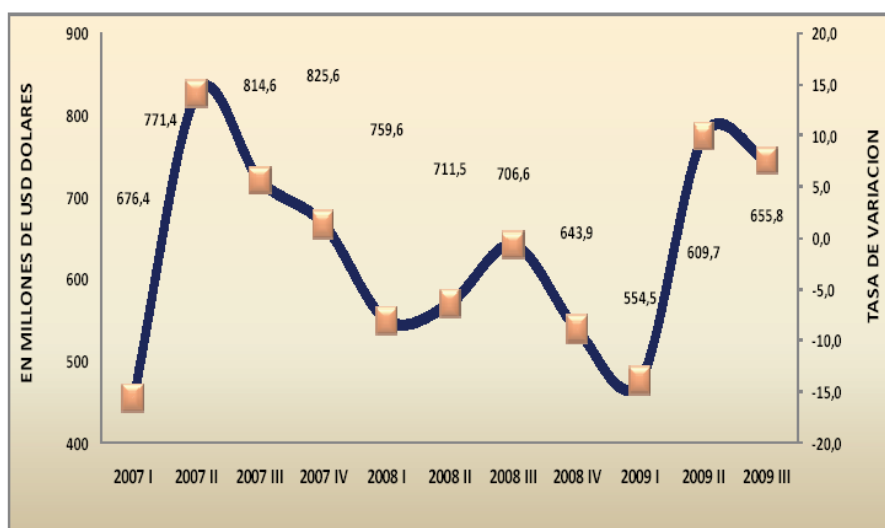
2.6.2.1. MONTO DE LAS REMESAS

El flujo de remesas familiares que ingresó al país durante el tercer trimestre de 2009, ascendió a USD 655.8 millones, valor que representó un aumento de 7.6% con respecto al segundo trimestre de 2009 (USD 609.7) y una disminución de 7.2% con relación al tercer trimestre de 2008 (USD 706.6 millones), dicho flujo obedeció a 1.8 millones de giros que los emigrantes

ecuatorianos realizaran desde el resto del mundo (aproximadamente 140 países), con un promedio trimestral de USD 371 por envío.

GRAFICO N°14

REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS 2007 IT – 2009 IIIT Millones de USD Dólares



Fuente: INEC

Elaboración: Banco Central del Ecuador

El flujo de remesas acumulado en los tres primeros trimestres de 2009, sumó USD 1.820.0 millones, que comparado con los USD 2.177.8 millones del mismo período de 2008, representa una disminución absoluta de USD 357.8 millones, significando una baja acumulada de 16.4% en términos relativos. Sin embargo de ello, se observa que existe cierta recuperación de estos flujos, lo cual haría pronosticar que en el último trimestre de este año, el monto de remesas bien podría ser igual o superior al registrado en el tercer trimestre de 2009.

Igualmente, las ciudades que mayores flujos de remesas recibieron durante el tercer trimestre de 2009 fueron: Guayaquil (USD 166.6 millones), Quito (USD 127.1 millones) y Cuenca (USD 90.2 millones), que suman USD 383.9 millones, que representan el 58.5% del total de remesas recibidas.

Con base a la investigación de campo realizada por técnicos del Banco Central del Ecuador, durante el tercer trimestre de 2009, se evidenció que en el territorio nacional, existen varias cooperativas de ahorro y crédito reguladas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social que se encuentran atendiendo el pago de remesas en efectivo o con acreditación a cuentas de ahorro, por mandato de las empresas courier e instituciones financieras donde estas no cuentan con presencia física. Igualmente, permitió observar la presencia de ciudadanos extranjeros de diferentes nacionalidades (colombianos, peruanos, bolivianos, chinos, cubanos, venezolanos, uruguayos, etc) que se encuentran trabajando en el país, especialmente en los sectores de servicios, construcción, comercio, minería, etc. En efecto, durante el tercer trimestre de 2009, remitieron USD 20.1 millones, valor que significó un incremento de 24.8% con respecto al segundo trimestre de 2009 (USD 16.1 millones) y un aumento de 16.1% con relación al tercer trimestre de 2008 (USD 17.3 millones).

2.6.3. Impacto de las remesas en la Construcción

Las provincias que concentraron las remesas recibidas en el I semestre 2009 fueron: Guayas con USD315.7 millones (27.1%), Pichincha con USD223.6 millones (19.2%), Azuay con USD214.8 millones (18.5%), Cañar con USD83.9 millones (7.2%) y Loja con USD61.6 millones (5.3%), que en conjunto engloban USD899.6 millones (77.3%).

La disminución de ingresos por concepto de remesas, la recesión por la crisis mundial y los cambios de administración en los gobiernos seccionales afectaron al sector de la construcción en 2009, ese es el parecer de José Brito, presidente de la Cámara de la Construcción de Cuenca.

2.7. Análisis Político

2.7.1. Base Legal

Todas las empresas, siendo en este caso en particular, las empresas que manipulan materiales peligrosos en sus procesos en nuestro país, deben cumplir con un conjunto de Leyes y regulaciones ambientales enmarcados en los estatutos vigentes para su respectiva actividad comercial; éstas pueden ser emisiones al aire y al agua, generación y disposición de desechos peligrosos, la liberación de residuos tóxicos, generación de compuestos orgánicos volátiles, y ruido ocupacional.

Para las industrias que han estado trabajando por años y que deben remediar el impacto que están causando al ambiente, existe la opción de llevar a cabo un estudio minucioso de su situación actual para encontrar medios de solución.

2.7.2. Responsabilidad Integral

La Responsabilidad Integral es un compromiso público y voluntario de las empresas para sumarse a un sistema de gestión integral basado en los principios de seguridad industrial, protección ambiental y salud ocupacional. El sistema incorpora buenas prácticas en los procesos productivos, para lo que se han elaborado varios códigos para la estructuración y administración de las actividades y operaciones de la industria, orientados a facilitar el cambio de actitudes y aptitudes, a fin de garantizar la aplicación exitosa de los Principios Directivos. En Ecuador se los ha identificado de la siguiente manera:

Código 1.- Seguridad de Procesos: Implementa sistemas de prevención y control de riesgos y desarrolla operaciones seguras en los procesos productivos.

Código 2.- Protección Ambiental: Previene la contaminación de agua, aire y suelo, y reduce el volumen de efluentes y residuos.

Código 3.- Preparación de la comunidad para respuesta a emergencias: Mejora la capacidad de respuesta de las industrias ante emergencias, involucrando a la comunidad.

Código 4.- Distribución y Transporte: Reduce riesgos de accidentes en la distribución y transporte de materiales peligrosos.

Código 5.- Seguridad y Salud de los Trabajadores: Minimiza los riesgos a la salud de los trabajadores

Código 6.- Disposición final: Minimiza los riesgos en todas las etapas del ciclo de vida del producto

7.2.2 Empresas Constructoras

Alpa Constructora

Altamirano Palacios

Alpa Constructora diseña, planifica, construye y comercializa proyectos inmobiliarios que satisfacen las necesidades de adquirir vivienda con estándares de calidad a precios convenientes.

Brindan apoyo y asesoramiento arquitectónico, financiero, legal a todos sus clientes con seriedad y experiencia

Inmobiliaria la Viña

Para la mayoría de las personas, la compra o venta de una vivienda es uno de los mayores compromisos financieros que harán en su vida. Es por eso que los profesionales de Inmobiliaria La Viña estamos dedicados a asesorar a los clientes a través de cada paso de la transacción e ir más allá de las responsabilidades básicas de un corredor inmobiliario o un agente de ventas, guiados por nuestro lema: Asesoría que respalda su inversión.

Hemos creado diferentes áreas para poder ofrecer un servicio completo. Lo anterior es con la sólida convicción de ofrecerles al comprador y al vendedor la opción más justa y de acuerdo con sus intereses

COMPRA, VENTA Y ARRIENDO de INMUEBLES ADMINISTRACIÓN DE EDIFICIOS.

Construcción y Remodelación

- Avalúos
- Asesoría integral

Ofrecemos un servicio serio y eficaz, con profesionalismo, seguridad y confianza, dando siempre información clara y precisa, con excelentes planes de marketing personalizados

IMPORFERR S.A. CONSTRUCTORA

Son una empresa inmobiliaria con suficiente experiencia en bienes raíces en nuestro país Si desea vender su bien inmueble puede contactarse y ellos se encargaran de la publicidad en los diferentes medios de comunicación y el corretaje de la propiedad con una extensa lista de clientes, tanto dentro y fuera de nuestro país, Visite de una manera virtual y desde la comodidad de su casa un portal completo con información y fotos de todo tipo de propiedades en el Ecuador.

Todas las propiedades tanto nuevas como usadas tiene opción de crédito en las diferentes Instituciones Financieras, estas son: Crédito Bancario, Instituto de Seguridad Social, Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas y Policía, Cooperativas, Financieras, Plan de Compras etc. Brindamos asesoramiento y avalúo gratuito; además nuestros clientes cuentan con el

servicio de trámite y seguimiento de los créditos para la compra de su bien inmueble.

**B&M BURBANO
CONSTRUCTORA
SOLUCIONES ARQUITECTÓNICAS**

Planificación - Diseño y Decoración - Construcción - Promoción y Ventas

Su lema “Hacemos lo mejor que sabemos de la mejor manera posible y pretendemos continuar así hasta el final Burbano & Montalvo-

¿Quiénes son?

Burbano y Montalvo, empresa privada conformada por profesionales de gran trayectoria acumulada por más de 20 años de experiencia en servicio al mercado arquitectónico e inmobiliario del Ecuador, cuenta en su haber con importantes y reconocidos proyectos (vivienda, departamentos, ecológico – turísticos, etc.) realizados siempre desde la perspectiva de calidad y beneficio compartido tanto social como económicamente.

INMOAPOLO S. A.

Empresa construcciones-inmobiliaria, broker de edificios en Panamá- actualmente desarrollamos dos importantes proyectos hoteleros para Surrone y Puerto Tizal (pedrales-requiero información sobre nuevas alternativas de recreación en aspectos náuticos).

KONEGGUI ELECTRONICA Y CONSTRUCCION CIA. LTDA.

Se dedica al Desarrollo y Gestión de Proyectos Inmobiliarios, Dirección y Construcción de Obras, Cálculo Estructural, Diseño de Edificios Inteligentes y Consultoría en General. Ubicada en Quito Ecuador, KONEGGUI

ELECTRONICA Y CONSTRUCCION CIA. LTDA. se dedica al Desarrollo y Gestión de Proyectos Inmobiliarios.

SCR Ecuador S.A.

SCR Ecuador es una empresa comercializadora para todo el Ecuador del Sistema Constructivo Royal el cual ha venido revolucionando en diferentes partes del mundo gracias a su versatilidad y bajo costo. Especializada en construcción de proyectos como campamentos, centros médicos, vivienda de interes social, hangares, cuartos fríos, shelter,

SEMAICA

Fundada en 1956, Sevilla y Martínez Ingenieros C.A. SEMAICA es la constructora más antigua en operación en Ecuador, lo que demuestra el compromiso y seriedad hacia nuestros clientes. SEMAICA ha incursionado en casi todos los campos de la construcción.

2.7.3. Empresas Comercializadoras de pinturas

PINTURAS PINTUCO

PINTUCO nació el 13 de diciembre de 1945 por iniciativa del señor Germán Saldarriaga del Valle y es la compañía líder en el sector de pinturas y recubrimientos en Colombia. Su posición de liderazgo está soportada por el servicio y la calidad de sus productos, que están ajustados a normas nacionales e internacionales.

Para trabajar con los mejores niveles tecnológicos, PINTUCO dispone de la planta más moderna de Latinoamérica, de un equipo humano y técnico altamente calificado y ha suscrito convenios de asesoría con importantes y reconocidas empresas internacionales. De esta manera ha logrado una permanente actualización en el campo de los recubrimientos, pinturas líquidas

y en polvo electrostático, que permiten satisfacer las necesidades de los distintos mercados nacionales e internacionales que atiende.

PINTUCO es una organización ubicada en el sector de revestimientos para protección y decoración de superficies, con el complemento de productos y servicios en segmentos afines. Es una empresa Colombiana, cuyas plantas están ubicadas en la ciudad de Medellín y el Municipio de Rionegro. Dispone de una adecuada red de distribución a nivel nacional e internacional.

La compañía cuenta con las siguientes líneas de productos:

LÍNEA ARQUITECTÓNICA Y DE LA CONSTRUCCION

Productos para paredes y techos en interiores y exteriores: Koraza, Acriltex, Viniltex y para interiores como, Intervinilo y el Pinturama. Esmaltes para puertas, ventanas, zócalos y armarios: Acualux, Pintulux y Doméstico. Productos complementarios y de la construcción, como: Siliconite, Estuco Profesional, Murex, Impermeabilizante Acrílico, Imprimante de Vinilo, Pintuplast, Texacryl y Murex, entre otros.

LÍNEA REPINTADO DE VEHÍCULOS

Productos para el repintado de vehículos particulares o de transporte, ensambladoras y fabricantes de autopartes: Lacas, Esmaltes Acrílico-Uretano, Masillas, fondos, aluminios, perlados rubbing compounds. Mercado que se atiende con tres sistemas completos de productos: Sistema Nitrocelulósico Pintulaca, Sistema Acrílico Acrilac (de secado al aire en ambos sistemas) y el Sistema Acrílico – Uretano Duretán, horneable a bajas temperaturas o de secado al aire.

LÍNEA DE LA MADERA

Pintura para la madera en los sectores del hogar, de la construcción y la industria del mueble. Se tienen las siguientes cinco líneas completas de productos: Sistema Nitrocelulósico Pintulaca, Sistema Catalizado al Ácido Ultralac, Sistema Alquídic Barnex compuesto pro Base, Barniz y

Concentrados, Sistema Poliuretano Vitriflex, en acabados transparentes, brillantes o mates y el Sistema de los Barnices Corrientes, Barnices SD-1 559 y 557.

LÍNEA DE ENVASES PEQUEÑOS Y AEROSOLES

Pinturas en pequeños volúmenes utilizadas para trabajos artísticos, reparaciones y repintes en el hogar: lacas, Esmaltes, Barnices, Vinilos, Anticorrosivas, Fluorescentes, para Tableros, Vinil-arte, Temperas, entre otras.

LÍNEA DE ACABADOS INDUSTRIALES

Esmaltes horneables para electrodomésticos, muebles metálicos, motos, persianas y flejes de aluminio. Recubrimiento para envases. Pinturas para espejos. Lacas para cueros, metales y en general, recubrimientos que sirven como materia prima para múltiples productos de consumo masivo.

LÍNEA DE MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

Amplia gama de sistemas de pintura, para la protección contra la corrosión de tanques, estructuras, tuberías y equipos en todo tipo de ambientes. Se incluyen en esta línea, acondicionadores de superficie, anticorrosivos, pinturas de barrera y acabados, productos de altos sólidos autoimprimantes y pinturas para demarcación de vías.

LÍNEA MARINA

Productos que ofrecen excelente protección contra la corrosión en ambientes marinos. Pinturas para obra viva y muerta de los barcos y para estructuras metálicas. Se incluyen en esta línea, adicionalmente, acondicionadores de superficie, anticorrosivas, pinturas de barrera, acabado y anti-incrustantes.

LÍNEA PINTURA EN POLVO

Recubrimiento termoendurecible o termoplástico, de uso industrial, que brinda excelente protección a la corrosión e intemperie, de magnífica retención del color y del brillo, de aplicación electrostática, 100% sólida, con una utilización hasta de un 98% del producto, intrínsecamente ecológico. La línea decorativa,

acabos epóxicos e híbridos, es para pintar neveras, refrigeradores, bicicletas, muebles metálicos y autopartes. La línea funcional, es una pintura de sacrificio y protección, de altísimo desempeño, para oleoductos, poliductos, gasoductos y redes primarias de acueducto.

PINTURAS CONDOR

Pinturas Cóndor inició la evolución del Sistema de Calidad, con los sellos INEN a los productos desde el año 1992. Actualmente, la Empresa mantiene 8 Sellos de Calidad INEN. El disponer Sellos de Calidad INEN en los productos significa garantía de cumplimiento de normas técnicas emitidas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización – INEN.

LINEA ARQUITECTONICA

Sistema Técnico de Preparación de Colores

Pinturas Cóndor, presenta su sistema de preparación de colores Condortrend. Somos la compañía líder en ventas en el mercado de pinturas, ofreciendo tecnología de punta en la preparación de colores en los puntos de venta a nivel nacional.

En tan solo pocos segundos, usted puede obtener una mezcla exacta del color que requiera en cualquier presentación.

Este sistema multicolor le ofrece la más amplia gama de colores, para satisfacer su exigente gusto. Usted puede acercarse a uno de los puntos de venta y escoger con la ayuda de dos abanicos, los tonos que decoren con mayor belleza y colorido las superficies de paredes externas e internas.

Con la ayuda de una fotografía o un plano, el sistema Condortrend le permite

decorar la apariencia final de las áreas de su residencia o sitio de trabajo, por computador.

Este sistema le ofrece la posibilidad de obtener colores pasteles e intensos en los productos líderes a nivel nacional tales como: SUPER CORONA, PREMIUM, SUPER CORONA SATINADO, CONDORLASTIC LISSO, PERMALATEX TROPICALIZADO, TAN, CONDORLASTIC TEXTURA y LVA.

Este sistema es una gran herramienta decorativa para el ama de casa, el decorador o el constructor. Los almacenes que trabajan con el sistema Condortrend le permiten al distribuidor vender la mayor cantidad de colores en diferentes calidades con el menor inventario posible. Es un sistema de fácil operación que agiliza la atención al cliente, con el respaldo del mantenimiento y servicio personalizado.

Déjese seducir por la amplia gama de colores que le brinda el sistema Condortrend, embelleciendo y decorando sus paredes con la calidad y el buen gusto que le ofrece Pinturas Cóndor.

LINEA METALMECÁNICA

Las Pinturas

Antes de hablar del proceso de pintar, vamos a conocer un poco de su principal elemento: la pintura. La pintura debe proteger las superficies contra las inclemencias del tiempo, agresión del sol, lluvia, salinidad y otros agentes. Una pintura es también la que convierte un ambiente en algo más bello, más alegre, además de ser un elemento importante de decoración, de distribución de luz y de higiene de locales. Las pinturas están constituidas por resinas, pigmentos, solventes y aditivos.

Los pigmentos son partículas sólidas e insolubles. Pueden ser divididos en dos grandes grupos: activos e inertes o exténderes. Los activos confieren color y

poder de cubrimiento a la pintura, en cuanto a los inertes (cargas) se encargan de proporcionar dureza, consistencia y otras características. Una pintura puede tener varios pigmentos. El vehículo está constituido por resinas, y es responsable de la formación de la película protectora la cual se forma con el secado de la pintura.

Los solventes son utilizados en diversas fases de la fabricación de la pintura, para facilitar la dispersión de los pigmentos, regular la viscosidad de la pasta de molienda. El consumidor emplea el diluyente para dar a la pintura las condiciones necesarias para facilitar la aplicación.

Los aditivos son elementos que entran en pequeñas cantidades en la formulación de la pintura. Generalmente son productos químicos sofisticados con alto grado de eficiencia, capaces de modificar, significativamente las propiedades de la pintura. Los aditivos más comunes son: secantes, anti-espumantes, anti-sedimentantes, dispersantes, espesantes, bactericidas, fungicidas y otros.

Evaluación de la calidad de Pinturas y Complementos

A) ESTABILIDAD

Al destapar un envase de pintura, verifique que el producto no presente sedimentación dura, coagulación, grumos, separación de pigmentos o formación de nata, en condiciones normales la pintura se debe homogeneizar a través de simple agitación manual. La pintura nunca debe presentar olores putrefactos.

B) RENDIMIENTO / CUBRIMIENTO

El rendimiento de la pintura está relacionado con el volumen y el espesor necesario para pintar una determinada área (metros cuadrados por galón). El cubrimiento es la capacidad de la pintura para cubrir totalmente una superficie.

Estas dos propiedades están relacionadas directamente al tipo, calidad y cantidad de resinas y pigmentos en la formulación de la pintura.

Es justamente en la evaluación de estos elementos donde se encuentran las mayores diferencias de calidad entre las pinturas disponibles en el mercado. Las indicaciones de rendimiento teórico se refieren al consumo del producto, sin considerar la dilución. El rendimiento de los productos puede presentar variaciones dependiendo de la absorción de la superficie, herramientas, espesor de la película, al método de aplicación que se utilice, habilidad del pintor etc., razones por las cuales los datos teóricos deben ser entendidos apenas como orientación, para el cálculo de la cantidad de pintura a ser consumida.

C) DURABILIDAD

Se refiere a la resistencia de la pintura a la acción de la intemperie (sol, lluvia, salinidad, etc). Una pintura con mayor durabilidad es aquella que demora más tiempo en sufrir alteraciones en la película, así como en sus propiedades de protección. La durabilidad también depende del tipo, de la calidad y de la cantidad de resinas y pigmentos utilizados en la formulación de la pintura.

D) LAVABILIDAD

Es la propiedad que permite lavar las superficies pintadas, para eliminar la mugre, manchas, grasa, sin que la pintura sufra mayor desgaste.

E) BROCHABILIDAD

Es la propiedad que tiene la pintura para poder aplicarla fácilmente, obteniendo un buen acabado.

LINEA MADERA

La Madera

Es un cuerpo sólido higroscópico y heterogéneo que está debajo de la corteza del árbol, constituida por fibras de celulosa (50%), formadas como un conjunto

de paquetes y unido unos con otros con un adhesivo natural llamado lignina (30%).

Estas fibras se disponen en aproximadamente 95% en forma vertical y un 5% a lo ancho. Además de estos elementos la madera tiene: agua, aceite, colorantes, sales, resinas, etc. Celulosa: Hidratos de carbono/fibra.

Lignina: Compuesto por 70% de carbono altamente combustible

Pasos para el acabado

Es el conjunto de operaciones que se realizan sobre una superficie de madera para obtener del sistema de acabados: el brillo, la textura y la resistencia física y química. Inspección de la madera: Se debe proceder a una inspección visual y de tacto.

- Debe estar libre de defectos de carpintería.
- Se debe identificar el color natural.
- Se debe determinar el veteado natural.

Densidad de la madera

Es el grado de compactación de las fibras de madera que tiene relación con el peso específico y la resistencia.

Densas/Pesadas: Guayacán, Bálsamo, etc.

Semidensas/Semipesadas: Roble, Seike, etc.

Poco densas/Livianas: Copal, Balsa, etc.

Porosidad de la madera

Debe observarse el grado de porosidad dado que en una misma pieza cortada de un árbol se puede presentar diferente tamaño del poro.

- Poro Grueso
- Poro Mediano
- Poro Fino

Lijado

Se debe tomar en cuenta una correcta preparación de superficie a la madera en blanco, utilizando una serie de abrasivos (lijas), tres tipos de granos.

- Grano Grueso: Lija #100-180
- Grano Mediano: Lija #240-320
- Grano Fino: Lija #360-600

Limpieza

Se debe eliminar el polvo natural de la madera utilizando:

- Aire comprimido
- Un paño limpio de poliéster
- Una brocha

No use la mano, porque deja residuos de grasa.

Humedad

La humedad en la madera puede ser el principal causante para que el acabado final se deteriore tarde o temprano dependiendo del medio ambiente en donde se encuentre el mueble. La humedad propicia para trabajar es (10-14%), tomando en cuenta que la madera se expande o se contrae (calor o frío).

Temperatura

La temperatura superficial de la Madera será un factor importante para obtener un buen acabado, esto evitará problemas como: hervido de la laca (ampollamiento).

- Temperatura ideal ambiente 18-22°C.

LINEA AUTOMOTRIZ

Introducción

Estamos en el nuevo milenio y Pinturas Cóndor S.A. está lista para enfrentar un futuro cada vez más competitivo; tecnología de vanguardia, alianzas estratégicas y lo más moderno de la informática, son algunas de las

herramientas para ratificar nuestro puesto de liderazgo en el mercado de pinturas y afines en el Ecuador.

Este manual de pinturas es una guía de información para uso, aplicación y solución de problemas comunes que puedan tener nuestros clientes.

LINEA CONSTRUCCIÓN

Preparación de superficie

Una correcta preparación de superficie es fundamental para obtener un buen acabado y para lograrlo recomendamos seguir los siguientes pasos:

Antes de iniciar la aplicación de la pintura sobre un enlucido nuevo, espere hasta que esté seco, lo que demora mínimo 28 días. Si la pintura es aplicada sobre enlucido mal fraguado o húmedo, probablemente la pintura se levantará con el tiempo.

La superficie debe ser firme, estar limpia, seca, sin polvo, sin grasas, aceites óxidos u otros contaminantes. Partes sueltas o mal adheridas, deben ser eliminadas, raspando o excavando la superficie.

Las manchas de grasa deben ser eliminadas con solución de agua y detergente o con un solvente adecuado.

Partes con moho, sales minerales, deben ser eliminadas, utilizando LIMPIEX NEUTRALIZANTE (EF90).

Profundas imperfecciones en la mampostería, deben ser corregidas con mezclas de cemento y arena.

Las imperfecciones superficiales deben ser corregidas con masilla elastomérica CONDORLASTIC FLEX (ME00) tanto para enlucidos internos como externos.

Antes de aplicar la primera mano de pintura de esmalte se debe dejar la superficie libre de óxido, polvo, grasas u otros contaminante, luego aplicar una mano de ANTI-OX convertidor (serie 900) y luego aplicar esmalte TAN (serie 400).

En superficies oxidadas remover totalmente la oxidación usando lija, luego aplicar el DESOXICONDOR (150), y luego aplicar una o dos manos de ANTIOX CONVERTIDOR (serie 900), Después que la superficie esté seca, limpie la superficie y enseguida aplique el esmalte TAN (serie 400).

Si se requiere remover pintura vieja o en mal estado utilizar CONDOREMOVEDOR (170).

2.8. Análisis Técnico y tecnológico

La tecnología debe ir a la par con el equipo profesional especializado y sistemas de aplicación de pintura, existen numerosas técnicas que puedes utilizar para pintar las paredes o muebles y darles ese nuevo aire que necesitan cada cierto tiempo. De hecho, cualquiera de las siguientes alternativas puede ser la indicada para conseguir renovar a fondo una edificación.

2.9. Análisis Ambiental

Preservar el ambiente es una obligación como forma de asegurar la vida en los próximos años. La idea del desarrollo sustentable es una noción muy difundida, pero muy poco practicada en el país.

Se la viene repitiendo desde inicios de la década de los años ochenta, cuando un grupo de pioneros importó al Ecuador los conceptos medio ambientalistas.

Somos uno de los países de más alta biodiversidad del mundo en comparación con nuestra pequeña extensión, pero también uno de los de más alto nivel de depredación natural.

Según cálculos de organismos interesados en asuntos de protección medioambiental, cada día se pierde en el Ecuador una extensión de bosque similar a la de cuatro canchas de fútbol juntas. (LAG)

2.9.10. Requisitos legales

Los requisitos legales que hacen referencia a cualquier requisito que este relacionado a los aspectos ambientales de la empresa, emitidos por una entidad gubernamental. Para este caso en particular se ha remitido a la ley de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental y al Código del Trabajo en el Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente.

Luego se plantea los objetivos y metas para cumplir los compromisos establecidos en la política ambiental, esto ayudará a la empresa a mejorar su desempeño ambiental en algunas áreas. Los aspectos ambientales que la empresa ha considerado tratar son:

- Consumo de Productos Químicos perjudiciales para la salud.
- Uso de Agua Potable
- Uso de Energía Eléctrica
- Generación de Residuos.

Se diseñó los respectivos programas ambientales para minimizar los aspectos ambientales significativos de la empresa, los cuales deben ser objetivos y cuantificables. Los programas de gestión incluyen las acciones requeridas para alcanzar los objetivos y metas establecidas, estos deberán estar documentados e indicar las actividades, recursos, responsables y plazos de ejecución y debe ser aprobado por la alta dirección de la empresa.

2.9.11. Sistema de Gestión Ambiental

Conforme a la norma ISO14001:2004 un Sistema de Gestión Ambiental está orientado a la mejora del desempeño ambiental a través de la prevención, reducción o eliminación de los impactos ambientales. La decisión de las empresas a adherirse a esta norma es voluntaria.

Un buen Sistema de Gestión Ambiental es aquel que se adecua a la forma que opera el negocio y posibilita las mejoras del desempeño ambiental. La implementación de la norma ISO14001:2004 promoverá el cumplimiento de la legislación ambiental y una mejora visible y continúa del ambiente en el entorno de las empresas, gracias al compromiso y participación de la Alta Dirección y de todos sus trabajadores. La gestión ambiental efectiva ayuda a las compañías a ser más eficientes, incrementar sus ventas, reducir costos y obtener ventajas competitivas en el mercado.

2.9.12. Revisión Ambiental Inicial

La Revisión Ambiental Inicial (RAI) es una identificación y documentación sistemática de los impactos medio ambientales significativos asociados directa e indirectamente con las actividades y los procesos de la organización. La RAI es el comienzo del proceso de implantación del Sistema de Gestión Ambiental (SGA).

En este capítulo se desarrolla la situación actual de la empresa indicando el proceso de producción, el número de empleados estables y temporales con sus respectivas jornadas de trabajo, la forma de almacenar y manipular las materia primas, el uso de los recursos, la cantidad y la clase de residuos generados, y el resultado de las mediciones de emisiones de compuestos orgánicos volátiles y de ruido. Una vez detallada esta información se elabora un listado de aspectos e impactos ambientales los cuales son validados de acuerdo a factores determinados por la empresa.

Los aspectos ambientales considerados como significativos son los que se muestran en el siguiente gráfico.

GRAFICO N° 15

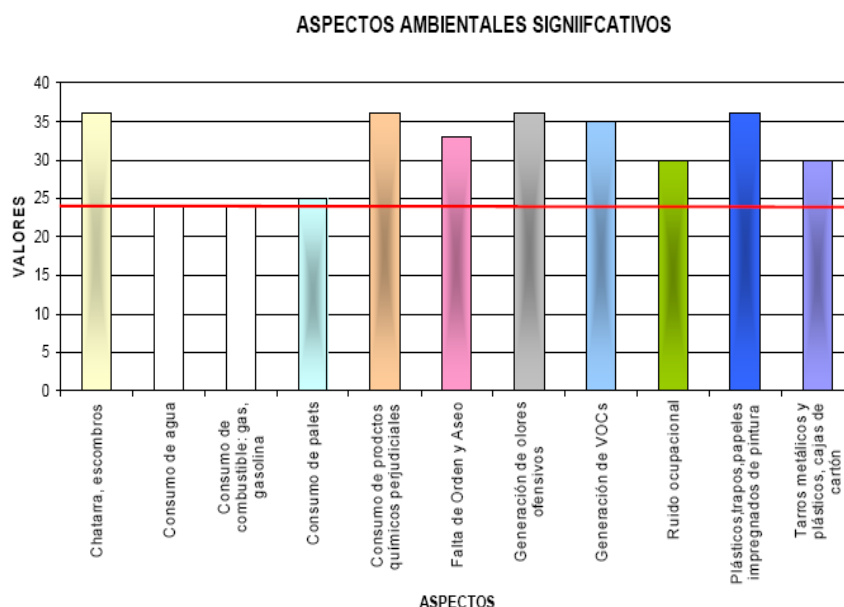


Figura 1. Aspectos Ambientales Significativos

La priorización de los impactos ambientales la realiza el comité de seguridad, ambiente y salud dependiendo del análisis que se realice se define la forma de como se va a controlar: programa de gestión, acción correctiva o control operacional.

2.9.13. Precauciones

Como punto final es necesario programar un plan de preparación y respuesta ante emergencias para hacer frente a accidentes ambientales y posibles situaciones de emergencia, incluyendo bajo esta denominación las condiciones anormales.

Se considera como emergencias las siguientes situaciones:

- Fuego
- Explosión

- Caídas de altura
- Fracturas por manipulación de herramientas
- Anoxia por sustancias tóxicas
- Afección por mal manejo de productos de pintura

CAPÍTULO III

3. DISEÑO DEL PROYECTO

3.1. FACTIBILIDAD LEGAL

3.1.2. MARCO JURIDICO

3.1.2.1. TIPO DE EMPRESA: Empresario individual

El tipo de empresa es empresario individual persona física, nacionales y extranjeras que realiza en nombre propio una actividad comercial, industrial profesional. Regida bajo parámetros legales y constitucionales de la república del Ecuador. Como la ley de compañías, el código del trabajo, la ley de Seguridad Social, la Ley Orgánica de régimen tributario.

La cual si una persona natural que realiza actividad empresarial y sus ingresos brutos anuales han superado los \$40.000 o si posee un capital propio de \$24.000 o más, deberá llevará contabilidad.

RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS: Limitada (titular del negocio)

PERSONALIDAD JURÍDICA PROPIA: La del titular del negocio.

EXISTENCIA: Limitada

APORTACIONES SOCIALES: Capital y trabajo por el titular.

FORTALEZAS: El propietario tiene control absoluto de su negocio

3.1.3. REQUISITOS LEGALES DE FUNCIONAMIENTO

- Actualización del RUC
- Declaración del Impuesto a la renta
- Permiso funcionamiento Cuerpo Bomberos Quito (ver en Anexos N° 2)

3.1.3.1. RUC PARA PERSONAS NATURALES

Las personas naturales son las personas físicas, nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas.

Inscripción en el RUC

Se deben inscribir en el RUC todas las personas naturales que realicen alguna actividad económica independiente o adicional a relación de dependencia, dentro de los 30 días hábiles posteriores a la fecha de inicio de actividades.

Requisitos para inscripción en el RUC

Se deberá presentar original y copia de la cédula de identidad o el pasaporte si es un extranjero, y copia de un documento para verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la actividad económica. Los ecuatorianos presentarán también el original de la papeleta de votación del último proceso electoral hasta un año después de su emisión por parte del TSE.

Actualizar el RUC

Cuando se modifique alguno de los datos registrados en el RUC. Además se debe hacer dentro de los 30 días hábiles siguientes al hecho que generó el cambio de información.

3.1.3.2. IMPUESTO A LA RENTA

Declaración una persona natural

Las personas naturales y las sucesiones indivisas, deberán presentar su declaración en el formulario 102, utilizando las siguientes alternativas:

- En las Instituciones del Sistema Financiero utilizando los formularios preimpresos.
- En las oficinas del SRI cuando se trata de declaraciones sin valor a pagar, utilizando los formularios preimpresos.
- En las oficinas del SRI en medio magnético, solo en el caso de Contribuyentes Especiales.
- A través de Internet, utilizando el DIMM para elaborar la declaración.

3.1.3.3. IEESS

Los empleadores están obligados a inscribir a sus trabajadores en el IEES desde el primer día de labor, por medio del AVISO DE ENTRADA. (Formularios del IEES); a dar aviso de las salidas, modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo, de las enfermedades profesionales y demás condiciones de trabajo de los asegurados, de acuerdo con los Estatutos y Reglamentos del IEES.

3.1.3.3.1. REGÍMENES DE AFILIACIÓN

Los afiliados están agrupados en cuatro regímenes de afiliación: **El Seguro General Obligatorio**; los **seguros especiales** que comprenden a los del Seguro Social Campesino, a los de la construcción, zafreros y trabajadores contratados por horas; el **régimen voluntario**; y el **régimen adicional o complementarios**.

A continuación se detalla la documentación en los diferentes tipos de empresas necesaria para la afiliación al IESS.

CUADRO Nº 5

REQUISITOS	PERSONA NATURAL	ARTESANOS	COMPANIAS LIMITADAS Y SOCIEDADES ANONIMAS	SERVICIO DOMESTICO	COOPERATIVAS EN GENERAL	SOCIEDADES CIVILES Y FUNDACIONES
Solicitar para obtener clave de empleador	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Copia de cédula de Identidad del patrono o representante legal	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Nombramiento del representante legal	---	---	SI	---	SI	SI
Copia del RUC actualizado	SI	SI	SI	---	SI	SI
Calificación Artesanal	---	SI	---	---	---	---
Copia de última planilla de Agua, Luz o Teléfono	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Copia de Cédula de identidad del Servidos Domestico	---	---	---	SI	---	---

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Aseguramiento Social

3.1.3.4. IMPUESTO IVA

Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios. Se denomina Impuesto al Valor Agregado por ser un gravamen que afecta a todas las etapas de comercialización pero exclusivamente en la parte generada o agregada en cada etapa.

Deben pagar todos los adquirentes de bienes o servicios, gravados con tarifa 12%. El pago lo hará al comerciante o prestador del servicio, quien a su vez, luego de percibir el tributo lo entrega al Estado mediante una declaración. En el

caso de importaciones paga el importador el momento de desaduanizar la mercadería.

El IVA se paga sobre la base imponible que está constituida por el precio total en el que se vendan los bienes o se presten los servicios, precio en el que se incluirán impuestos, tasas u otros gastos atribuibles. En importaciones sobre el valor CIF más impuestos, aranceles y otros gastos imputables al precio.

El valor a pagar depende del monto de ventas de bienes y de servicios gravados, realizados en un mes determinado, suma total sobre la cual se aplicará el 12%, y del valor obtenido se restará: el impuesto pagado en las compras y las retenciones, del mismo mes; además el crédito o pago excesivo del mes anterior, si lo hubiere.

3.1.3.5. RESPONSABILIDAD TRIBUTARIA – FACTURACION

La empresa acatara el reglamento de facturación impuesto por el SRI, las facturas son comprobantes de venta que sustentan la transferencia de un bien o la prestación de un servicio. Son utilizadas cuando la transacción se realiza con personas jurídicas o con personas naturales que necesiten sustentar crédito tributario del IVA, y en operaciones de exportación

Pueden ser impresas en imprentas autorizadas, quienes se encargan de solicitar al SRI la autorización para el contribuyente, o a través de sistemas computarizados (autoimpresores), previa la autorización expresa del SRI.

La factura debe contener información del vendedor, del adquirente y de la transacción desagregando los impuestos; así como los datos de la imprenta autorizada, de la autorización de la Factura y de su caducidad. Los elementos mínimos son los que se detallan a continuación.

3.1.3.6. PERMISOS MUNICIPALES

Permisos concedidos por el municipio

- ◆ Rotulación y publicidad exterior
- ◆ Pintura de fachadas

3.1.3.7. PATENTES MUNICIPALES

El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

CÓMO OBTENER

A partir del 2 de enero de cada año en la Administración Zonal respectiva:

Existen tres clases de personería:

- Patente personas naturales
- Patente Jurídica nueva (empresa en constitución)
- Patente jurídica antigua.(1.5x1000 a los activos totales Administración Sur)

PATENTE PERSONAS NATURALES

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez:

- Presentar formulario de la declaración del RUC (001) original y copia, Ministerio de Finanzas, y Formulario de inscripción que se adquiere en Recaudaciones.
- Presentar la planilla de mejoras emitidas por el departamento de Salud Pública o Control Sanitario, para las actividades comerciales que requiera el permiso de funcionamiento.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- Copia de carta de pago de impuesto predial.

EL TRÁMITE

Este documento es despachado de inmediato.

Todo documento deberá ser original o copia (1).

3.1.3.8. AFILIACIONES CAMARA DE COMERCIO DE QUITO

PERSONAS NATURALES

- Ecuatorianos

- Llenar la solicitud de afiliación
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía

- Apoderados

- Llenar la solicitud de afiliación
- Fotocopia de la escritura de poder conferido
- Fotocopia de la cédula o pasaporte.

En todos los casos, adicionalmente a la presentación de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio.

Para las personas naturales, el valor a cancelar depende del capital que haya sido declarado para la afiliación.

Este pago inicial por afiliación debe realizarse en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Quito.

3.1.3.9. DIRECCION DE MARCAS

Es una subunidad técnica operativa dependiente de la Dirección Nacional de Propiedad Industrial. Tiene a su cargo el trámite administrativo de las solicitudes de signos distintivos de tipo marcas, nombres y lemas comerciales,

1.- Ley de Régimen Municipal: Art. 381 al 386.

Código Municipal III. 33 al III. 46 (R.O. 310 del 98-05-05) Capitulo III, Tit I, Libro III.

apariencias distintivas, indicaciones geográficas, etc. En consecuencia, tiene la capacidad de sugerir a la Dirección Nacional de Propiedad Industrial, la concesión o negación de la titularidad de derecho sobre los mismos, tomando en consideración el impacto que tiene el signo distintivo nuevo sobre los signos previamente otorgados.

FLUJO GENERAL DE PROCESO DE TRÁMITE

a. Todo trámite debe ir patrocinado por la firma de un abogado, indicando su número de matrícula en el Colegio de Abogados, número de casillero IEPI o judicial o dirección en el caso de provincias.

b. Proceso previo y discrecional de Búsqueda de Signos Distintivos.

b.1. Llenar solicitud que se entrega en el IEPI (5 centavos de dólar americano) o bajar un ejemplar de esta página Web

b.2. Búsqueda de archivos:

b.2.a. Búsqueda Parcial (marcas registradas, nombres comerciales, nombres de servicios) USD 8,00.

b.2.b. Búsqueda Completa (todas las anteriores) USD 16,00.

c. Inicio del trámite:

1. Llenar la solicitud que se entrega en el IEPI o bajar un ejemplar de esta página WEB.

2. Adjuntar el comprobante original de pago de la tasa de registro de marcas.
USD 54,00

3. Adjuntar los siguientes documentos según el caso:

3.1. Personas Naturales nacionales: copias simples de cédula de ciudadanía y papeleta de votación.

3.2. Personas Naturales extranjeras: copia simple de pasaporte o cédula de identidad.

3.3. Personas Jurídicas nacionales: copias simples de nombramientos de representantes legales que suscriben la solicitud, debidamente inscritos en el Registro Mercantil.

3.4. Personas Jurídicas extranjeras: copias simples de poderes, debidamente legalizados en el extranjero.

4. Examen de cumplimiento de requisitos formales.
- 4.1. Notificación para que se completen los documentos.
5. Publicación del extracto de las solicitudes en la Gaceta de la Propiedad Intelectual del IEPI.
6. Término de 30 días contados a partir de la fecha de circulación de la Gaceta para que terceros puedan presentar Oposiciones.
7. Examen de registrabilidad para verificar si procede o no el registro de la marca.
8. Resolución emitida por el Director Nacional de Propiedad Industrial conociéndose el registro de la marca.
9. Pago de tasa por USD 28,00.
10. Emisión y otorgamiento del Título de la marca con duración de diez años renovables.

3.1.3.10. CONSTITUCION DE LA EMPRESA.

La Empresa se constituirá de acuerdo a la ley de compañías

Titular: Jaime Cartagenova

Nacionalidad: Ecuatoriana

Razón Social: TECNOCOLOR

Duración de la Empresa: Indefinida

Domicilio de la Empresa: Cuero y Caicedo 887 y Av. América

Capital: \$40.000

Objetivo: Prestación de Servicios de Pintura y Mantenimiento integral para las edificaciones

Toma de Decisiones: El gerente General de la empresa se encargará de la toma de decisiones y deliberaciones de la empresa que sean de gran trascendencia para la misma.

El gerente General será el titular de la empresa o la decisión de quien tomara ese puesto es del titular

3.2. FACTIBILIDAD ESTADISTICA

3.2.1. INVESTIGACION ESTADISTICA DE LA POBLACION

Según datos del INEC en el 2001 había 1.893.641 habitantes en la ciudad de Quito y para este año proyectan con el 1.4% de crecimiento para lo cual habrá 2.151.993 habitantes (hasta el año pasado registraron 2.122.594 habitantes).

El Distrito Metropolitano tiene una superficie de 423.000 hectáreas, de las cuales 18.860 forman la ciudad de Quito. El Distrito está conformado por 64 parroquias, entre urbanas y rurales.

Para el levantamiento de datos se dividió la población y se determinó como nuestra población objetivo al Norte de la Ciudad de Quito, además se escogió 13 parroquias urbanas del sector. Siendo la población de estudio la siguiente:

CUADRO N° 6

N°	PARROQUIA URBANA	2010	
		VIVIENDA	POBLACION
1	TOTAL EL CONDADO	16412	63332
2	TOTAL CARCELEN	13193	44400
3	TOTAL COMITÉ DEL PUEBLO	12473	44530
4	TOTAL PONCEANO	17361	58746
5	TOTAL COTOCOLLAO	10959	36701
6	TOTAL COCHAPAMBA	14445	50850
7	TOTAL CONCEPCION	13104	41988
8	TOTAL KENNEDY	24158	80014
9	TOTAL SAN ISIDRO DEL INCA	9676	34151
10	TOTAL JIPIJAPA	13501	39655
11	TOTAL IÑAQUITO	19665	49696
12	TOTAL RUMIPAMBA	12445	35530
13	TOTAL BELISARIO QUEVEDO	16817	52939
	TOTAL DE LAS PARROQUIAS	194209	632532

FUENTE: Datos del INEN al 2001 proyectados al 2010 según el crecimiento de 1.4%

ELBARORADO: Por Jaime Cartagenova

3.2.2. PLAN DE MUESTREO

HECHO: Determinar la aceptación de una empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el Sector Norte de Quito

CARACTERISTICAS:

- Consumidores
- Cuantos compran
- Quien compra
- Frecuencia de uso
- Cantidad
- Capacidad de compra
- Gastos
- Ingresos
- Lugar
- Nivel de satisfacción
- Aceptación

UNIDAD ELEMENTAL: Las edificaciones del sector Norte de Quito

UNIDAD DE MUESTREO: Las edificaciones del Norte de Quito

MARCO MUESTRAL: Parroquias Urbanas del Sector Norte de la Ciudad de Quito.

VARIABLE DE ANALISIS:

- Número de Consumidores
- Frecuencia de Mantenimiento (tiempo)
- Número de veces que realizan mantenimiento
- Inversión anual en Dólares por mantenimiento

POBLACION: Todas las edificaciones del Sector Norte de la Ciudad de Quito.

VARIABLE: Inversión anual en dólares por mantenimiento de las edificaciones

PARAMETRO: Inversión promedio en mantenimiento anual de las edificaciones del Sector Norte de la Ciudad de Quito.

3.2.3. NIVEL DE CONFIABILIDAD Y ERROR DE ESTIMACIÓN

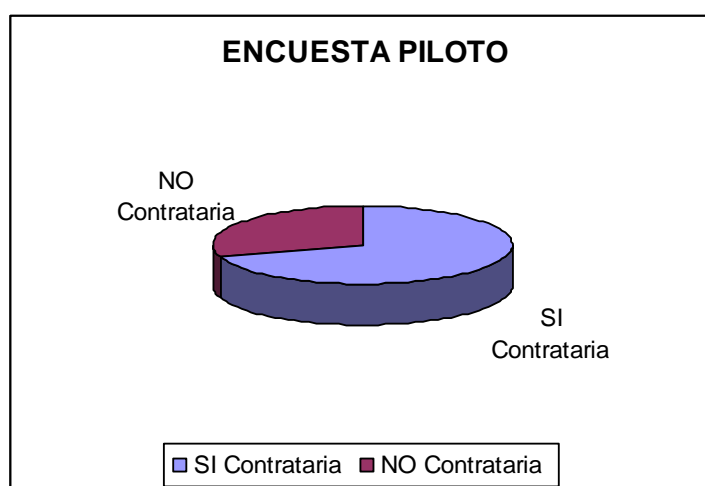
Para definir la confiabilidad primeramente se analizará el error y para ello se determinará la variabilidad del presente estudio se plantea realizar a continuación una pequeña encuesta que demuestre la variabilidad positiva (p) y negativa (q) de la investigación y así determinar el % del error. **(Según el Anexo N° 1)**

Para lo cual se aplican 10 encuestas piloto sobre la aceptación del servicio y las que nos proporcionan los siguientes resultados:

CUADRO N° 7

	N° ENCUESTAS	%
SI Contrataría (p)	7	70%
NO Contrataría (q)	3	30%
TOTAL	10	100%

GRAFICO N° 16



Fuente: Encuestas

Elaborado: Por Jaime Cartagenova

Lo que determina que el error será del 5% con relación a los costos que representa la siguiente investigación, además de representar la confiabilidad de que el valor real del parámetro poblacional se encuentre dentro del intervalo calculado. En si llegando a determinar que voy a trabajar con un 95% de confiabilidad de los datos obtenidos.

3.2.4. TIPO DE MUESTREO NIVEL DE CONFIABILIDAD Y ERROR DE ESTIMACIÓN

El tipo de muestreo utilizado en la investigación es el muestreo por conglomerados, ya que este expresa todas las condiciones de la población, reduce el costo de muestrear una población dispersa en un área geográfica grande como es el Norte por su constante expansión.

Con los datos obtenidos de las proyección realizada en el censo del año 2001 al 2010 con el 1.4% de crecimiento. El cual se podrá verificar en el cuadro procedemos a subdividir la población en 3 estratos de 3 parroquias y un estrato de 4 parroquias para poder determinar la muestra a estudiar. **(Según el Anexo N° 2)**

La muestra va hacer aleatoria diferenciándose al interior de la muestra y siendo al exterior parecida a la población.

Para determinar el tamaño de la muestra se separa la población por conglomerados y se estratifica la población, se procede a escoger el estrato N° 4 por ser el más número con 62428 viviendas.

Lo que refleja los siguientes datos:

CUADRO N° 8

N°	PARROQUIA URBANA	2010	
		VIVIENDA	POBLACION
10	TOTAL JIPIJAPA	13501	39655
11	TOTAL IÑAQUITO	19665	49696
12	TOTAL RUMIPAMBA	12445	35530
13	TOTAL BELISARIO QUEVEDO	16817	52939
	TOTAL DE LAS PARROQUIAS	62428	177820

Fuente: Datos del INEN al 2001 proyectados al 2010 según el crecimiento de 1.4%

Elaborado: Por Jaime Cartagenova

3.2.5. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra se determina los siguientes datos.

n es el tamaño de la muestra;

Z es el nivel de confianza; = 95%

p es la variabilidad positiva; = 0.07

q es la variabilidad negativa; = 0.03

N es el tamaño de la población; = 62428

e es la precisión o el error = 0.5

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{N \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{1.95^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 62428}{210180 \times 0.05^2 + 1.95^2 \times 0,7 \times 0,3}$$

$$n = \frac{59346}{526}$$

$$n = 113$$

La muestra a realizarse es de 113 encuestas a las viviendas (**Según Anexo N° 3**) de un universo de 62.428 viviendas del Sector Norte de la Ciudad de Quito.

3.2.6. PROCEDIMIENTO DE MUESTREO

3.2.6.1. INSTRUMENTOS:

- Mapa del sector a encuestar.
- Guía del Entrevistador:
 - Diseño de la encuesta
 - Punto de partida y finalización de la realización de las encuestas
 - Organización del manejo de los datos
 - Análisis de datos

3.2.6.2. RECOPIACION DE DATOS: (ENCUESTA)

La recopilación de datos se realizara mediante una encuesta la cual se pude ver en el Anexo 3. Para lo cual se escoge el estrato N° 4 para la investigación por ser el más número con 62428 viviendas y determina la siguiente división (Según el Anexo N° 4)

CUADRO N° 9

Nº	PARROQUIA URBANA	Nº ENCUESTAS
10	TOTAL JIPIJAPA	25
11	TOTAL IÑAQUITO	36
12	TOTAL RUMIPAMBA	23
13	TOTAL BELISARIO QUEVEDO	29
	TOTAL ENCUESTAS	113

Fuente: Anexo N°2
Elaborado: Por Jaime Cartagenova

3.2.6.3. ANALISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS:

1. ¿Realiza usted Mantenimiento con revestimiento de pintura en su edificación?

GRAFICO N° 17

Mediante la aplicación de la encuesta se obtuvo los datos registrados en la tabla del Anexo N° 5 donde podemos observar que de una muestra de 113 viviendas aplicada específicamente a



administradores y encargados del

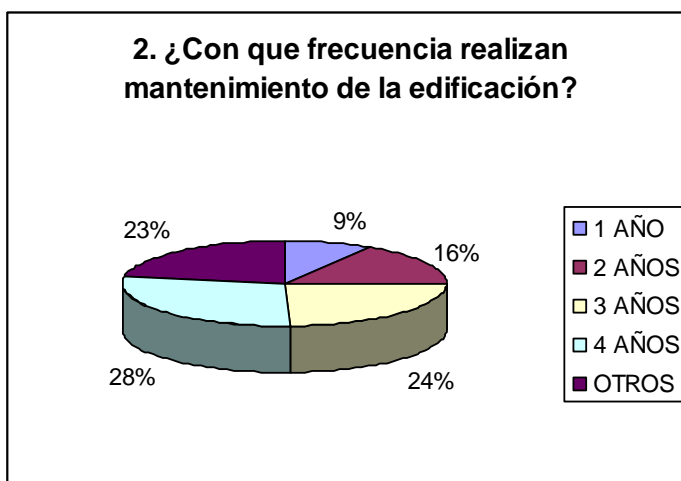
Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

mantenimiento de edificios de mas de cuatro plantas el 98.23% de las mismas si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura en las edificaciones que administran, y tan solo el 1.77% no realizan mantenimiento.

2. ¿Con que frecuencia realizan mantenimiento de la edificación?

GRAFICO N° 18

En el análisis de la frecuencia de mantenimiento de las edificaciones con una muestra de 113 viviendas se puede determinar de los datos obtenidos presentes en el Anexo N° 5 que del 98.23% de



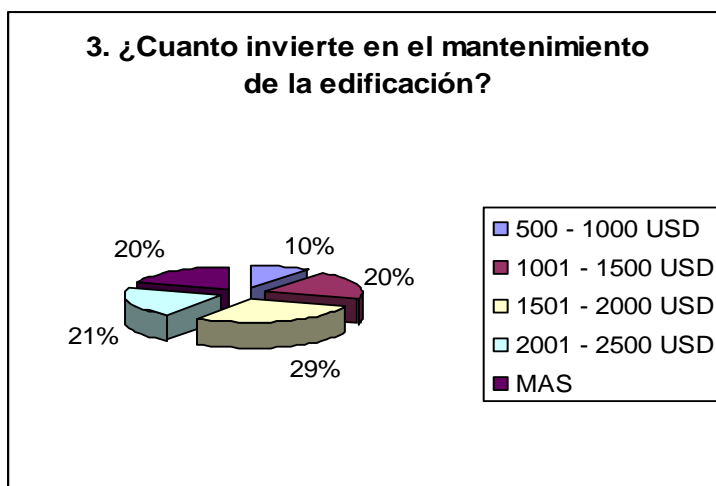
Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

viviendas, el 9.01% realiza mantenimiento de la edificación cada año, el 16.22% realiza mantenimiento cada dos años, el 24.32% realiza mantenimiento cada tres años, el 27.93% realiza mantenimiento cada cuatro años y Del 22.52% de los administradores que realizan mantenimiento de la edificación en un periodo de tiempo distinto al del rango establecido encontramos que la realizan de cada 3 a 10 años, siendo bastante representativa la repetitividad de respuesta de cada cinco años, tan solo dos de los encuestados la realizan 2 y 3 veces cada año. (Según el Anexo N° 5)

3. ¿Cuanto invierte en el mantenimiento de la edificación?

GRAFICO N° 19

Mediante la encuesta aplicada, se ha obtenido los datos que podemos observar en la tabla, de los cuales podemos concluir que de la muestra de 113 viviendas aplicada específicamente a



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagena

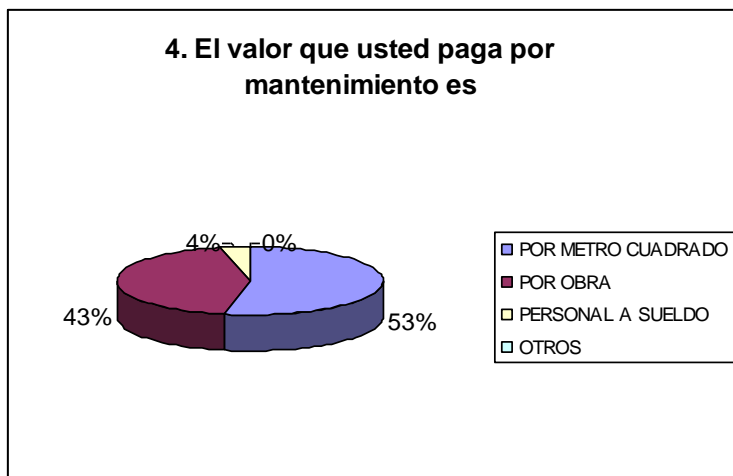
administradores y encargados del mantenimiento de edificios de mas de cuatro plantas, del 98.23% que si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura el 9.91% invierte en el mantenimiento de la edificación de 500-1000 dólares, de los cuales el 19.82% invierte de 1001-1500 dólares en el mantenimiento de la edificación, el 29.73% invierte de 1501-2000 dólares en el mantenimiento de la edificación, el 20.72% invierte de 2001-2500 dólares en el mantenimiento de la edificación, del 19.82% de los administradores que realizan una inversión superior a 2500 dólares por motivo de mantenimiento de la

edificación, podemos ver que la inversión varía de 3000 a 10000 dólares, ya que no la realizan con frecuencia. (Según el Anexo N° 5)

4. El valor que usted paga por mantenimiento es:

GRAFICO N° 20

Mediante la encuesta aplicada, se ha obtenido los datos que podemos observar en la tabla, de los cuales podemos concluir que de la muestra de 113 viviendas aplicada



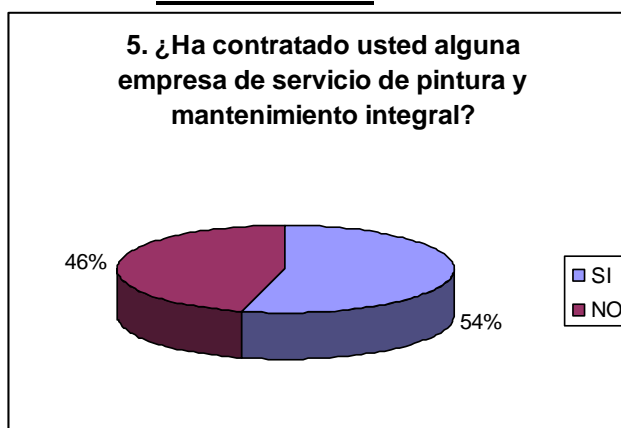
Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

específicamente a administradores y encargados del mantenimiento de edificios de mas de cuatro plantas, del 98.23% que si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura el 53.5% paga por metro cuadrado, el 43.24% paga por obra, el 3.60% paga por personal a sueldo y el 0% otra forma de pago por lo que se determina que todos los datos se encuentran dentro del rango establecido.

5. ¿Ha contratado usted alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral?

GRAFICO N° 21

Mediante la encuesta aplicada, se ha obtenido los datos que podemos observar en la tabla, de los cuales podemos concluir que de la muestra de n=113 aplicada



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

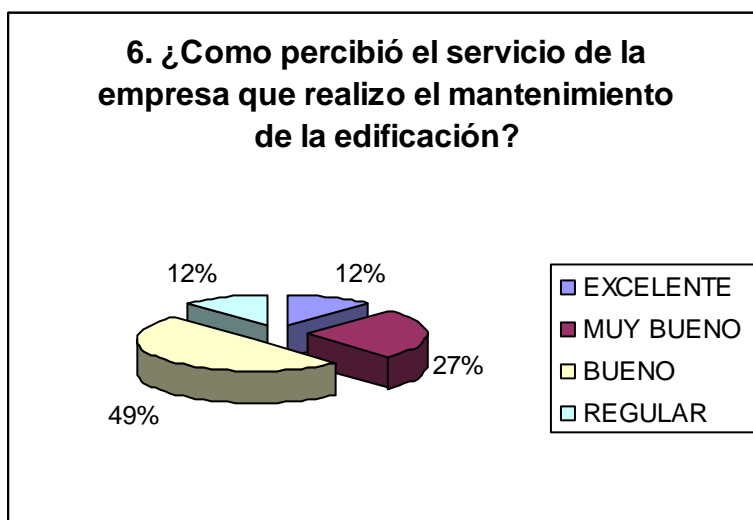
específicamente a administradores y encargados del mantenimiento de edificios de mas de cuatro plantas, del 98.23% que si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura el 54.05% si ha contratado alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral, el 45.95% no ha contratado alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral. Debemos aclarar que los encuestados entienden por servicio de pintura al servicio prestado empíricamente por albañiles, pintores, obreros e incluso ellos mismos, más no una empresa que oferte este servicio específicamente.

Como podemos evidenciar los administradores de los edificios a los que se aplico la encuesta contratan a personas que prestan este servicio, conocidos o recomendados en su mayoría en el lugar mismo donde adquieren las pinturaa mas no tienen conocimiento d otra clase de servicio mucho menos especializado en el campo.

6. ¿Como percibió el servicio de la empresa que realizo el mantenimiento de la edificación?

GRAFICO N° 22

Mediante la encuesta aplicada, se ha obtenido los datos que podemos observar en la tabla, de los cuales podemos concluir que de la muestra de n=113 aplicada específicamente a



Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

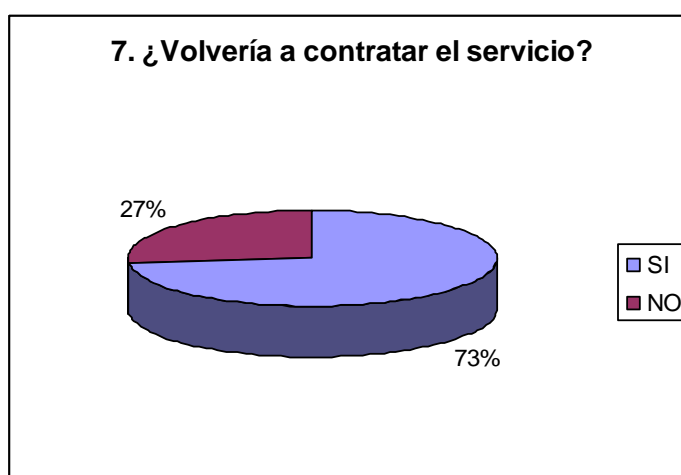
administradores y encargados del mantenimiento de edificios de mas de

cuatro plantas, del 54.05% que si ha contratado el servicio de pintura y mantenimiento de edificaciones, el 11.67% percibió el servicio como excelente, el 26.67% percibió el servicio como muy bueno, el 50 % percibió el servicio como bueno y el 11.67 % percibió el servicio como regular.

7. ¿Volvería a contratar el servicio?

GRAFICO N° 23

Mediante la encuesta aplicada, se ha obtenido los datos que podemos observar en la tabla, de los cuales podemos concluir que de la muestra de n=113 aplicada



específicamente a administradores y

Fuente: Encuestas
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

encargados del mantenimiento de edificios de mas de cuatro plantas, del 54.05% que si ha contratado el servicio de pintura y mantenimiento de edificaciones, el 73.33 % si volvería a contratar el servicio y el 26.67 no volvería a contratar este servicio.

8. Si tiene alguna sugerencia para este tipo de servicio escríbala:

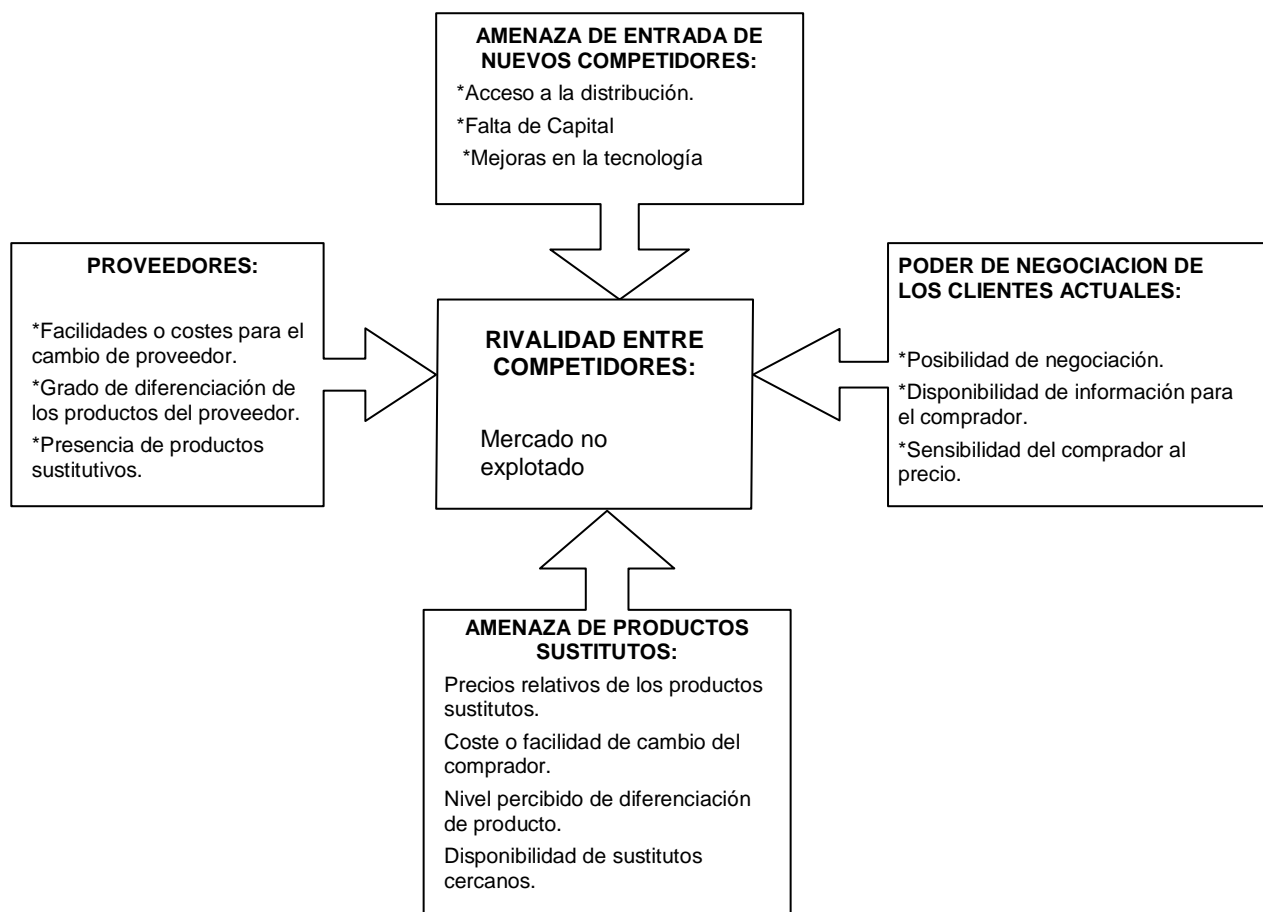
Los encuestados no supieron dar sugerencias debido a que no han accedido al servicio de una empresa especializada en pintura y mantenimiento de edificaciones, sino en su lugar al tradicional servicio prestado por pintores, albañiles, entre otros, sin ninguna espeializacion.

CONCLUSION

De acuerdo a los datos representativos de cada pregunta concluimos que de la muestra de 113 viviendas aplicada específicamente a administradores y encargados del mantenimiento de edificios superiores a cuatro plantas localizados en los sectores de Jipijapa, Ñaquito, Belisario Quevedo y Rumipamba respectivamente en el sector norte de la ciudad de Quito, el 98.23% de los encuestados si realizan mantenimiento con revestimiento de pintura en sus edificaciones, el 27.93 % realiza mantenimiento de la edificación cada cuatro años, el 29.73 % invierte en dicho amntenimiento de 1501 – 2000 dolares, el 53.5 % paga por metro, el 54.5 % si ha contratado el servicio de pintura y mantenimiento de la edificación (no servicio especializado), del 54.5 % que si ha contratado el 73.33 si volveria a contratarlo debido a que en el mercado noi existe una empresa que preste servicio especializado y por esta razon no emiten una sugerencia. En conclusion es un mercado inexplorado tecnicamente en el cual se halla una oportunidad de crear un negocio siempre y cuando este este acorde a las expectativas de sus demandantes y cumpla plenamente sus necesidades.

3.3. MATRIZ DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER:

GRAFICO N° 24



Elaborado por: Jaime Cartagenova

3.3.1. AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

Una de las principales barreras que tiene los competidores es la falta e recursos económicos para la creación de una empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción debido al alto valor de la inversión que significaría la creación de la misma.

Como consecuencia del alto nivel de inversión que significa el proyecto los competidores no pueden ofrecer mejoras en la tecnología lo que genera en un retroceso en los servicios que ofrecen los trabajadores informales que son los

principales competidores y esto impide en parte la entrada de nuevos competidores

3.3.1.1. COMPETIDORES

Entre nuestros principales competidores son los trabajadores informales puesto que la mayoría de administradores de las edificaciones contrata los servicios de estos para el mantenimiento.

Otros de nuestros competidores son las constructoras ya que se encargan de la construcción de las edificaciones y conjuntos entre otros y además ofrecen este tipo de servicios como el mantenimiento global de pinturas.

3.3.1.2. COMPETIDORES POTENCIALES

Los competidores potenciales son empresas con las que todavía no se compete pero que se intuye que pueden ser una amenaza en el futuro como nuestros mismos empleados

3.3.1.3. SUSTITUTOS

Los sustitutos del servicio ofertado se los puede encontrar en su gran mayoría en el Internet y las paginas amarillas

Este tipo de medios de comunicación se ofertan un sin numero de servicios semejantes al de la empresa como servicios de pintura pero como un trabajo independiente, pero no ofrecen garantías como las ofrece una empresa dedicada a este tipo de servicios.

Cabe mencionar que a pesar de que estos servicios son ofertados en medios masivos carecen del impacto en el mercado, debido a la cultura que rodea a los dueños o administradores de edificaciones, puesto que la mayoría de los mismos se basan en referencias de otras personas para contratar este tipo de servicios.

3.3.1.4. CLIENTES

Los futuros potenciales clientes serán los propietarios o administradores de las edificaciones de preferencia mayores de 4 pisos actualmente este tipo de servicio se realiza informalmente lo que se pretende con la presente propuesta es crear una empresa que oferte este servicio e informe cual es la mejor opción para el desarrollo del mismo ya que los clientes son los que tendrán la posibilidad de negociación sin permitir que estas tornen obstáculos que generen contratiempos entre las dos partes.

Los clientes tendrán sensibilidad al precio ya que entre mas grande sea la demanda del servicio el precio sufrirá fluctuaciones en pro de la satisfacción del cliente.

3.3.1.5. PROVEEDORES

Los principales proveedores Pinturas Pintuco, Kiwi, Ferrisariato, Pintulac, Expocolor y Pinturas Cóndor entre otros, se brindará una gran gama de productos con distintos proveedores a elección del cliente para que el mismo obtenga mejores oportunidades de precio.

3.3.1.6. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES:

Los principales competidores vendrían hacer las constructoras que se dedican hacer las edificaciones ya que estas sientan el precedente del servicio ofrecido a los dueños de las edificaciones

Lo que nos muestra un mercado no explotado ya que no existe una empresa especializada en el servicio que ofrezca calidad y más que nada garantías a sus clientes.

3.4. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.

Para que la promoción del servicio tenga un ciclo de vida largo en la mente del consumidor como mejor opción de servicio de mantenimiento de edificaciones se propondrá las siguientes herramientas promocionales.

3.4.1. INTRODUCCION

Los ecuatorianos somos personas que nos dejamos llevar por lo que dicen los otros o por la misma experiencia vivida en el caso de adquisición de productos o servicios.

Por ello al ofertar un servicio y la intangibilidad del mismo requiere una amplia gama de estrategias y plan publicitario que permita la impregnación del servicio en las mentes de los consumidores y con ello llegar a ser los primeros en el mercado.

3.4.2. ESTRATEGIAS DE LA MEZCLA DE MARKETING

3.4.2.1. PRODUCTO

La empresa ofertará a sus clientes un servicio de calidad con tendencias actuales para el mantenimiento, y si se puede decir así la empresa ofrece un cambio de estilo de las edificaciones con el fin del embellecimiento de las fachadas de las mismas con planes de mantenimiento anual.

3.4.2.1.1. LOGOTIPO



3.4.2.1.2. SLOGAN

- Se escoge este nombre para tener una facilidad al momento de trabajar con slogans como podría ser (Tecnología en acabados) o a su vez el ya propuesto (la Tecnología del color junto a ti).
- Los colores del logotipo son muy coloridos y en gama, esto es con el fin de crear un distintivo en el consumidor que lo asocie con pinturas.

3.4.2.2. PLAZA

Buscando colocar el servicio de al alcance de las manos de los consumidores la Empresa estará situada el Norte de la ciudad de Quito exactamente en la Cuero y Caicedo y Av. América ya que este sector de la ciudad posee gran numero de edificaciones haciendo más atractivo el negocio.

Los canal de distribución del servicio se realizara a través del móvil express el cual tendrá todos los implementos que el grupo de trabajo lo requiera además cada uno de los integrantes estará debidamente capacitados para ofrecer asistencia técnica a los clientes.

3.4.2.3. PRECIO

El precio es una herramienta más con las cuales podemos ingresar al mercado por lo que el servicio estará dado por un precio por metro cuadrado de construcción el cual dependerá de la calidad de la pintura y el tipo de servicio que desee el cliente.

A continuación se detalla el listado de precios de los servicios ofertados en los cuales se tiene variedad con los productos a utilizar ya que puede depender si el cliente desea calidad en su pintura, pintura intermedia o pintura económica.

LISTA DE PRECIOS TECNO ACABADOS SUGERIDAS DE SERVICIOS AL PUBLICO

Servicio de pintura para exteriores

Pintura calidad Cantidad m²	Latex Vinil Satinado	Latex Vinil Acrílico	Latex Económico
Precio 1 m ²	3.20	2.60	1.70

Servicio de pintura para interiores

Pintura calidad Cantidad m²	Latex Vinil Satinado	Latex Vinil Acrílico	Latex Económico
Precio 1 m ²	2.80	2.30	1.50

3.4.1.4. PROMOCION Y PUBLICIDAD.

El plan publicitario de la empresa estará dado por medio del Marketing Directo determinando como publico objetivo a las edificaciones del Sector Norte de la ciudad de Quito para lo cual se efectuó un estudio de mercado donde se obtuvo la información necesaria como nombre de la empresa contacto y número telefónico.

Datos con los cuales se procederá al telemarketing, el Jefe comercial conjuntamente con la Vendedora Interna se en cargaran de llamar a los

clientes vía telefónica para informar al sobre los servicios que ofrece la empresa.

Otras de las herramientas de Marketing Directo que se utilizara es el volanteo para lo cual se realizaran folletos los cuales serán entregados en las calles principales de la ciudad para captar clientes y consolidar el conocimiento del servicio.

VOLANTES



TECNO
ACABADOS
LA TECNOLOGÍA DEL COLOR JUNTO A TI

Ofertas Especiales
Por cada 1000 metros de contrato te regalamos 100 metros

Somos especializados en pintura de edificios y condominios tanto exteriores como interiores

- ✓Contamos con personal altamente capacitado.
- ✓Utilizamos solo materiales de primera calidad
- ✓Ofrecemos a nuestros clientes la opción de utilizar la marca que mas le guste.
- ✓Garantizamos todos nuestros trabajos.
- ✓Contamos con equipamiento especializados.

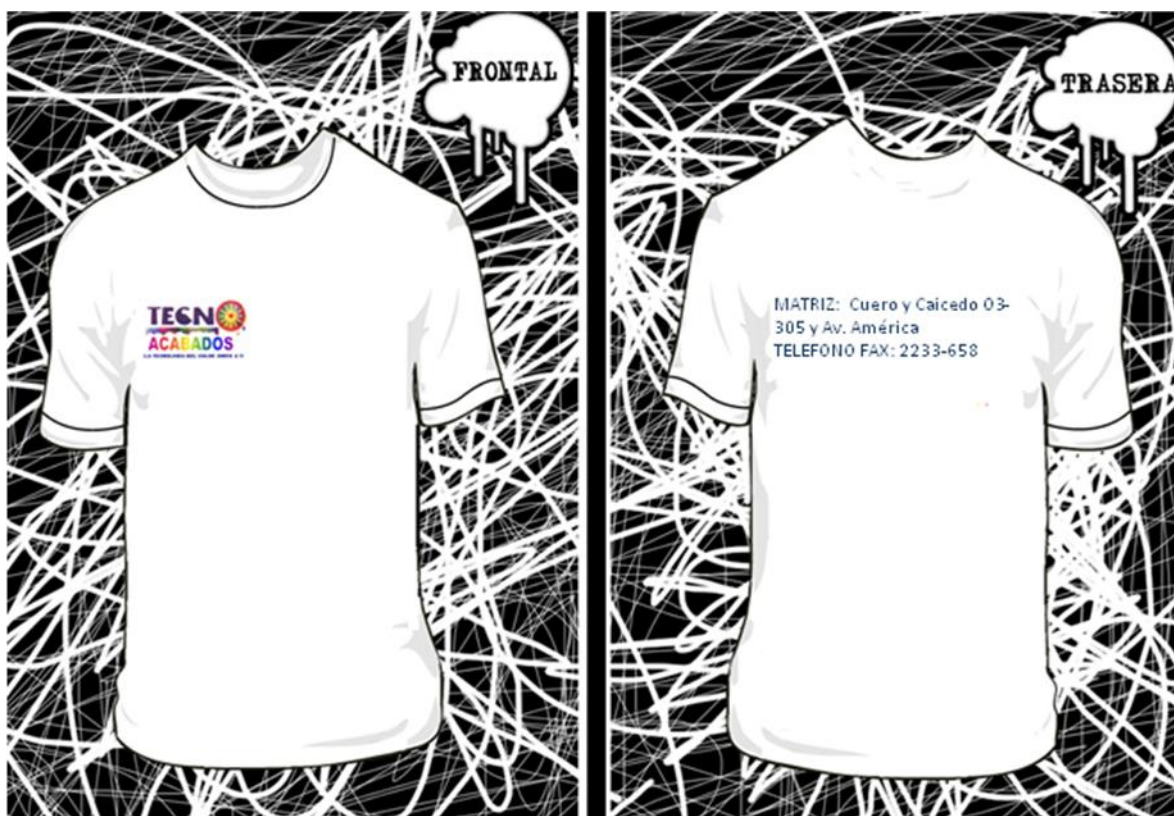
ACEPTAMOS:
Diners Club, MarsterCard, Visa, American Express

Matriz: Cuero y Caicedo 887 y Av. América
Telefax: (5932)2233-658
Email: cartagenovaj@hotmail.com



Otra de nuestras herramientas publicitaria a utilizarse es la entrega de camisetas con el logo de empresa y sus respectivos datos para con el objetivo de que el nombre de la empresa sea cada vez mas conocido a continuación se detalla un boceto de la misma.

CAMISETA



Además, la publicidad de la empresa se promocionará por medio del móvil express que también llevará en su fachada publicidad de la empresa.

MOVIL EXPRESS



El Jefe Comercial cada mes se comunicara con los clientes para realizar una encuesta de satisfacción del servicio, buscando con ello afianzar más las relaciones con los clientes ya que ellos sentirán que la empresa se preocupa por ofrecer un buen servicio.

Además en pro de la búsqueda de que mas futuros clientes conozcan del servicio que ofrece la empresa se realizará exposiciones de los servicios en la feria de la construcción la cual se realiza cada año.

3.4.3. ESTRATEGIAS PARA LA PROMOCIÓN DE VENTAS

Se establecer un plan de descuentos promocionales en función de la magnitud de la obra a realizarse. Ofreciéndole al cliente que por cada 1000 metros cuadrados de contrato del servicio de pintura se obsequiará 100 metros cuadrados gratis.

Se establecerá alianzas estratégicas para ofrecer a nuestros clientes financiamiento con las tarjetas más conocidas como Diners MarsterCard, Visa, etc.

CAPITULO IV:

PLANTEAMIENTO DEL MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO

4.- FACTIBILIDAD DE GESTION

4.1. ESQUEMATIZACION DEL SISTEMA

Por el gran aceleramiento del crecimiento de la ciudad de Quito el cual se puede evidenciar según los datos del INEC en el 2001 había 1.893.641 habitantes y para este año proyectan que habrá 2.151.993 más o menos este gran crecimiento genera el aumento de las necesidades habitacionales.

El Distrito Metropolitano tiene una superficie de 423.000 hectáreas, de las cuales 18.860 forman la ciudad de Quito. El Distrito está conformado por 64 parroquias, entre urbanas y rurales. En sectores como Carapungo, en el norte y Quitumbe en el sur hoy se observan grandes complejos habitacionales con ofertas que varían entre viviendas familiares, generalmente planificadas para cinco personas, y varios edificios de departamentos.

En Quito gracias al crecimiento abrupto del sector de la construcción se ofrecen servicios para cubrir las necesidades como la del mantenimiento de las edificaciones con equipamiento especializado y ofreciendo al mismo garantías del servicio prestado.

Siendo un mercado potencial se plantea la creación de la siguiente empresa:

4.1.1. PROPUESTA DEL SERVICIO.

En el presente proyecto hay muchos campos de acción donde se pretende brindar el tipo de servicio propuesto, por lo que es indispensable detallar lo que propone la futura empresa.

4.1.2. SERVICIO DE ACABADOS DE PINTURA EN INTERIORES.

Este tipo de servicio comprende, en realizar un tratamiento de revestimiento con pinturas arquitectónicas en la parte interior de una edificación; la cual implica diseños actuales, utilizando técnicas como el fenshui o a su vez las conocidas: whash, trapeado, texturizado, estuco veneciano, esponjeado, marmoleado etc.

4.1.3. SERVICIO DE ACABADOS DE PINTURA EN EXTERIORES.

Se refiere a la protección final, con revestimiento de pintura o algún material el cual de embellecimiento a las fachadas de edificaciones con el uso de materiales de alta calidad y por ende la mejor técnica como: grafiado, textura, granito, chafado, champiado, rulato; entre otros.

Para brindar este tipo de servicio se necesita tener los materiales y herramientas adecuadas, porque en este caso debemos tener en cuenta, tipo de estructura, altura de la edificación, material de la construcción, etc. Por lo que es necesario estar equipado con: el personal con equipo de seguridad industrial, escaleras, andamios, canastillas, tecles en óptimas condiciones para brindar un servicio de calidad con seguridad.

4.2. LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:



4.2.1. MISIÓN

Ofertar el mejor servicio de mantenimiento integral para el sector de la construcción con pinturas de calidad en sus líneas: arquitectónicas, maderera e industrial de excelente calidad, con precios accesibles para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

4.2.2. VISIÓN

Obtener un amplio posicionamiento en el mercado, llegando a ser una empresa competitiva en el mantenimiento integral para el sector de la construcción, mediante convenios con las empresas más prestigiosas de nuestro país, ofreciendo variedad de productos, y sobre todo brindando un servicio personalizado con costos accesibles.

4.3. OBJETIVOS

OBJETIVO ESTRATEGICO.

Atender el mercado insatisfecho mediante la creación de una empresa especializada en el servicio de pintura y mantenimiento integral para la construcción en el sector norte de la ciudad de Quito, que brinde las garantías al cliente con eficacia y eficiencia en su gestión

OBJETIVOS ESPECIFICOS

OE1

- Tener un plan estratégico con objetivos bien estructurados, para alcanzar las metas propuestas por la empresa.

OE2

- Identificar el mercado y la demanda insatisfecha para el servicio de pinturas arquitectónicas en el sector norte de la Ciudad de Quito.

OE3

- Mantener nuestro cliente interno en permanente capacitación y con remuneraciones acordes, para mejorar su calidad de vida y por ende el de la empresa.

4.4. POLITICAS

Las políticas que se aplicará en la empresa son:

1. Realizar todo trabajo con excelencia.
2. Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.
3. Definir por escrito, el tiempo máximo de respuesta de todo requerimiento interno o externo, es responsabilidad de cada una de las áreas.
4. Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos.
5. Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
6. Desterrar toda forma de paternalismo y favoritismo, cumpliendo la reglamentación vigente.

7. Los puestos de trabajo en la empresa son de carácter poli-funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.
8. Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos mediante acciones sistemáticas de formación.
9. Todas las actividades son susceptibles de delegación, tanto en la acción como en su responsabilidad implícita.
10. Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la organización.
11. Mantener una sesión mensual documentada de trabajo de cada unidad, a fin de coordinar y evaluar planes y programas, definir prioridades y plantear soluciones.
12. Presentar los presupuestos y planes operativos hasta el 15 de septiembre; los informes de actividades hasta el 28 de febrero de cada año.
13. Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad en todo trabajo.
14. Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
15. Difundir permanentemente la gestión de la empresa en forma interna y externa.

4.5. PRINCIPIOS Y VALORES

- **Calidad.-** Brindamos un servicio integral de pinturas siguiendo todas las especificaciones técnicas para que nuestro resultado final sea del entero agrado de nuestros clientes.

- **Credibilidad.-** Posicionamiento en la mente de nuestros clientes siendo honestos al entregar nuestros servicios con las certificaciones necesarias.
- **Responsabilidad.-** Atención rápida y segura hasta el momento en que el cliente haya partido fuera de nuestras instalaciones, adquiriendo nuestros productos en satisfacción.
- **Innovación.-** Creación de nuevos acabados para recomendar a nuestra clientela, y así diferenciarnos de los demás.

4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONES DE LA EMPRESA

TIPO DE EMPRESA: Mediana (PYMES)

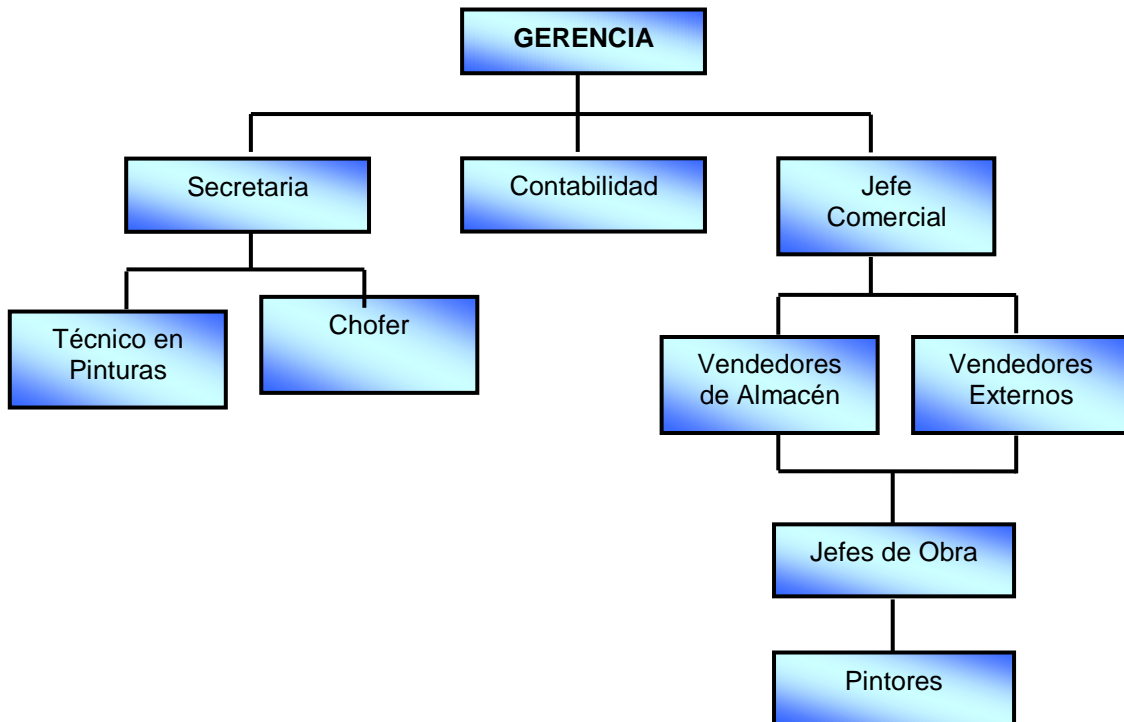
Es una empresa que se dedicará al servicio de pintura y mantenimiento integral de edificaciones para el sector norte de la ciudad de Quito.

COMPONENTES

- Área administrativa
- Área Operativa
- Área Comercial

GRAFICO N° 25

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Componentes
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

4.7. ANÁLISIS TÉCNICO

Es objetivo del análisis técnico es determinar donde y como estará organizada la empresa para su funcionamiento, por lo que se desglosara los siguientes puntos:

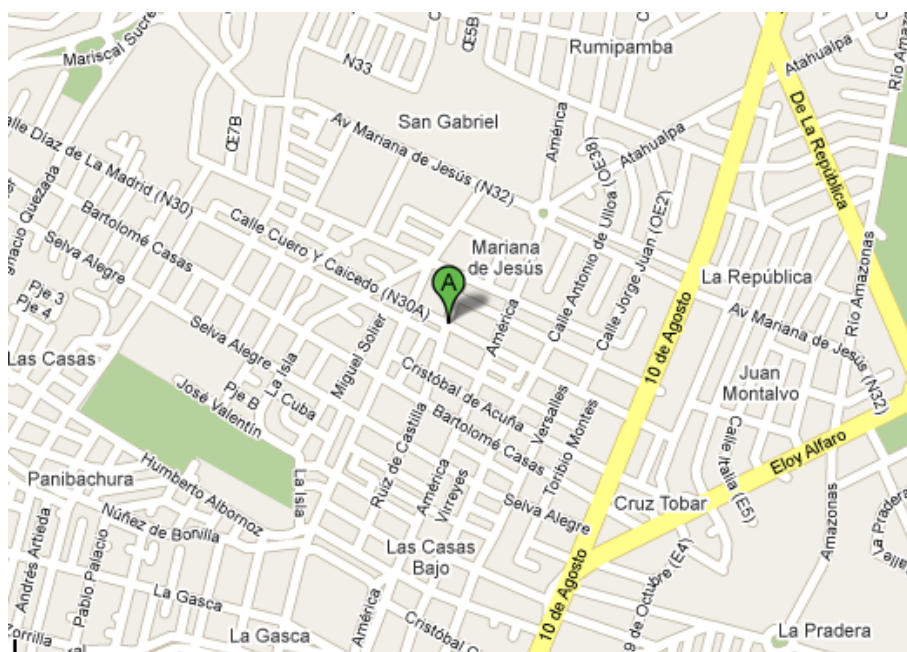
- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que maquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

4.7.1. UBICACIÓN

La empresa se encontrará ubicada en el sector norte de la Ciudad de Quito, puesto que, los estudios se realizaron en las parroquias del sector urbano específicamente la localización de la empresa será en el Barrio Belisario Quevedo en la calle Obispo Cuero y Caicedo O3-305 entre Av. América y Ruiz de Castilla.

Croquis ubicación

GRAFICO N° 26



Fuente: Mapa Satelital de Quito.

Elaborado por: IGM

Se elige el sitio mencionado anteriormente porque en este existe accesibilidad a todas las necesidades que se requiere para el funcionamiento del proyecto como son:

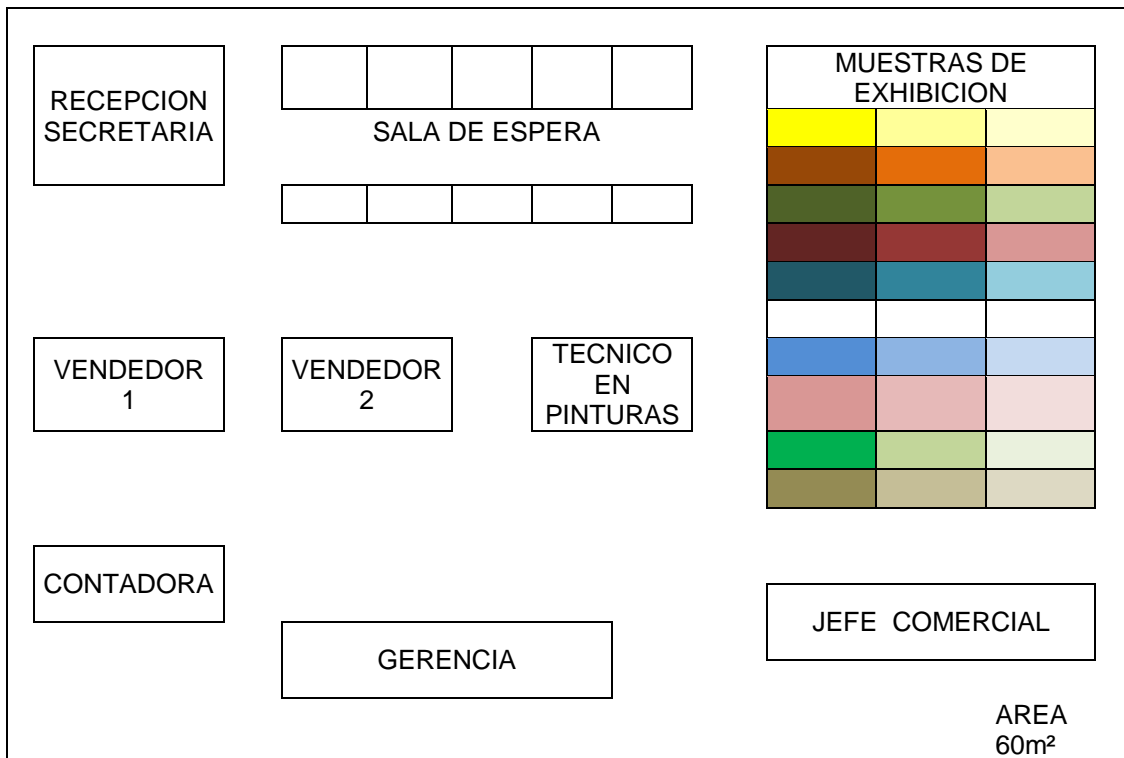
- Servicios Básicos
- Mercado Pinturero cercano (proveedores)
- Sitio central para llegar las obras cercanas
- Es lugar comercial
- Sin impedimentos ni restricciones para que la empresa funcione

4.7.2. INFRAESTRUCTURA

El local se encontrará ubicado en las calles Cuero y Caicedo O3-305 y Av. América, con un área aproximada de 60m² que estará destinado **para oficinas y ventas** de los servicios que ofrece la empresa el mismo se encontrará distribuido de la siguiente manera. .

GRAFICO N° 27

LOCAL DE OFICINAS Y VENTAS

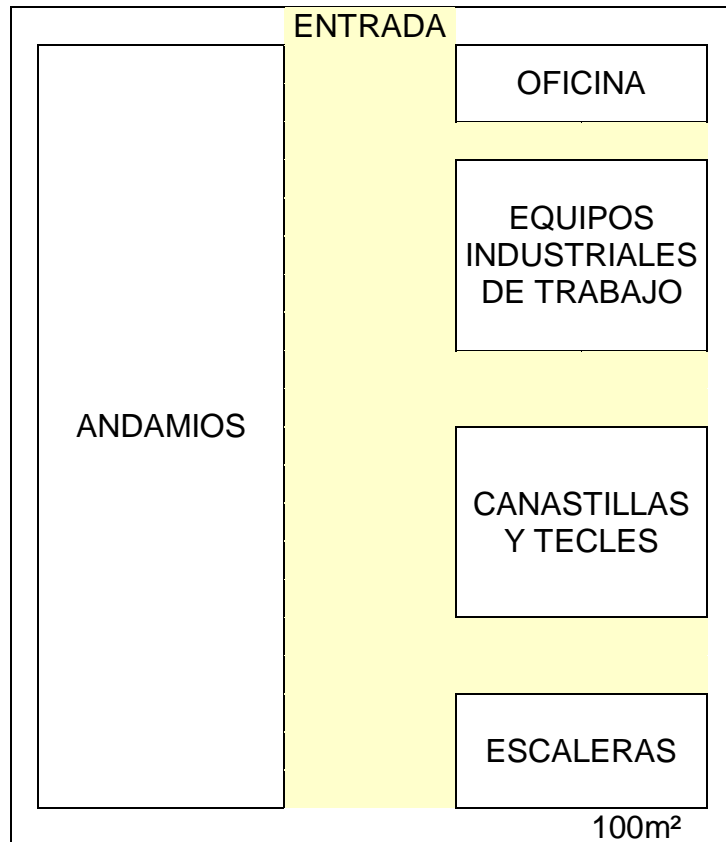


Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Adicionalmente la empresa requerirá contratar otro local el cual tendrá como objetivo funcionar como **bodega** la misma será de un mínimo de 100m cuadrados y se distribuirá de la siguiente manera.

GRAFICO N° 28

LOCAL DE BODEGA



Elaborado Por: Jaime Cartagenova

4.7.3. PROVEEDORES

Los proveedores son socios estratégicos de la empresa ya que de ellos depende el precio del servicio ofertado en el presente proyecto algunos de nuestros principales proveedores serán Pinturas Pintuco, Kiwi, Ferrisariato, Pintulac, Expocolor y Pinturas Cóndor entre otros.

Ya que la mayoría de ellos su posición de liderazgo está soportada por el servicio y la calidad de sus productos, que están ajustados a normas nacionales e internacionales.

4.7.4. RECURSOS HUMANOS

Para el desarrollo del proyecto se ha determinado la contratación del siguiente personal.

PERSONAL ADMINISTRATIVO

CARGO
Gerente
Contador
Secretaria
Jefe Comercial

PERSONAL OPERATIVO

CARGO
Vendedor Almacén 1
Vendedor Externo 1
Técnico en Pinturas
Jefe de Obra 1
Pintor 1
Pintor 2
Pintor 3
Jefe de Obra 2
Pintor 1
Pintor 2
Pintor 3
Chofer

Por lo cual se desarrolla el siguiente manual de funciones para determinar las tareas y responsabilidades de cada uno de los empleados

4.7.4.1. MANUAL DE FUNCIONES

Es un libro que confiere todas las actividades relacionadas con el funcionamiento y operación del área correspondiente. Este manual documenta los conocimientos, experiencia y tecnología del área, para hacer frente a sus retos y funciones, con el propósito de cumplir adecuadamente con su misión.

El manual describe la organización formal, mencionado, para cada puesto de trabajo, los objetivos del mismo, funciones, autoridad y responsabilidades.

Los manuales tienen por objeto el decirle a cada jefe o trabajador por escrito lo que se espera de él, en materia de funciones, tareas, responsabilidades, autoridad, comunicaciones, e interrelaciones dentro y fuera de la empresa.

4.7.4.1.1. OBJETIVOS DE UN MANUAL DE FUNCIONES

- Facilitar el proceso de reclutamiento y selección de personal.
- Identificar las necesidades de capacitación y desarrollo del personal.
- Servir de base en la calificación de meritos y la evaluación de puestos.
- Precisar las funciones encomendadas a cada cargo, para deslindar responsabilidades, evitar duplicaciones y detectar omisiones.
- Propiciar la uniformidad en el trabajo.
- Permitir el ahorro de tiempo y esfuerzos en la ejecución del trabajo evitando repetir instrucciones sobre lo que tiene que hacer el empleado.
- Sirve de medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, ya que facilita su incorporación a las diferentes unidades.
- Proporcionar el mejor aprovechamiento de los recursos humanos.

4.7.4.1.2 VENTAJAS

- Mayor facilidad en la toma de decisiones y en la ejecución de las mismas.
- No hay conflictos de autoridad ni fugas de responsabilidad.
- Es claro y sencillo.
- Útil en toda organización.
- La disciplina es fácil de mantener.

4.7.4.1.3. DESARROLLO DE MANUAL DE FUNCIONES PARA TECNO ACABADOS

1. GERENTE GENERAL

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	Gerente General
Objetivo: Liderar la empresa para el crecimiento de la misma	
FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS	
Generales: Es la persona encargada de la toma de decisiones y la gerencia de la empresa así como es el representante legal y judicial de la empresa	
Específicas: <ul style="list-style-type: none">• Administrar la empresa y responder por su funcionamiento• Elaboración de políticas y procedimientos de la empresa• Toma de decisiones• Cumplir y hacer cumplir las normas legales que imponga la Súper Intendencia de Compañías y otros entes reguladores.• Autorización de Gastos e Inversiones de la empresa.	

2. CONTADOR

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	CONTADOR
<p>Objetivo:</p> <p>Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, procedimientos y técnicas de contabilidad.</p>	
<p>FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS</p> <p>Generales:</p> <p>Es la persona encargada de la elaboración y control de los registros contables de la empresa como los estados financieros.</p> <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Presentar informes sobre el estado financiero de la empresa• Elaborar Balances trimestrales• Controlar ingresos y egresos.• Elaborar la el presupuesto mensual• Elaborar la declaraciones del SRI y realizar el respectivo tramite• Llevar la caja chica de la empresa• Manejo y control de cartera de clientes, proveedores e impuestos.• Llevar el control de las facturas emitidas a los clientes por prestación de servicios• Elaboración del rol de Pagos	

3. SECRETARIA

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	SECRETARIA
<p>Objetivo:</p> <p>Brindar un buen servicio y atender a las personas que nos visitan con amabilidad y respeto.</p>	
<p>FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS</p> <p>Generales:</p> <p>Es la encargada de la secretaria y por lo tanto se ocupa de recibir, registrar, guiar a las personas que visiten la organización así como también registrar al personal que labora en la misma.</p> <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Responder el teléfono.• Recibir a la gente que visita la institución.• Llevar un control de archivo.• Apoyar en las diferentes actividades que se realizan.• Apoyar la agenda de trabajo del Gerente.• Redactar informes, memorándums y otros documentos que se requiera• Realizar otras tareas solicitadas por el Gerente.	

4. JEFE COMERCIAL

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	JEFE COMERCIAL
<p>Objetivo:</p> <p>Controlar y supervisar los el desarrollo de las actividades y promover la promoción y publicidad de la empresa</p>	
<p>FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS</p> <p>Generales:</p> <p>Es la persona encargada del control y la supervisión del área operativa de la empresa</p> <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Recibir distribuir y supervisar la ejecución de las órdenes de trabajo del departamento operativo.• Llamar a los clientes para determinar la satisfacción del servicio.• Dotar de herramientas, materiales y equipo al personal• Supervisar la utilización y reintegro de los materiales entregados.• Entregar semanalmente informes sobre las órdenes de trabajo.• Proporcionar apoyo inmediato al personal de su área en el momento que lo requieran.• Acatar órdenes que de la gerencia de la empresa.	

PERSONAL OPERATIVO

5. VENDEDOR

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	VENDEDOR
<p>Objetivo:</p> <p>Ofertar el servicio y atender en cualquier duda a los clientes.</p>	
<p>FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS</p> <p>Generales:</p> <p>Es la encargada de traer clientes a la empresa</p> <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Responder el teléfono.• Recibir a la gente que visita la institución.• Proporcionar información del servicio a los clientes• Cuidar su cartera de clientes• Elaborar propuestas del servicio a los clientes.• Captar nuevos clientes.• Aportar al cumplimiento de los objetivos comerciales de la empresa.	

6. TECNICO EN PINTURAS

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	TECNICO EN PINTURAS
Objetivo: Realizar un trabajo con responsabilidad, respeto y eficacia.	
FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS Generales: Elaboración de las distintas mezclas de colores que en búsqueda de la satisfacción del cliente Específicas: <ul style="list-style-type: none">• Apoyo en las diferentes actividades que realiza el sistema.• Realiza el diseño de colores mediante la preparación de los mismos• Proporciona información a sus compañeros sobre cómo realizar las mezclas de los productos y sus respectivos diluyentes.• Conoce información técnica de los materiales de pintura y equipos.• Conoce como manipular las maquinarias necesarias para la mezcla de colores.	

7. JEFE DE OBRA

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	JEFE OBRA
<p>Objetivo: Controlar y supervisar los el desarrollo de las actividades del servicio que ofrece el grupo de trabajo al cual este encargado</p>	
<p>FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS</p> <p>Generales:</p> <p>Es la persona encargada del control y la supervisión del grupo de trabajo ha designado.</p> <p>Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Supervisar la ejecución de las órdenes de trabajo de su grupo.• Al finalizar el trabajo cobrar el restante y entregarlo a el área contable para con copia al jefe comercial.• Solicitar el material necesario para el desarrollo del trabajo• Cuidar que no se desperdicie el material• Entregar informes diarios obre el avance del trabajo	

8. PINTOR

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	PINTOR
Objetivo: Realizar un trabajo con responsabilidad, respeto y eficacia.	
FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS	
Generales: Elaboración de trabajos de pintura de exteriores e interiores en las edificaciones.	
Específicas: <ul style="list-style-type: none">• Ejecución de los trabajos indicados por el jefe de Obra.• Utilizar debidamente los materiales entregados para el desarrollo de sus actividades• Desempeñar las demás funciones asignadas por sus jefes inmediatos de acuerdo a la naturaleza del trabajo.	

9. CHOFER

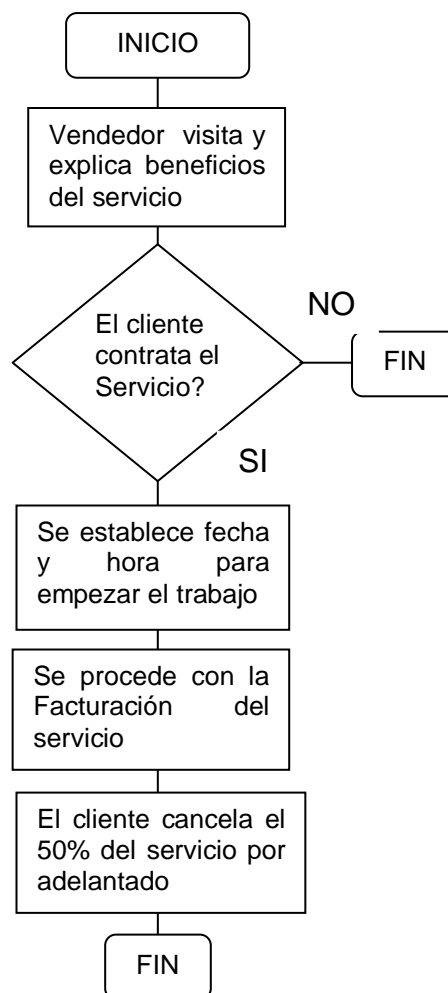
DENOMINACIÓN DEL PUESTO	CHOFER
Objetivo: Realizar un trabajo con responsabilidad, respeto y eficacia.	
FUNCIONES GENERALES Y ESPECIFICAS	
Generales: Cuidar de la buena presentación del Móvil Express y de las condiciones en que se encuentra cada uno.	
Específicas: <ul style="list-style-type: none">• Revisar el vehículo diariamente.• Realizar salidas a diferentes lugares según la ruta de trabajo indicado por sus superiores.• Apoyo en las diferentes actividades que realiza el sistema.• Llevar al personal que labora en esta institución a los lugares a donde sean necesarios.	

4.7.5. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS OPERACIONALES

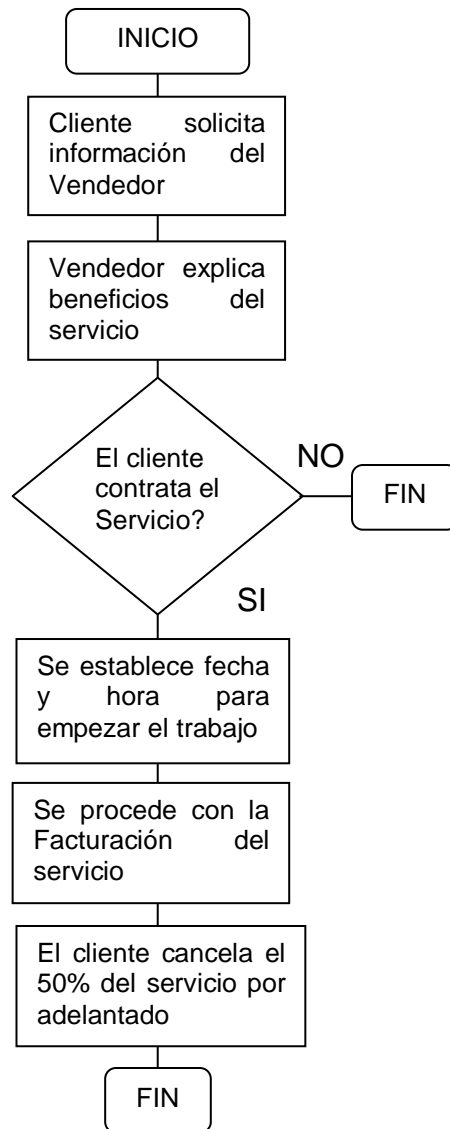
Entre los principales procesos y procedimientos que desarrollará la empresa se ha tomado los más importantes los cuales serán determinados mediante flujogramas como se detalla a continuación

4.7.5.1. PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO

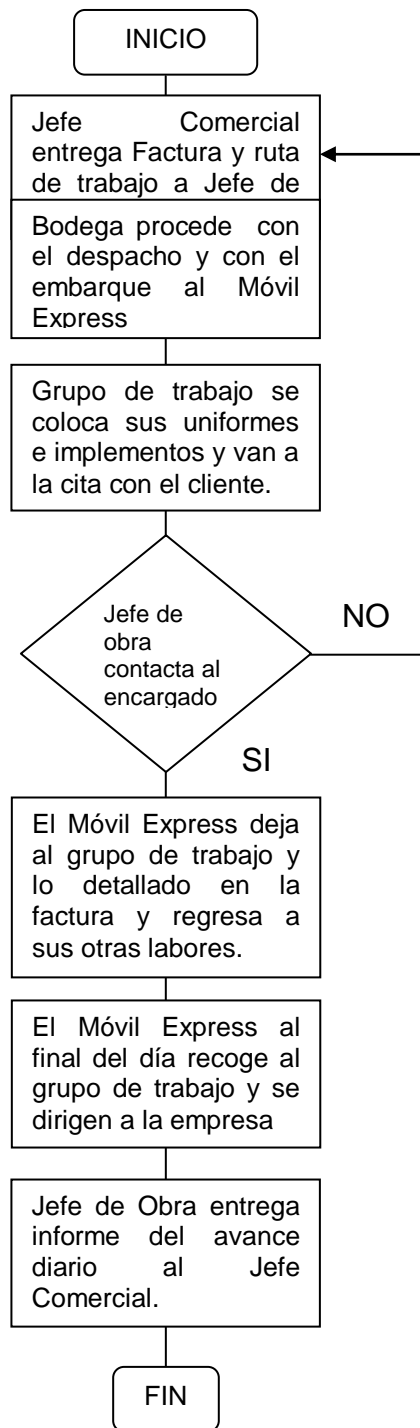
La empresa también cuenta con un vendedor externo el cual se encargara de visitar de puerta en puerta a los futuros clientes de la empresa. Y proceso se desarrolla como se muestra a continuación



En este caso se establece el proceso teniendo en cuenta que el cliente se acercara directamente a las oficinas para solicitar o no el servicio.



4.7.5.2. PROCESO DE DESARROLLO DEL SERVICIO



CAPITULO V

5.- ANALISIS FINANCIERO

5.1.- INVERSIONES

Las inversiones que se realizara para el desarrollo del proyecto detallado en el Cuadro N° 10 representan a los activos fijos y diferidos en gran parte así como también los gastos en los que se deberá incurrir para dar inicio a las actividades.

Para la empresa en cuestión se realizarán las siguientes inversiones entre otros valores:

Cuadro 11

DETALLE		VALOR
Local arriendo		500
Bodega arriendo		400
Muebles y Enseres (perchas, muebles de oficina,)		3000
Equipos de Computación		2150
Trasporte (distribución microbús)		13000
Equipos y Herramientas		
35	Andamios (tramos)	3150
2	Tecles	2000
2	Canastillas	3000
2	Escaleras	300
Equipos para protección Industrial (8 personas)		2500
Uniformes del personal (8 personas)		2500
Instrumentos y equipos para aplicación de la pintura		1500
Máquina Aerles		3500
Cuenta Bancaria		2500
TOTAL		40000

Fuente: Proformas

Elaborado por: Jaime Cartagenova

Inversión	\$ 10.000.00
Préstamo a solicitar	<u>\$ 30.000.00</u>
TOTAL A INVERTIR EN EL PROYECTO	\$ 40.000.00

5.2. CAPITAL DE TRABAJO

Para el capital de trabajo del presente proyecto, se ha destinado 10.0060,33 dólares los cuales serán distribuidos en los gastos detallados a continuación:

En la adquisición del inventario inicial el cual se detalla en el cuadro N°11 el mismo tiene un total de \$5.355,00.

Cuadro N° 12

COMPRAS PINTURA INTERIOR

Para 4000 m AL MES

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL
40	Canecas Latex vinil	\$ 60,00	\$ 2.400,00
10	Rodillos	\$ 4,50	\$ 45,00
100	Lijas	\$ 0,35	\$ 35,00
30	Maskig	\$ 1,00	\$ 30,00
2	Accesorios de limpieza	60,00	120,00
TOTAL			\$ 2.630,00

COMPRAS PINTURA EXTERIOR

Para 3500 m AL MES

CANTIDAD	DETALLE	VALOR	TOTAL
35	Canecas Latex vinil	\$ 70,00	\$ 2.450,00
20	Rodillos	\$ 4,50	\$ 90,00
100	Lijas	\$ 0,35	\$ 35,00
30	Maskig	\$ 1,00	\$ 30,00
2	Accesorios de limpieza	60,00	120,00
TOTAL			\$ 2.725,00

Fuente: Proformas

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Además, se destina un rubro del dinero en los principales gastos de inicio del ejercicio, también conocidos como otros activos que suman un total de \$780,00 dólares. Rubros tan importantes como son los gastos de constitución, los gastos en Publicidad y los Gastos en el estudio de mercadeo que busca la viabilidad del proyecto.

Cuadro N° 13

OTROS ACTIVOS	VALOR
Gastos constitución	300,00
Gastos estudio de mercado	200,00
Gasto publicidad	280,00
Total	780,00

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Los gastos de operación o gastos operacionales es una de las cuentas importantes para el desarrollo del proyecto ya que estas son indispensables para el inicio de las actividades, por lo que se destina \$809,33 al mes y se proporciona otra parte para los gastos en Servicios Básicos por un total de \$116,00 dólares ya que estos son importantes para el desarrollo de las actividades del proyecto

Cuadro N° 14

GASTOS OPERACIONALES	TOTAL MENSUAL
Mantenimiento auto-bus	80,00
Logística	59,33
Combustible	120,00
Arriendo Local Oficina y Ventas	300,00
Arriendo Bodega	250,00
TOTAL	809,33

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Cuadro N° 15

GASTOS	TOTAL MENSUAL
Teléfono	50,00
Agua	30,00
Luz	36,00
TOTAL	116,00

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Por ultimo se destina \$3.000,00 dólares correspondiente a los equipos de Oficina.

Con todos los valores detallados anteriormente se elabora el siguiente cuadro N° 15 donde se puntualiza cada uno de los valores asignados a los activos o gastos para el desarrollo del proyecto dando una suma por \$10.060,33 que de termino en un inicio como capital de trabajo

.Cuadro N° 16

CAPITAL DE TRABAJO

CONCEPTO	VALOR
INVENTARIOS	5355
OTROS ACTIVOS	780
GASTOS OPERACIONALES	809,33
Gastos en Servicios Básicos	116
Equipo de oficina	3000
TOTAL	10060,33

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

5.3.- FINANCIAMIENTO

El presente proyecto esta determinado una inversión total de \$40.000, Pero se posee un capital para el inicio del mismo de \$10.000 por lo que se solicitara un préstamo por \$30.000 dólares los cuales se obtendrán de la Corporación Financiera Nacional (CFN), por medio del programa emprendedor con una tasa de interés del 10.50% anual con un plazo de 5 años.

Cuadro N° 17

TABLAS DE AMORTIZACIÓN



capital	30.000,00
interés	10,50%
cuotas	60

CUOTA	FECHA	TERM. AMORT	CAP. AMORT	CUOTA INTERNA	CAPITAL VIVO	CAPITAL AMORT
					30.000,00	
1	1-ago-10	644,82	382,32	262,50	29.617,68	382,32
12	1-ago-11	644,82	420,77	224,05	25.184,84	420,77
24	1-ago-12	644,82	467,14	177,68	19.839,03	467,14
36	1-ago-13	644,82	518,62	126,20	13.904,10	518,62
48	1-ago-14	644,82	575,77	69,05	7.315,11	575,77
60	1-ago-15	644,82	639,22	5,59	0,00	639,22
						30.000,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional (CFN)

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

5.4. PROYECCION EN VENTAS

Para las proyecciones se determina que las ventas a realizarse serán en base a la calidad de Pinturas intermedia para no especular con calidades superiores las cuales tienen precios más altos, por lo que, se utiliza el precio \$2.75 para exteriores y \$2.30 para Interiores, teniendo en cuenta que se va a contar con dos grupos de trabajo: el primero para pinturas de exteriores los cuales pintaran como promedio 150 m² por lo tanto 3000m² al mes y el segundo para

pinturas en Interiores los cuales pintaran como promedio diario 200 m² por lo tanto 4000m² al mes.

A Continuación se detalla el precio inicial del 2010 y la proyección del mismo con relación a la inflación proyectada de cada año.

Cuadro N° 18

PRECIOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
pintura exteriores	2,75	2,80	2,90	3,00	3,11	3,21
pintura interiores	2,3	2,34	2,41	2,50	2,58	2,67

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

En base a la proyección de los precios se cálculo las ventas mensualmente y se detalla los valores anuales a continuación.

Cuadro N° 19



PROYECCION DE VENTAS

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO
VENTAS ESPERADAS	35000	63116	63300,276	197060,901	67740,64	40810,7205
VENTAS BRUTAS	87250	154205	165058	176860	189070	201690
VENTAS NETAS	76780	135700	145251	155637	166381	177487
IVA	10470	18505	19807	21223	22688	24203

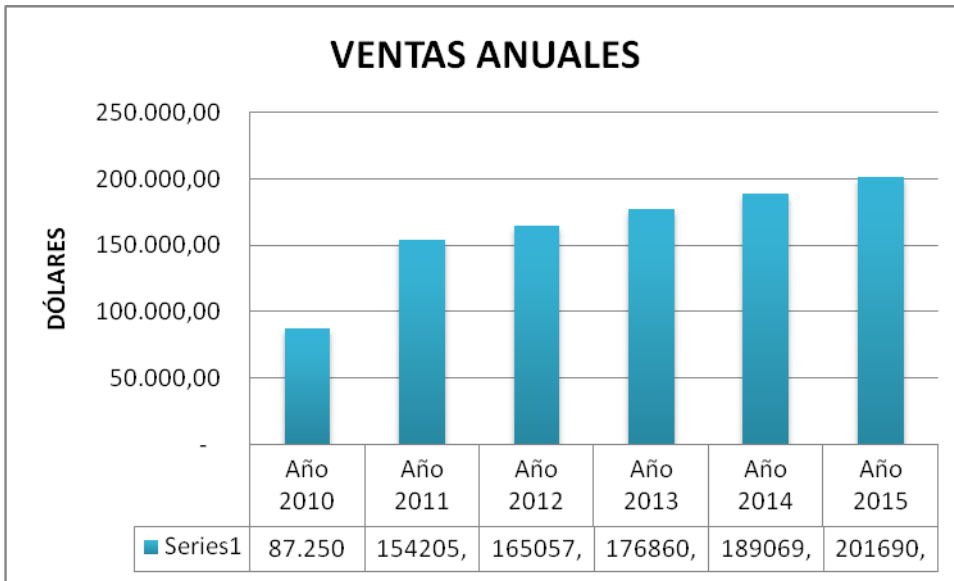
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PRODUCTO EN CANTIDAD METROS CUADRADOS	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO
Equipo de Trabajo pintura de exteriores	15000	25450	25320	157748	27096	16324
Equipo de Trabajo pintura de interiores	20000	37666	37980	39312	40644	24486

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PRODUCTO MONTO EN DOLARES	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO
Equipo de Trabajo pintura de exteriores	41.250,00	68397,38	73463,4936	78716,5442	84150,72	89767,83
Equipo de Trabajo pintura de interiores	46.000,00	85807,63	91594,1632	98143,6581	104918,99	111922,39
TOTAL	87.250,00	154205,01	165057,66	176860,20	189069,71	201690,22

Fuente: Premisas de trabajo Anexo

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

GRAFICO N°29



Fuente: Proyecciones en Ventas Cuadro N°18

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Como se ver en el grafico N°27 las ventas en el año 2010 son bajas con relación a los otros años pero se debe tener en cuenta que el valor solo abarca los 5 últimos meses del año ya que el inicio del ejercicio contable será a partir de Agosto del 2010. En el caso de los próximos años puede ver que las ventas tiene una tendencia al alta terminando el año 2015 con \$201.690.00 dólares.

5.5. ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados financieros son los informes que reportarán la situación económica financiera del proyecto. Los mismos fueron elaborados mensualmente con una duración de 5 años y se detallará a continuación los resultados anuales de cada uno de ellos.

5.5.1. BALANCE GENERAL

El presente balance detalla la situación financiera del proyecto y la relación que tiene los activos, pasivos y patrimonio la cual se elaboró mensualmente para uso administrativos y por requerimiento legal para la constitución de la empresa, se detalla en el Cuadro 19 los resultados de Diciembre Acumulado de cada uno de los años del proyecto los cuales tuvieron como base fundamental la inflación proyectada la cual se detalla en el Anexo N°9.

Cuadro 20
BALANCE GENERAL

Cuentas	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	ACUMULADO ACUMULADO
TOTAL ACTIVOS	68.068,46	58.419,88	63.172,45	72.382,38	86.078,88	107.721,86
ACTIVOS						
ACTIVO CIRCULANTE	36.711,45	32.180,47	42.050,63	56.378,17	75.192,26	101.952,83
Bancos	37.891,73	31.526,30	41.372,66	55.676,32	74.466,55	101.203,25
Inventarios						
Ctas por cobrar						
IVA PAGADO	-1.180,28	654,17	677,98	701,84	725,71	749,58
ACTIVO FIJO	29.532,67	24.571,07	19.609,48	14.647,88	9.686,29	4.724,69
Activos Fijos	31.600,00	31.600,00	31.600,00	31.600,00	31.600,00	31.600,00
Depreciación mensual Acumulada	-2.067,33	-7.028,93	-11.990,52	-16.952,12	-21.913,71	-26.875,31
OTROS ACTIVOS	1.824,33	1.668,33	1.512,33	1.356,33	1.200,33	1.044,33
Otros Activos	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Amortización	-65,00	-221,00	-377,00	-533,00	-689,00	-845,00
Gatos operacionales	809,33	809,33	809,33	809,33	809,33	809,33
Gastos de Constitución	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	68.068,46	58.419,88	63.172,45	72.382,38	86.078,88	107.721,86
PASIVO	33.126,78	29.646,27	26.357,62	22.539,48	18.118,55	16.300,63
PASIVO CORRIENTE	5.072,12	6.621,14	8.916,31	11.297,34	13.758,75	16.300,63
Pago proveedores						
IESS	499,37	508,35	526,86	545,40	563,95	582,50
Beneficios sociales	2.478,75	4.570,74	6.738,88	8.983,34	11.304,11	13.701,23
IVA Por pagar	2.094,00	1.542,05	1.650,58	1.768,60	1.890,70	2.016,90
Impuesto a la renta						
PASIVO BANCARIO	28.054,67	23.025,13	17.441,31	11.242,14	4.359,80	0,00
Préstamo	30.000,00	23.464,63	17.929,25	11.783,85	4.359,80	639,22
Pago Préstamo	1.945,33					
PATRIMONIO	34.941,67	28.773,61	36.814,82	49.842,90	67.960,33	91.421,23
Capital Pagado	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Reservas especiales						
Resultado Acumulado		15.900	17.732,04	23.522,31	33.926,69	49.248,14
Utilidad del ejercicio	24.941,67	2.873,29	9.082,78	16.320,59	24.033,64	32.173,09
Diferencia entre Pasivo y Patrimonio	-	0	-0,00	-	-	-

Elaborado Por: Jaime Cartagena

5.5.2. ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIAS

Este balance es un informe donde se conoce el resultado económico del proyecto, en este caso por los servicios ofertados como son el servicio de pinturas de exteriores e interiores. El cuadro detallado a continuación la información acumulada de los años que durara el proyecto refleja la diferencia entre los ingresos y egresos del mismo, el cual se elaboró mensualmente basado en la inflación Esperada según el cuadro de las premisas de trabajo (Anexo N°9)

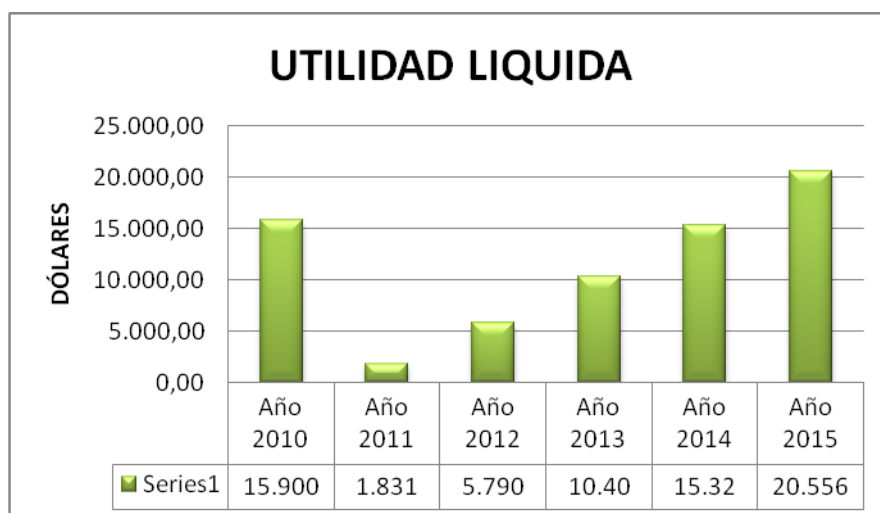
Cuadro 21

LIQUIDACION DE UTILIDADES

(EN DÓLARES)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CUENTAS	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO
RESULTADO DEL EJERCICIO	24.941,67	2.873,29	9.082,78	16.320,59	24.033,64	32.244,08
(-) 15% Participación empleados	3.741,25	430,99	1.362,42	2.448,09	3.605,05	4.837
UTILIDAD ANTES DE IMP. RENTA	21.200,42	2.442,30	7.720,37	13.872,50	20.428,60	27.407
(-) 25% Impuesto a la Renta	5.300,11	610,57	1.930,09	3.468,13	5.107,15	6.852
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	15.900,32	1.831,72	5.790,27	10.404,38	15.321,45	20.556
(-) 10% Reserva Legal	0,00	-	-	-	-	-
UTILIDAD LIQUIDA	15.900,32	1.831,72	5.790,27	10.404,38	15.321,45	20.556

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

GRAFICO N° 30



Fuente: Estado de Pérdidas y Ganancias Cuadro N°20

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Como se puede ver en el Gráfico N°28 la utilidad refleja un alta- bajo abrupto, todo se da por que el primer año 2010 la utilidad del proyecto es de \$15.900 pero los gastos este año van a ser menores a los otros años ya que el Acumulado del año 2010 esta calculad en base a los 5 últimos meses del mismo. Pero en si la viabilidad del proyecto se demuestra con la subida del 50% mas o menos de año a año de las mismas ya que como se demuestra en el cuadro sube aproximadamente de año a año \$5.000 dólares.

Cuadro N° 21

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS

(EN DÓLARES)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cuentas	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO	DICIEMBRE ACUMULADO
<u>INGRESOS</u>						
VENTAS						
Equipo de Trabajo pintura de exteriores	41.250,00	68.397,38	73.463,49	78.716,54	84.150,72	89.767,83
Equipo de Trabajo pintura de interiores	46.000,00	85.807,63	91.594,16	98.143,66	104.918,99	111.922,39
TOTAL INGRESOS	87.250,00	154.205,01	165.057,66	176.860,20	189.069,71	201.690,22
<u>EGRESOS</u>						
GASTOS OPERACIONALES						
Publicidad	280,00	285,04	295,42	305,81	316,21	326,62
Beneficios sociales	4.168,75	10.185,09	10.555,83	10.927,39	11.298,92	11.670,66
IESS	2.496,83	6.100,24	6.322,29	6.544,84	6.767,36	6.990,01
Sueldos y Salarios	20.550,00	50.207,76	52.035,32	53.866,97	55.698,44	57.530,92
INVENTARIOS	-	-	-	-	-	-
Compras Materiales Pintura Interiores	13.150,00	32.128,08	33.297,54	34.469,62	35.641,58	36.814,19
Compras Materiales Pintura Exteriores	13.625,00	33.288,60	34.500,31	35.714,72	36.929,02	38.143,98
Arriendo Local Oficina y Ventas	1.500,00	3.664,80	3.798,20	3.931,90	4.065,58	4.199,34
Arriendo Bodega	1.250,00	3.054,00	3.165,17	3.276,58	3.387,98	3.499,45
Agua	150,00	366,48	379,82	393,19	406,56	419,93
Luz	180,00	439,78	455,78	471,83	487,87	503,92
Telecomunicaciones	250,00	610,80	633,03	655,32	677,60	699,89
Combustible	600,00	1.465,92	1.492,42	1.490,69	1.488,96	1.487,38
mantenimiento vehiculo	400,00	977,28	1.012,85	1.048,51	1.084,15	1.119,82
otros gastos (LOGISTICA)	296,67	732,00	759,32	786,04	812,77	839,51
Depreciación	2.067,33	4.961,60	4.961,60	4.961,60	4.961,60	4.961,60
Amortización	65,00	156,00	156,00	156,00	156,00	156,00
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	61.029,57	148.623,46	153.820,89	159.000,98	164.180,60	169.363,21
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	1.278,75	2.708,26	2.153,99	1.538,63	855,46	82,93
TOTAL EGRESOS	62.308,33	151.331,72	155.974,87	160.539,61	165.036,07	169.446,14
RESULTADOS DEL EJERCICIO	24.941,67	2.873,29	9.082,78	16.320,59	24.033,64	32.244,08

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

5.5.3. FLUJO DE CAJA CORRIENTE Y DESCONTADO

Cuadro N° 22

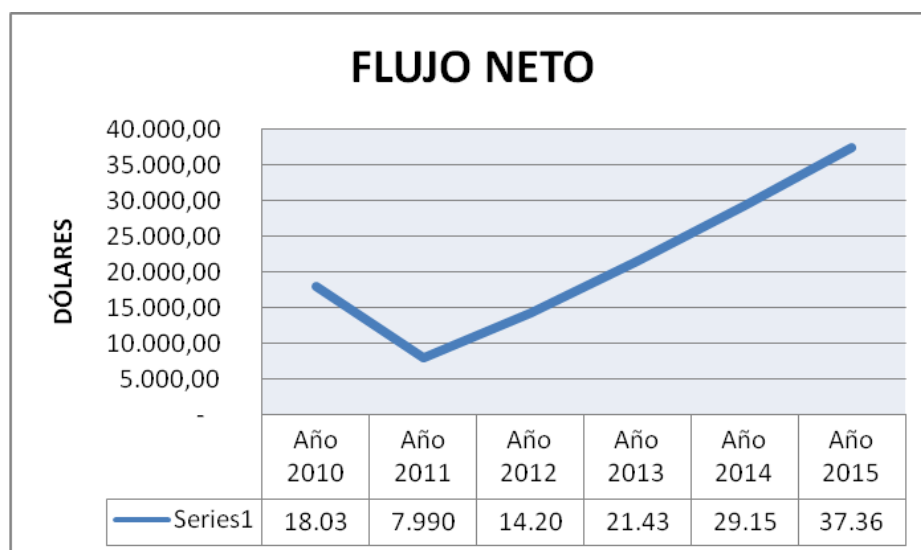


FLUJO DE CAJA CORRIENTE Y DESCONTADO (En dólares)

	Inversión Inicial	Final Año 1 2010	Año 2 2011	Año 3 2012	Año 4 2013	Año 5 2014	Año 6 2015
Total Ingresos por ventas	40,000.00	87,250.00	154,205.01	165,057.66	176,860.20	189,069.71	201,690.22
FUENTES	40,000.00	87,250.00	154,205.01	165,057.66	176,860.20	189,069.71	201,690.22
USOS	-	71,349.68	151,331.72	155,974.87	160,539.61	165,036.07	169,446.14
INGRESOS – EGRESOS	-40,000.00	15,900.32	2,873.29	9,082.78	16,320.59	24,033.64	32,244.08
(+) DEPRECIACION		2,067.33	4,961.60	4,961.60	4,961.60	4,961.60	4,961.60
(+) AMORTIZACION		65.00	156	156	156	156	156
FLUJO NETO		18,032.65	7,990.89	14,200.38	21,438.18	29,151.24	37,361.68

Elaborado Por: Balance general y estado de Perdidas y Ganancias
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

GRAFICO N° 31



Fuente: Flujo de Caja Corriente y Descontado Cuadro N°22
Elaborado Por: Jaime Cartagenova

Según el flujo de caja del cuadro N° 22 el proyecto tiene liquidez con un flujo Neto de 5 cifras

5.6. EVALUACION FINANCIERA

Con la evaluación financiera se procederá al análisis de la posible rentabilidad o viabilidad del proyecto para se utilizo los índices detallados a continuación en el cuadro N°23.

Cuadro 23

INDICES DE EVALUACIÓN

CONCEPTO	Inversión Inicial	Final Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
FLUJOS DE FONDOS NOMINALES		15,900.32	2,873.29	9,082.78	16,320.59	24,033.64	32,244.08
TASA DE DESCUENTO APLICABLE:Ke	-40,000.00	0.13	0.11	0.13	0.13	0.13	0.13
FACTOR DE VALOR ACTUAL:1/(1+Ke) ^{ti}		0.88	0.82	0.70	0.61	0.54	0.53
FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS		14,048.70	2,344.80	6,318.08	9,986.45	12,889.58	17,129.97
FNC _i ACTUALIZADOS Y ACUMULADOS		14,048.70	16,393.50	22,711.58	32,698.03	45,587.61	62,717.58
SUMA DE LOS FNC _i ACTUALIZADOS		62,717.58					
MONTO DE LA INVERSION INICIAL		-40,000.00					

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

VALOR ACTUAL NETO	22,718
RELACION BENEFICIO/COSTO (B/C)	56.79%
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	26.97%

5.6.1. TIR

El TIR indica el porcentaje que rendirá el proyecto con referencia al manejo financiero. En este caso el TIR es del 26.97%, siendo mayor a la tasa activa del préstamo solicitado el cual determina la viabilidad del mismo haciendo atractiva su inversión, es decir el TIR del proyecto en mención es la tasa de interés con la cual se invertiría sin llegar a perder nada.

5.6.2. VAN

El VAN refleja que invirtiendo \$40.000 al cabo de 5 años, hoy en día tendría como utilidad el proyecto \$22.718.

Siendo el valor positivo del VAN significa que conviene invertir dado que el proyecto dará mas ganancias que el dinero invertido.

5.6.3. COSTO BENEFICIO

Este permite equilibrar los ingresos y egresos, pasados, presentes y futuros por lo que si nuestro costo beneficio es del 56.79% diremos que por cada dólar invertido en el proyecto obtendremos una utilidad del 56.79%

CAPITULO IV

6.1. CONCLUSIONES

Al finalizar el actual estudio en pro de la búsqueda de la factibilidad del presente proyecto, elaboro este resumen investigativo con juicio respaldado en los datos obtenidos los cuales fueron extraídos de fuentes oficiales las siguientes conclusiones.

- El sector de la construcción en el Ecuador, como a escala mundial, se ha visto duramente afectado en lo que va de 2009. Dos años atrás el segmento creció 10% y en 2008 tuvo un despunte del 13% tendiendo el mayor crecimiento de las últimas tres décadas. Pero el primer semestre de 2009 muestra una reducción del 6,5% y para finales de ese año, el crecimiento fue solo del 3% demostrando que este sector tuvo un descenso el cual pudo haber sido afectado por la crisis mundial, reduciéndose así el flujo de las remesas de nuestros migrantes.
- Por medio del estudio realizado para el presente proyecto, se pudo percatar que: a pesar de la crisis financiera mundial, el Ecuador siempre está con inversiones en el campo de la construcción, tal es el caso que el Gobierno Nacional incentivó con créditos a bajos intereses por medio del Banco de la Vivienda, y el Banco del Pacífico. La inversión según fuentes oficiales de gobierno fueron de 200 millones de dólares.
- A nivel país existe una alta demanda habitacional, por lo que existen constructoras que permanentemente ofrecen planes habitacionales con financiamiento en las distintas entidades bancarias, siendo atractivo el endeudamiento por las facilidades brindadas. También, la migración tiene un alto impacto en la

inversión de la construcción, con el envío de las remesas un alto porcentaje de estas se destina a este campo, el cual se convierte en un objetivo al momento de emigrar.

- Se pudo identificar que en el sector norte de la Ciudad de Quito, está la mayor cantidad de edificaciones que de cierta manera han utilizado el tipo de servicio propuesto en el proyecto; pero, en algunos casos fue recibido a satisfacción y en otros no. Un 46% de propietarios, administradores o encargados de las edificaciones contrató un tipo de servicio para mantenimiento, sin embargo no conocen empresas especializadas que brinden garantías como el servicio propuesto.
- En la mayor cantidad de edificaciones se realiza periódicamente un mantenimiento integral de pinturas, con un 28% cada 4 años, seguido de 24% cada tres años y 23% cada dos años (según fuente tomada de las encuestas). Convirtiéndose en un mercado potencial para la inversión en este tipo de servicios.
- En el proyecto denominado: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE PINTURA Y MANTENIMIENTO INTEGRAL PARA LA CONSTRUCCIÓN EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO. Se plantea que teniendo políticas apropiadas, con una estructura empresarial bien definida y claros objetivos de beneficios comunes, para los trabajadores y sus propietarios es factible tener un funcionamiento en este mercado.

6.2. RECOMENDACIONES

El modelo de servicio propuesto en la presente tesis tiene como objetivo la búsqueda de la satisfacción del cliente tanto interno como externo y el crecimiento a futuro de la empresa. Para lo cual se menciona las siguientes recomendaciones:

- Para empezar el proyecto es conveniente empezar con un plan estratégico de publicidad para lo cual se recomienda, utilizar todas las herramientas que nos ofrece el marketing y publicidad.
- Se debe tener siempre datos actualizados de la competencia con sus precios y nuevos servicios, esto implica analizar estrategias y objetivos a corto y largo plazo, también hay que tener en consideración el crecimiento de la demanda del servicio para estar preparados para enfrentar una posible saturación del mismo.
- Se recomienda implementar un sistema basado en gestión por procesos para mantener un enfoque administrativo de pirámide invertida donde el pilar fundamental sea el cliente y el empleado ya que no es suficiente contar con un esquema organizado de prestación de servicios si no hay que garantizar la viabilidad del mismo.
- Armar una base de datos con fichas completas de los clientes y darles seguimiento continuo y con ello fidelizar al cliente con la empresa.
- En las encuestas realizadas se pudo evidenciar que no han contratado empresas de servicio como la propuesta, eso debido a la desconfianza que existe al acudir a desconocidos, por lo tanto, sería recomendable realizar una campaña publicitaria para dar a conocer a la empresa que tiene personal altamente capacitado, con valores humanos y profesionales. Se debe ofrecer un rango de garantía para crear confianza y fidelidad en nuestros clientes.

- Es necesario realizar alianzas estratégicas con empresas constructoras, sin convertirse en una competencia, más bien por el contrario, ser una alternativa de solución.

6.3. BIBLIOGRAFIA

- Banco Central del Ecuador: Boletín coyuntural Anual 2009
- Banco Central del Ecuador: Estudio Mensual de Opinión Empresarial
- Flacso Ecuador: Análisis de la Coyuntura del Ecuador del 2009
- Código del Trabajo
- Ecuador en Cifras Fuente: <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>
- Marketing Estratégico, Tercera Edición Jean Jacques Lambin
- El proceso Estratégico, Edición Breve Henry Mintzberg/ James Brian Quinn, Jolth Voyer
- Enciclopedia de la Construcción David Fernández García.
- Administración de Recursos Humanos, Decimo segunda Edición Brohlander/Shell (Sherman).
- Ley de Compañías, reglamento de la Superintendencia de Compañías en el Ecuador.

ANEXO Nº 1

ENCUESTA PILOTO

El objetivo de la presente es determinar el porcentaje de aceptación del estudio a realizarse.

¿Estaría usted dispuesto a contratar una empresa de Servicio de Pintura y Mantenimiento Integral para su edificación?

Si No

ANEXO Nº 2

ESTRATO Nº 1

Nº	PARROQUIA URBANA	VIVIENDA	POBLACION
1	EL CONDADO	109	3889
1	EL CONDADO	1549	5194
1	EL CONDADO	1801	6259
1	EL CONDADO	1480	5283
1	EL CONDADO	1451	5414
1	EL CONDADO	1328	4693
1	EL CONDADO	1422	4972
1	EL CONDADO	1341	5339
1	EL CONDADO	1326	4951
1	EL CONDADO	1638	6174
1	EL CONDADO	1563	5844
1	EL CONDADO	1405	5210
2	CARCELEN	1480	5478
2	CARCELEN	1402	4979
2	CARCELEN	1545	5465
2	CARCELEN	1699	5487
2	CARCELEN	1711	5940
2	CARCELEN	1631	5830
2	CARCELEN	1813	6355
2	CARCELEN	1912	4866
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1692	5170
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1497	5586
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1396	5163
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1520	5763
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1480	5373
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1389	5030
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1759	6234
3	COMITÉ DEL PUEBLO	1740	6212

ESTRATO Nº 2

Nº	PARROQUIA URBANA	VIVIENDA	POBLACION
4	PONCEANO	1613	5569
4	PONCEANO	1834	6000
4	PONCEANO	1761	5993
4	PONCEANO	1656	6095
4	PONCEANO	1751	5878
4	PONCEANO	1715	5553
4	PONCEANO	1691	5648
4	PONCEANO	1795	5887
4	PONCEANO	1701	6051
4	PONCEANO	1845	6072
5	COTOCOLLAO	1498	4951
5	COTOCOLLAO	1670	5730
5	COTOCOLLAO	1627	5436
5	COTOCOLLAO	1703	5729
5	COTOCOLLAO	1468	4631
5	COTOCOLLAO	1482	5099
5	COTOCOLLAO	1510	5125
6	COCHAPAMBA	1516	5460
6	COCHAPAMBA	1667	6833
6	COCHAPAMBA	1599	6533
6	COCHAPAMBA	1669	5934
6	COCHAPAMBA	1619	4588
6	COCHAPAMBA	1579	5411
6	COCHAPAMBA	1550	4950
6	COCHAPAMBA	1626	5394
6	COCHAPAMBA	1618	5746

ESTRATO Nº 3

Nº	PARROQUIA URBANA	VIVIENDA	POBLACION
7	CONCEPCION	1391	4753
7	CONCEPCION	2069	6529
7	CONCEPCION	1636	4991
7	CONCEPCION	1584	4951
7	CONCEPCION	1745	5367
7	CONCEPCION	1564	4957
7	CONCEPCION	1551	4975
7	CONCEPCION	1563	5465
8	KENNEDY	1763	6233
8	KENNEDY	1692	5687
8	KENNEDY	1812	5898
8	KENNEDY	1707	5649
8	KENNEDY	1915	6349
8	KENNEDY	1957	6284
8	KENNEDY	1574	5838
8	KENNEDY	1650	5380
8	KENNEDY	1598	5348
8	KENNEDY	1588	5137
8	KENNEDY	1621	5058
8	KENNEDY	1942	6283
8	KENNEDY	1761	5899
8	KENNEDY	1578	4972
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1600	5520
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1598	5645
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1612	5861
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1519	5383
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1801	6175
9	SAN ISIDRO DEL INCA	1547	5566

ESTRATO N° 4

N°	PARROQUIA URBANA	VIVIENDA	POBLACION
10	JIPIJAPA	1859	5859
10	JIPIJAPA	1621	5172
10	JIPIJAPA	1665	5154
10	JIPIJAPA	1709	5082
10	JIPIJAPA	1573	4871
10	JIPIJAPA	1777	5231
10	JIPIJAPA	1703	3918
10	JIPIJAPA	1595	4368
11	INAQUITO	1666	5003
11	INAQUITO	1672	4173
11	INAQUITO	1682	4278
11	INAQUITO	1721	4724
11	INAQUITO	1493	3236
11	INAQUITO	1745	5400
11	INAQUITO	1778	3916
11	INAQUITO	1600	4157
11	INAQUITO	1455	3345
11	INAQUITO	1659	3563
11	INAQUITO	1701	4450
11	INAQUITO	1493	3451
12	RUMIPAMBA	1689	4911
12	RUMIPAMBA	1562	4263
12	RUMIPAMBA	1643	4537
12	RUMIPAMBA	1528	4301
12	RUMIPAMBA	1631	5381
12	RUMIPAMBA	1471	4003
12	RUMIPAMBA	1514	4070
12	RUMIPAMBA	1408	4065
13	BELISARIO QUEVEDO	1338	4054
13	BELISARIO QUEVEDO	1555	4707
13	BELISARIO QUEVEDO	1597	4354
13	BELISARIO QUEVEDO	1557	4716
13	BELISARIO QUEVEDO	1547	5086
13	BELISARIO QUEVEDO	1510	5606
13	BELISARIO QUEVEDO	1459	5331
13	BELISARIO QUEVEDO	1571	4646
13	BELISARIO QUEVEDO	1868	5739
13	BELISARIO QUEVEDO	1443	4523
13	BELISARIO QUEVEDO	1374	4177
	TOTAL DE LAS PARROQUIAS	194209	632532

ANEXO N° 3

ENCUESTA

Sírvase contestar las siguientes preguntas, su respuesta será de mucha utilidad para la investigación que estamos realizando acerca del mantenimiento de las edificaciones del Sector Norte de la Ciudad de Quito.

Sector o Barrio donde se encuentra la edificación: _____

Nombre del Encuestado: _____

Cargo que ocupa: _____ Teléfono: _____ (opcional)

1. ¿Realiza usted Mantenimiento con revestimiento de pintura en su edificación?

Si No

2. Con que frecuencia realizan mantenimientos de la edificación?

1 Año 2 Años

3 Años 4 Años

Otros (especifique) _____

3. ¿Cuánto invierte en el mantenimiento de la edificación?

500 --1000 dólares 1001 – 1500 dólares

1501 – 2000 dólares 2001 – 2500 dólares

Más (especifique) _____

4. El valor que usted paga por mantenimiento es:

Por metro cuadrado _____

Por obra _____

Personal a sueldo _____

Otros (especifique) _____

5. ¿Ha contratado usted alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral?

Si No

Especifique _____

Si su respuesta fue positiva responda la siguiente pregunta

6. ¿Cómo percibió el servicio de la empresa que le realizó el mantenimiento de la edificación?

Excelente Muy Bueno

Bueno Regular

7. ¿Volvería a contratar el servicio?

Si No

¿Por qué? _____

8. ¿Si tienen alguna sugerencia para este tipo de servicio escríbala?

GRACIAS POR SU COLABORACION

JRCE

ANEXO Nº 4

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Sector o Barrio donde se realizaron las encuestas.

# DE ENCUESTA	DIRECCION	SECTOR O BARRIO	#	%
26	N 34-125	INAQUITO	1	0.88
27	N 36-147	INAQUITO	1	0.88
28	N 33-319	INAQUITO	1	0.88
29	N34-259	INAQUITO	1	0.88
30	E 3-131	INAQUITO	1	0.88
31	Ed. Copladi 3123	INAQUITO	1	0.88
32	N 34-311	INAQUITO	1	0.88
33	N 35-17	INAQUITO	1	0.88
34	N 35-29	INAQUITO	1	0.88
35	Ed unifinsa N 34-33	INAQUITO	1	0.88
36	N 34-301	INAQUITO	1	0.88
37	N 34-289	INAQUITO	1	0.88
38	N 37-101	INAQUITO	1	0.88
39	N 37-102	INAQUITO	1	0.88
40	N 37-61	INAQUITO	1	0.88
41	N 36-181	INAQUITO	1	0.88
42	N 36-177	INAQUITO	1	0.88
43	N 36-165	INAQUITO	1	0.88
44	N 36-161	INAQUITO	1	0.88
45	N 36-49 vivaldi	INAQUITO	1	0.88
46	N 35-211	INAQUITO	1	0.88
47	N 35-165	INAQUITO	1	0.88
48	N 35-149 Ed. Amazonas park	INAQUITO	1	0.88
49	N 35-113	INAQUITO	1	0.88
50	N 35-89	INAQUITO	1	0.88
51	N 35-73	INAQUITO	1	0.88
52	Euro center diursa	INAQUITO	1	0.88
53	N 39-216	INAQUITO	1	0.88
54	E 4-123	INAQUITO	1	0.88
55	E 39-123	INAQUITO	1	0.88
56	E 39-90 casa Vivanco	INAQUITO	1	0.88
57	N 39-79	INAQUITO	1	0.88
58	N 39-34	INAQUITO	1	0.88
59	N 39-33	INAQUITO	1	0.88
60	N 37-271	INAQUITO	1	0.88
61	N 38-70	INAQUITO	1	0.88
		TOTAL	36	31.86

# DE ENCUESTA	DIRECCION	SECTOR O BARRIO	#	%
62	Paris E10 N 43-150	RUMIPAMBA	1	0.88
63	E 8-122 el universo	RUMIPAMBA	1	0.88
64	E 8-113 Ed. Andre	RUMIPAMBA	1	0.88
65	E 6-118 Ed. Solis	RUMIPAMBA	1	0.88
66	N 32-83 Ed. Neira	RUMIPAMBA	1	0.88
67	Maldonado donasa Oe1-30	RUMIPAMBA	1	0.88
68	Oe3-115	RUMIPAMBA	1	0.88
69	Oe3-162 soboc grafic	RUMIPAMBA	1	0.88
70	Oe1-17 krisconfa	RUMIPAMBA	1	0.88
71	Oe3-179 Banco del pichincha	RUMIPAMBA	1	0.88
72	Oe3-107	RUMIPAMBA	1	0.88
73	Oe3-137	RUMIPAMBA	1	0.88
74	Oe3-173	RUMIPAMBA	1	0.88
75	Oe3-39	RUMIPAMBA	1	0.88
76	Oe3-61	RUMIPAMBA	1	0.88
77	Oe1-49 nueva	RUMIPAMBA	1	0.88
78	Oe3-53	RUMIPAMBA	1	0.88
79	OE3-151	RUMIPAMBA	1	0.88
80	Oe1-91	RUMIPAMBA	1	0.88
81	Oe1-109	RUMIPAMBA	1	0.88
82	Oe1-18	RUMIPAMBA	1	0.88
83	Oe1-107	RUMIPAMBA	1	0.88
84	k- kraace Oe1-28	RUMIPAMBA	1	0.88
		TOTAL	23	20.35

# DE ENCUESTA	DIRECCION	SECTOR O BARRIO	#	%
1	N 47-33 Av. De los shyris	JIPUJAPA	1	0.88
2	Casales Providencia	JIPUJAPA	1	0.88
3	N 42-134	JIPUJAPA	1	0.88
4	N 43-11	JIPUJAPA	1	0.88
5	N 37-202 Ed. Shyris	JIPUJAPA	1	0.88
6	N 40-70 Ed. Paladio	JIPUJAPA	1	0.88
7	Conjunto Parque real	JIPUJAPA	1	0.88
8	1100 Ed. Rita Plaza	JIPUJAPA	1	0.88
9	432 Ed. Orion	JIPUJAPA	1	0.88
10	Direc TV 2120	JIPUJAPA	1	0.88
11	El varonasi E 10-56	JIPUJAPA	1	0.88
12	Torres de san Isidro	JIPUJAPA	1	0.88
13	2680 Av. Shyris	JIPUJAPA	1	0.88
14	N 33-15	JIPUJAPA	1	0.88
15	N 33-25	JIPUJAPA	1	0.88
16	N 33-54	JIPUJAPA	1	0.88
17	N 33-58	JIPUJAPA	1	0.88
18	N 36-72	JIPUJAPA	1	0.88
19	N 37-254	JIPUJAPA	1	0.88
20	N 34-80	JIPUJAPA	1	0.88
21	N39-67 ISSPOL	JIPUJAPA	1	0.88
22	N 42-156	JIPUJAPA	1	0.88
23	N 41-151 Ed. Axios	JIPUJAPA	1	0.88
24	N 42-31	JIPUJAPA	1	0.88
25	N 42-125	JIPUJAPA	1	0.88
		TOTAL	25	22.12

# DE ENCUESTA	DIRECCION	SECTOR O BARRIO	#	%
85	N25-13	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
86	N26-21	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
87	N25-39 Av. 10 de agosto y colon\	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
88	N33-46	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
89	N33-72	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
90	N33-96	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
91	N34-18	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
92	N34-22	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
93	N34-38	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
94	N34-48	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
95	N33-76	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
96	24-118 (9 pisos)	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
97	E1-14 (16 pisos)	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
98	2657 Tauro	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
99	Freile ardiani N26-146	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
100	N27-72	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
101	N29-45	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
102	Edificio el tablón N26-78	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
103	N28-75	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
104	N29-116	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
105	N31-06	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
106	Ed. Empresa eléctrica quito	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
107	N31-07	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
108	N32-47	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
109	N32-40	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
110	N34-88	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
111	N34-102	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
112	N34-97	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
113	N34-91	BELISARIO QUEVEDO	1	0.88
		TOTAL	29	25.66
		TOTALES	113	100.00

ANEXO Nº 5
TABULACION DE LAS ENCUESTAS

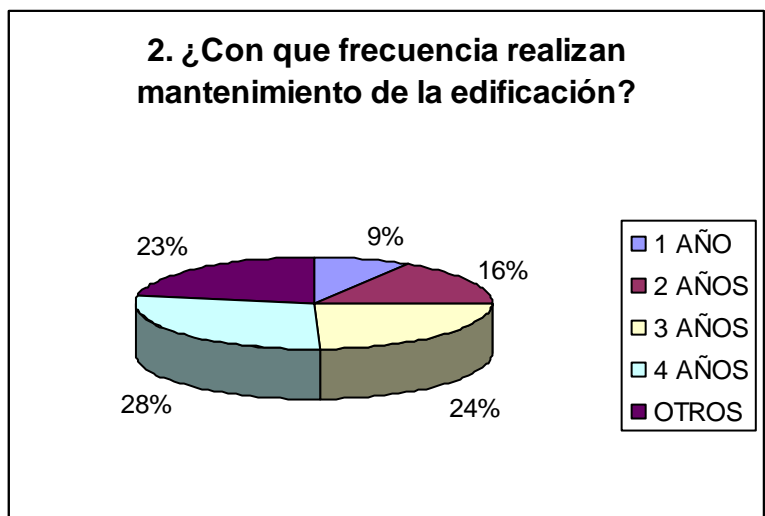
1. ¿Realiza usted Mantenimiento con revestimiento de pintura en su edificación?

OPCION	Nº	%
SI	111	98.23
NO	2	1.77
TOTAL	113	100.00



2. ¿Con que frecuencia realizan mantenimiento de la edificación?

OPCION	Nº	%
1 AÑO	10	9.01
2 AÑOS	18	16.22
3 AÑOS	27	24.32
4 AÑOS	31	27.93
OTROS	25	22.52
TOTAL	111	100.00



DESGLOSE DE OTROS 22.52%

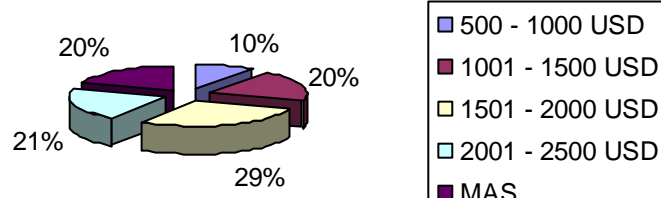
# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	OTROS
1	JIPUJAPA	En rango
2	JIPUJAPA	En rango
3	JIPUJAPA	5
4	JIPUJAPA	6
5	JIPUJAPA	5
6	JIPUJAPA	En rango
7	JIPUJAPA	En rango
8	JIPUJAPA	3veces al año
9	JIPUJAPA	En rango
10	JIPUJAPA	En rango
11	JIPUJAPA	En rango
12	JIPUJAPA	En rango
13	JIPUJAPA	En rango
14	JIPUJAPA	En rango
15	JIPUJAPA	En rango
16	JIPUJAPA	En rango
17	JIPUJAPA	5
18	JIPUJAPA	En rango
19	JIPUJAPA	En rango
20	JIPUJAPA	En rango
21	JIPUJAPA	2veces al año
22	JIPUJAPA	En rango
23	JIPUJAPA	En rango
24	JIPUJAPA	En rango
25	JIPUJAPA	En rango
26	INAQUITO	En rango
27	INAQUITO	En rango
28	INAQUITO	En rango
29	INAQUITO	En rango
30	INAQUITO	5
31	INAQUITO	En rango
32	INAQUITO	En rango
33	INAQUITO	5
34	INAQUITO	En rango
35	INAQUITO	En rango
36	INAQUITO	8
37	INAQUITO	En rango
38	INAQUITO	En rango
39	INAQUITO	En rango
40	INAQUITO	En rango
41	INAQUITO	En rango
42	INAQUITO	En rango
43	INAQUITO	En rango
44	INAQUITO	En rango
45	INAQUITO	En rango
46	INAQUITO	En rango
47	INAQUITO	5
48	INAQUITO	En rango
49	INAQUITO	5
50	INAQUITO	En rango
51	INAQUITO	En rango
52	INAQUITO	En rango
53	INAQUITO	En rango
54	INAQUITO	En rango
55	INAQUITO	5
56	INAQUITO	En rango
57	INAQUITO	6

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	OTROS
58	INAQUITO	5
59	INAQUITO	8
60	INAQUITO	5
61	INAQUITO	5
62	RUMIPAMBA	En rango
63	RUMIPAMBA	En rango
64	RUMIPAMBA	En rango
65	RUMIPAMBA	En rango
66	RUMIPAMBA	En rango
67	RUMIPAMBA	5
68	RUMIPAMBA	En rango
69	RUMIPAMBA	En rango
70	RUMIPAMBA	En rango
71	RUMIPAMBA	En rango
72	RUMIPAMBA	5
73	RUMIPAMBA	En rango
74	RUMIPAMBA	7
75	RUMIPAMBA	En rango
76	RUMIPAMBA	En rango
77	RUMIPAMBA	En rango
78	RUMIPAMBA	En rango
79	RUMIPAMBA	En rango
80	RUMIPAMBA	En rango
81	RUMIPAMBA	En rango
82	RUMIPAMBA	En rango
83	RUMIPAMBA	En rango
84	RUMIPAMBA	En rango
85	BELISARIO QUEVEDO	En rango
86	BELISARIO QUEVEDO	En rango
87	BELISARIO QUEVEDO	En rango
88	BELISARIO QUEVEDO	10
89	BELISARIO QUEVEDO	En rango
90	BELISARIO QUEVEDO	En rango
91	BELISARIO QUEVEDO	En rango
92	BELISARIO QUEVEDO	En rango
93	BELISARIO QUEVEDO	En rango
94	BELISARIO QUEVEDO	En rango
95	BELISARIO QUEVEDO	En rango
96	BELISARIO QUEVEDO	5
97	BELISARIO QUEVEDO	En rango
98	BELISARIO QUEVEDO	En rango
99	BELISARIO QUEVEDO	En rango
100	BELISARIO QUEVEDO	8
101	BELISARIO QUEVEDO	En rango
102	BELISARIO QUEVEDO	En rango
103	BELISARIO QUEVEDO	En rango
104	BELISARIO QUEVEDO	En rango
105	BELISARIO QUEVEDO	En rango
106	BELISARIO QUEVEDO	En rango
107	BELISARIO QUEVEDO	En rango
108	BELISARIO QUEVEDO	En rango
109	BELISARIO QUEVEDO	En rango
110	BELISARIO QUEVEDO	En rango
111	BELISARIO QUEVEDO	En rango
112	BELISARIO QUEVEDO	En rango
113	BELISARIO QUEVEDO	En rango

3. ¿Cuánto invierte en el mantenimiento de la edificación?

OPCION	Nº	%
500 - 1000 DOLARES	11	9.91
1001 - 1500 DOLARES	22	19.82
1501 - 2000 DOLARES	33	29.73
2001 - 2500 DOLARES	23	20.72
MAS	22	19.82
TOTAL	111	100.00

3. ¿Cuánto invierte en el mantenimiento de la edificación?



DESGLOSE DEL %19.82

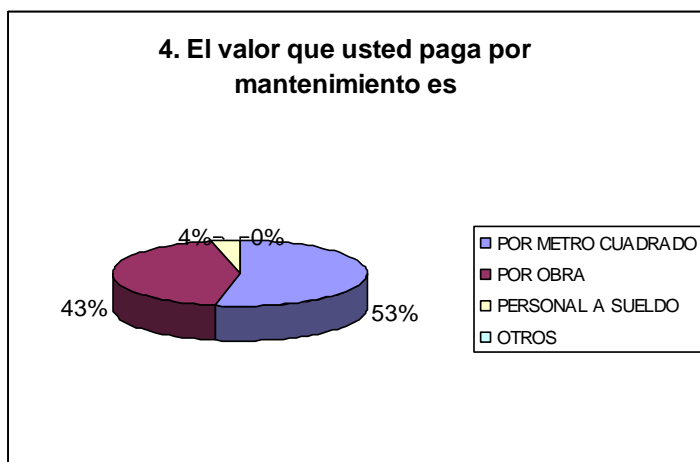
# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	MAS
1	JIPIJAPA	En rango
2	JIPIJAPA	En rango
3	JIPIJAPA	5000
4	JIPIJAPA	En rango
5	JIPIJAPA	En rango
6	JIPIJAPA	En rango
7	JIPIJAPA	En rango
8	JIPIJAPA	En rango
9	JIPIJAPA	En rango
10	JIPIJAPA	En rango
11	JIPIJAPA	En rango
12	JIPIJAPA	En rango
13	JIPIJAPA	En rango
14	JIPIJAPA	En rango
15	JIPIJAPA	En rango
16	JIPIJAPA	En rango
17	JIPIJAPA	5000
18	JIPIJAPA	En rango
19	JIPIJAPA	En rango
20	JIPIJAPA	En rango
21	JIPIJAPA	En rango
22	JIPIJAPA	En rango
23	JIPIJAPA	En rango
24	JIPIJAPA	En rango
25	JIPIJAPA	En rango
26	INAQUITO	6000
27	INAQUITO	En rango
28	INAQUITO	En rango
29	INAQUITO	En rango
30	INAQUITO	4000
31	INAQUITO	En rango
32	INAQUITO	En rango
33	INAQUITO	5000
34	INAQUITO	En rango
35	INAQUITO	En rango
36	INAQUITO	6000
37	INAQUITO	En rango
38	INAQUITO	3000

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	MAS
39	INAQUITO	En rango
40	INAQUITO	En rango
41	INAQUITO	En rango
42	INAQUITO	En rango
43	INAQUITO	En rango
44	INAQUITO	En rango
45	INAQUITO	En rango
46	INAQUITO	3000
47	INAQUITO	6000
48	INAQUITO	En rango
49	INAQUITO	6500
50	INAQUITO	4000
51	INAQUITO	En rango
52	INAQUITO	En rango
53	INAQUITO	En rango
54	INAQUITO	En rango
55	INAQUITO	6000
56	INAQUITO	En rango
57	INAQUITO	8000
58	INAQUITO	10000
59	INAQUITO	10000
60	INAQUITO	8000
61	INAQUITO	5000
62	RUMIPAMBA	En rango
63	RUMIPAMBA	En rango
64	RUMIPAMBA	En rango
65	RUMIPAMBA	En rango
66	RUMIPAMBA	5000
67	RUMIPAMBA	En rango
68	RUMIPAMBA	4000
69	RUMIPAMBA	5000
70	RUMIPAMBA	En rango
71	RUMIPAMBA	En rango
72	RUMIPAMBA	En rango
73	RUMIPAMBA	En rango
74	RUMIPAMBA	En rango
75	RUMIPAMBA	En rango
76	RUMIPAMBA	En rango

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	MAS
77	RUMIPAMBA	En rango
78	RUMIPAMBA	En rango
79	RUMIPAMBA	En rango
80	RUMIPAMBA	En rango
81	RUMIPAMBA	En rango
82	RUMIPAMBA	En rango
83	RUMIPAMBA	En rango
84	RUMIPAMBA	En rango
85	BELISARIO QUEVEDO	En rango
86	BELISARIO QUEVEDO	En rango
87	BELISARIO QUEVEDO	En rango
88	BELISARIO QUEVEDO	3000
89	BELISARIO QUEVEDO	En rango
90	BELISARIO QUEVEDO	En rango
91	BELISARIO QUEVEDO	En rango
92	BELISARIO QUEVEDO	En rango
93	BELISARIO QUEVEDO	En rango
94	BELISARIO QUEVEDO	En rango
95	BELISARIO QUEVEDO	En rango
96	BELISARIO QUEVEDO	En rango
97	BELISARIO QUEVEDO	En rango
98	BELISARIO QUEVEDO	En rango
99	BELISARIO QUEVEDO	En rango
100	BELISARIO QUEVEDO	8000
101	BELISARIO QUEVEDO	En rango
102	BELISARIO QUEVEDO	En rango
103	BELISARIO QUEVEDO	En rango
104	BELISARIO QUEVEDO	En rango
105	BELISARIO QUEVEDO	En rango
106	BELISARIO QUEVEDO	En rango
107	BELISARIO QUEVEDO	En rango
108	BELISARIO QUEVEDO	En rango
109	BELISARIO QUEVEDO	En rango
110	BELISARIO QUEVEDO	En rango
111	BELISARIO QUEVEDO	En rango
112	BELISARIO QUEVEDO	En rango
113	BELISARIO QUEVEDO	En rango

4. El valor que usted paga por mantenimiento es:

OPCION	Nº	%
POR METRO CUADRADO	59	53.15
POR OBRA	48	43.24
PERSONAL A SUELDO	4	3.60
OTROS	0	0.00
TOTAL	111	100.00



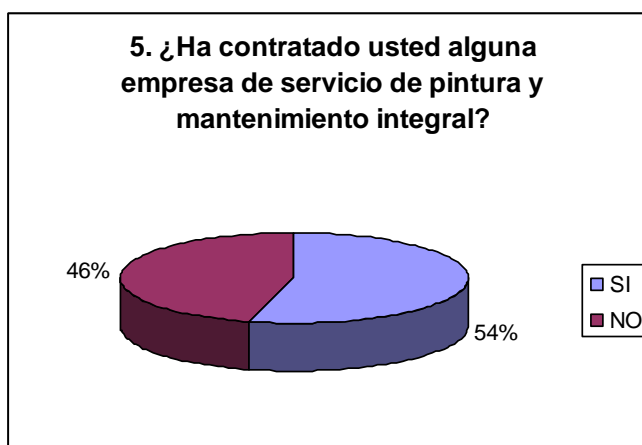
# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	OTROS
1	JIPUJAPA	En rango
2	JIPUJAPA	En rango
3	JIPUJAPA	En rango
4	JIPUJAPA	En rango
5	JIPUJAPA	En rango
6	JIPUJAPA	En rango
7	JIPUJAPA	En rango
8	JIPUJAPA	En rango
9	JIPUJAPA	En rango
10	JIPUJAPA	En rango
11	JIPUJAPA	En rango
12	JIPUJAPA	En rango
13	JIPUJAPA	En rango
14	JIPUJAPA	En rango
15	JIPUJAPA	En rango
16	JIPUJAPA	En rango
17	JIPUJAPA	En rango
18	JIPUJAPA	En rango
19	JIPUJAPA	En rango
20	JIPUJAPA	En rango
21	JIPUJAPA	En rango
22	JIPUJAPA	En rango
23	JIPUJAPA	En rango
24	JIPUJAPA	En rango
25	JIPUJAPA	En rango
26	INAQUITO	En rango
27	INAQUITO	En rango
28	INAQUITO	En rango
29	INAQUITO	En rango
30	INAQUITO	En rango
31	INAQUITO	En rango
32	INAQUITO	En rango
33	INAQUITO	En rango
34	INAQUITO	En rango
35	INAQUITO	En rango
36	INAQUITO	En rango
37	INAQUITO	En rango
38	INAQUITO	En rango

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	OTROS
39	INAQUITO	En rango
40	INAQUITO	En rango
41	INAQUITO	En rango
42	INAQUITO	En rango
43	INAQUITO	En rango
44	INAQUITO	En rango
45	INAQUITO	En rango
46	INAQUITO	En rango
47	INAQUITO	En rango
48	INAQUITO	En rango
49	INAQUITO	En rango
50	INAQUITO	En rango
51	INAQUITO	En rango
52	INAQUITO	En rango
53	INAQUITO	En rango
54	INAQUITO	En rango
55	INAQUITO	En rango
56	INAQUITO	En rango
57	INAQUITO	En rango
58	INAQUITO	En rango
59	INAQUITO	En rango
60	INAQUITO	En rango
61	INAQUITO	En rango
62	RUMIPAMBA	En rango
63	RUMIPAMBA	En rango
64	RUMIPAMBA	En rango
65	RUMIPAMBA	En rango
66	RUMIPAMBA	En rango
67	RUMIPAMBA	En rango
68	RUMIPAMBA	En rango
69	RUMIPAMBA	En rango
70	RUMIPAMBA	En rango
71	RUMIPAMBA	En rango
72	RUMIPAMBA	En rango
73	RUMIPAMBA	En rango
74	RUMIPAMBA	En rango
75	RUMIPAMBA	En rango
76	RUMIPAMBA	En rango

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	OTROS
77	RUMIPAMBA	En rango
78	RUMIPAMBA	En rango
79	RUMIPAMBA	En rango
80	RUMIPAMBA	En rango
81	RUMIPAMBA	En rango
82	RUMIPAMBA	En rango
83	RUMIPAMBA	En rango
84	RUMIPAMBA	En rango
85	BELISARIO QUEVEDO	En rango
86	BELISARIO QUEVEDO	En rango
87	BELISARIO QUEVEDO	En rango
88	BELISARIO QUEVEDO	En rango
89	BELISARIO QUEVEDO	En rango
90	BELISARIO QUEVEDO	En rango
91	BELISARIO QUEVEDO	En rango
92	BELISARIO QUEVEDO	En rango
93	BELISARIO QUEVEDO	En rango
94	BELISARIO QUEVEDO	En rango
95	BELISARIO QUEVEDO	En rango
96	BELISARIO QUEVEDO	En rango
97	BELISARIO QUEVEDO	En rango
98	BELISARIO QUEVEDO	En rango
99	BELISARIO QUEVEDO	En rango
100	BELISARIO QUEVEDO	En rango
101	BELISARIO QUEVEDO	En rango
102	BELISARIO QUEVEDO	En rango
103	BELISARIO QUEVEDO	En rango
104	BELISARIO QUEVEDO	En rango
105	BELISARIO QUEVEDO	En rango
106	BELISARIO QUEVEDO	En rango
107	BELISARIO QUEVEDO	En rango
108	BELISARIO QUEVEDO	En rango
109	BELISARIO QUEVEDO	En rango
110	BELISARIO QUEVEDO	En rango
111	BELISARIO QUEVEDO	En rango
112	BELISARIO QUEVEDO	En rango
113	BELISARIO QUEVEDO	En rango

5. ¿Ha contratado usted alguna empresa de servicio de pintura y mantenimiento integral?

OPCION	Nº	%
SI	60	54.05
NO	51	45.95
TOTAL	111	100.00



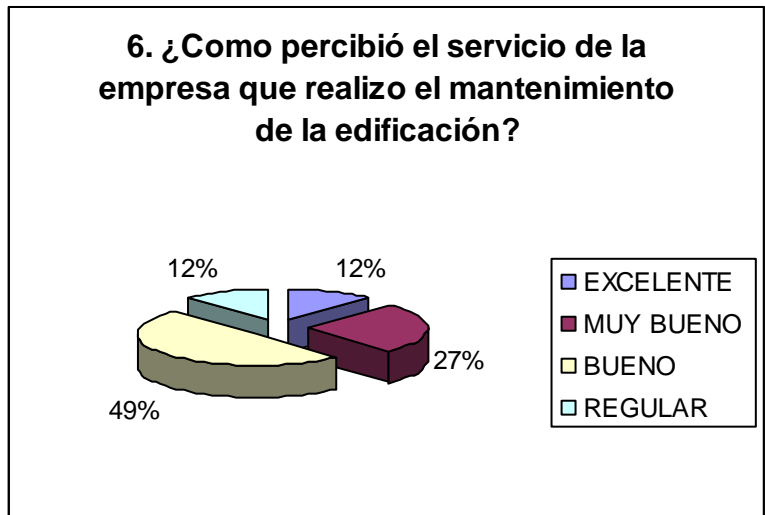
# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	ESPECIFIQUE
1	JIPUJAPA	Emp privada
2	JIPUJAPA	No respuesta
3	JIPUJAPA	Emp de limpieza
4	JIPUJAPA	No respuesta
5	JIPUJAPA	No respuesta
6	JIPUJAPA	No respuesta
7	JIPUJAPA	No respuesta
8	JIPUJAPA	No respuesta
9	JIPUJAPA	No respuesta
10	JIPUJAPA	No respuesta
11	JIPUJAPA	No respuesta
12	JIPUJAPA	Emp de pintura
13	JIPUJAPA	No respuesta
14	JIPUJAPA	No respuesta
15	JIPUJAPA	No respuesta
16	JIPUJAPA	No respuesta
17	JIPUJAPA	Emp. Privada
18	JIPUJAPA	albañil
19	JIPUJAPA	No respuesta
20	JIPUJAPA	No respuesta
21	JIPUJAPA	No respuesta
22	JIPUJAPA	No respuesta
23	JIPUJAPA	Emp de construcción
24	JIPUJAPA	No respuesta
25	JIPUJAPA	Emp privada
26	INAQUITO	No respuesta
27	INAQUITO	No respuesta
28	INAQUITO	Emp privada
29	INAQUITO	pintor
30	INAQUITO	albañil
31	INAQUITO	albañil
32	INAQUITO	pintor
33	INAQUITO	obrero pintor
34	INAQUITO	albañil
35	INAQUITO	pintores
36	INAQUITO	Fab de pintura
37	INAQUITO	pintor
38	INAQUITO	obra

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	ESPECIFIQUE
39	INAQUITO	No respuesta
40	INAQUITO	albañiles
41	INAQUITO	No respuesta
42	INAQUITO	obreros
43	INAQUITO	almacén
44	INAQUITO	conocido
45	INAQUITO	fabrica
46	INAQUITO	pintor
47	INAQUITO	pintor
48	INAQUITO	Emp. privada
49	INAQUITO	albañil
50	INAQUITO	Emp. Privada
51	INAQUITO	Emp. Privada
52	INAQUITO	obrero pintor
53	INAQUITO	empleados
54	INAQUITO	Emp. De pintura y acabados
55	INAQUITO	pintor privado
56	INAQUITO	pintores
57	INAQUITO	fabrica
58	INAQUITO	pintor
59	INAQUITO	Eme. privada
60	INAQUITO	albañiles
61	INAQUITO	almacén
62	RUMIPAMBA	No respuesta
63	RUMIPAMBA	conocido
64	RUMIPAMBA	No respuesta
65	RUMIPAMBA	empresa
66	RUMIPAMBA	Emp. privada
67	RUMIPAMBA	Emp. Racines
68	RUMIPAMBA	obrero
69	RUMIPAMBA	No respuesta
70	RUMIPAMBA	No respuesta
71	RUMIPAMBA	No respuesta
72	RUMIPAMBA	almacén de pinturas
73	RUMIPAMBA	Emp. privada
74	RUMIPAMBA	No respuesta
75	RUMIPAMBA	No respuesta
76	RUMIPAMBA	No respuesta

# DE ENCUESTA	SECTOR O BARRIO	ESPECIFIQUE
77	RUMIPAMBA	No respuesta
78	RUMIPAMBA	No respuesta
79	RUMIPAMBA	No respuesta
80	RUMIPAMBA	No respuesta
81	RUMIPAMBA	No respuesta
82	RUMIPAMBA	No respuesta
83	RUMIPAMBA	No respuesta
84	RUMIPAMBA	No respuesta
85	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
86	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
87	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
88	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
89	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
90	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
91	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
92	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
93	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
94	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
95	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
96	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
97	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
98	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
99	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
100	BELISARIO QUEVEDO	almacén de pinturas
101	BELISARIO QUEVEDO	Emp. privada
102	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
103	BELISARIO QUEVEDO	Emp. privada
104	BELISARIO QUEVEDO	albañil
105	BELISARIO QUEVEDO	albañil
106	BELISARIO QUEVEDO	Emp. De mantenimiento
107	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
108	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
109	BELISARIO QUEVEDO	obreros
110	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
111	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
112	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta
113	BELISARIO QUEVEDO	No respuesta

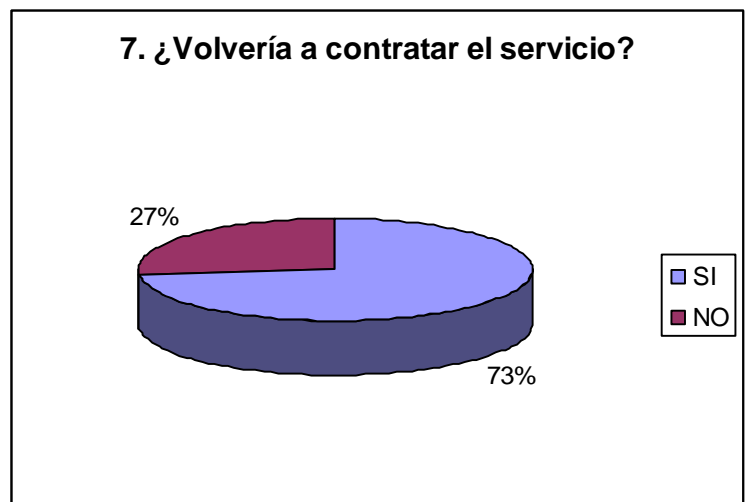
6. ¿Cómo percibió el servicio de la empresa que realizó el mantenimiento de la edificación?

OPCION	Nº	%
EXCELENTE	7	11.67
MUY BUENO	16	26.67
BUENO	30	50.00
REGULAR	7	11.67
TOTAL	60	100.00



7. ¿Volvería a contratar el servicio?

OPCION	Nº	%
SI	44	73.33
NO	16	26.67
TOTAL	60	100.00



8. Si tiene alguna sugerencia para este tipo de servicio escríbala:

Los encuestados no supieron dar sugerencias debido a que no han accedido al servicio de una empresa especializada en pintura y mantenimiento de edificaciones, sino en su lugar al tradicional servicio prestado por pintores, albañiles, entre otros, sin ninguna especialización.

ANEXO Nº 6



ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO	
Bancos	4980,67		
Inventarios Inicial	8450,00	PASIVO A LARGO PLAZO	
		Cuentas por pagar	30.000,00
ACTIVO FIJO		PATRIMONIO	
Equipo de computación	2150,00	Capital	10.000,00
Equipo de oficina	3000,00		
Vehículo	15000,00		
Maquinaria	4000,00		
Instrumentos y equipos para aplicación de la pintura	1500,00		
OTROS ACTIVOS			
Gastos Operacionales	139,33		
Gastos constitución	300,00		
Gastos estudio de mercado	200,00		
Gasto publicidad	280,00		
TOTAL ACTIVOS	40000,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	40.000,00

ANEXO N° 7

Sueldos y Salarios Mensuales del personal:

Cuadro 14

CARGO	SALARIOS
Gerente	400,00
Contador	300,00
Secretaria	250,00
Jefe Comercial	350,00
Vendedor Almacén 1	250,00
Vendedor Externo 1	300,00
Técnico en Pinturas	250,00
Jefe de Obra 1	300,00
Pintor 1	250,00
Pintor 2	250,00
Pintor 3	250,00
Jefe de Obra 2	300,00
Pintor 1	250,00
Pintor 2	250,00
Pintor 3	250,00
Chofer	300,00
TOTAL	4500,00

Elaborado Por: Jaime Cartagenova

En un principio se contará con dos equipos de trabajo los cuales seguirán incrementando conforme la demanda del servicio siga creciendo.

ANEXO Nº 8

INFLACION ESPERADA

FECHA		Nº			INFLACION
Ene-04	98.81	1			
Feb-04	99.49	2	0.0069		
Mar-04	100.18	3	0.007		
Abr-04	100.84	4	0.0065		
May-04	100.36	5	-0.0048		
Jun-04	100.05	6	-0.0031		
Jul-04	99.43	7	-0.0062		
Ago-04	99.46	8	0.0003		
Sep-04	99.69	9	0.0023		
Oct-04	99.97	10	0.0028		
Nov-04	100.38	11	0.0042		
Dic-04	100.32	12	-0.0006		
Ene-05	100.57	13	0.0025		
Feb-05	100.84	14	0.0027	0.0136	1.36
Mar-05	101.10	15	0.0026	0.0092	0.92
Abr-05	101.95	16	0.0084	0.011	1.1
May-05	102.13	17	0.0018	0.0177	1.77
Jun-05	102.20	18	0.0007	0.0215	2.15
Jul-05	102.04	19	-0.0016	0.0262	2.62
Ago-05	101.89	20	-0.0015	0.0245	2.45
Sep-05	102.62	21	0.0072	0.0294	2.94
Oct-05	102.98	22	0.0035	0.0302	3.02
Nov-05	103.16	23	0.0017	0.0276	2.76
Dic-05	103.46	24	0.0029	0.0313	3.13
Ene-06	103.96	25	0.0048	0.0337	3.37
Feb-06	104.69	26	0.007	0.0382	3.82
Mar-06	105.38	27	0.0066	0.0423	4.23
Abr-06	105.45	28	0.0007	0.0343	3.43
May-06	105.30	29	-0.0014	0.031	3.1
Jun-06	105.06	30	-0.0023	0.028	2.8
Jul-06	105.09	31	0.0003	0.0299	2.99
Ago-06	105.32	32	0.0022	0.0337	3.37
Sep-06	105.92	33	0.0057	0.0322	3.22
Oct-06	106.29	34	0.0035	0.0321	3.21
Nov-06	106.47	35	0.0017	0.0321	3.21
Dic-06	106.43	36	-0.0004	0.0287	2.87
Ene-07	106.75	37	0.003	0.0268	2.68
Feb-07	106.82	38	0.0007	0.0203	2.03
Mar-07	106.92	39	0.0009	0.0146	1.46
Abr-07	106.91	40	-0.0001	0.0138	1.38
May-07	106.95	41	0.0004	0.0157	1.57
Jun-07	107.36	42	0.0038	0.0219	2.19
Jul-07	107.81	43	0.0042	0.0259	2.59
Ago-07	107.89	44	0.0007	0.0244	2.44
Sep-07	108.65	45	0.007	0.0258	2.58
Oct-07	108.80	46	0.0014	0.0236	2.36
Nov-07	109.34	47	0.005	0.027	2.7
Dic-07	109.97	48	0.0058	0.0333	3.33
Ene-08	111.22	49	0.0114	0.0419	4.19
Feb-08	112.27	50	0.0094	0.051	5.1
Mar-08	113.93	51	0.0148	0.0656	6.56
Abr-08	115.66	52	0.0152	0.0818	8.18
May-08	116.88	53	0.0105	0.0928	9.28
Jun-08	117.76	54	0.0075	0.0969	9.69
Jul-08	118.45	55	0.0059	0.0987	9.87
Ago-08	118.70	56	0.0021	0.1002	10.02
Sep-08	119.48	57	0.0066	0.0997	9.97
Oct-08	119.52	58	0.0003	0.0985	9.85
Nov-08	119.33	59	-0.0016	0.0914	9.14
Dic-08	119.68	60	0.0029	0.0883	8.83
Ene-09	120.52	61	0.007	0.0836	8.36
Feb-09	121.09	62	0.0047	0.0786	7.86
Mar-09	122.41	63	0.0109	0.0744	7.44
Abr-09	123.21	64	0.0065	0.0653	6.53
May-09	123.20	65	-0.0001	0.0541	5.41
Jun-09	123.10	66	-0.0008	0.0453	4.53
Jul-09	123.01	67	-0.0007	0.0385	3.85
Ago-09	122.65	68	-0.0029	0.0333	3.33
Sep-09	123.41	69	0.0062	0.0329	3.29
Oct-09	123.71	70	0.0024	0.0351	3.51
Nov-09	124.12	71	0.0033	0.0401	4.01
Dic-09	124.84	72	0.0058	0.0431	4.31

FECHA		Nº			INFLACION
Ene-10	125.87	73	0.0083	0.0444	4.44
Feb-10	126.30	74	0.0034	0.043	4.3
Mar-10	124.25	75	-0.0162	0.015	1.5
Abr-10	124.63	76	0.0031	0.0115	1.15
May-10	125.02	77	0.0031	0.0148	1.48
Jun-10	125.41	78	0.0031	0.0188	1.88
Jul-10	125.8	79	0.0031	0.0227	2.27
Ago-10	126.19	80	0.0031	0.0289	2.89
Sep-10	126.58	81	0.0031	0.0257	2.57
Oct-10	126.97	82	0.0031	0.0264	2.64
Nov-10	127.36	83	0.0031	0.0261	2.61
Dic-10	127.75	84	0.0031	0.0233	2.33
Ene-11	128.14	85	0.0031	0.018	1.8
Feb-11	128.53	86	0.003	0.0177	1.77
Mar-11	128.92	87	0.003	0.0376	3.76
Abr-11	129.31	88	0.003	0.0376	3.76
May-11	129.7	89	0.003	0.0374	3.74
Jun-11	130.09	90	0.003	0.0373	3.73
Jul-11	130.47	91	0.0029	0.0371	3.71
Ago-11	130.86	92	0.003	0.037	3.7
Sep-11	131.25	93	0.003	0.0369	3.69
Oct-11	131.64	94	0.003	0.0368	3.68
Nov-11	132.03	95	0.003	0.0367	3.67
Dic-11	132.42	96	0.003	0.0366	3.66
Ene-12	132.81	97	0.0029	0.0364	3.64
Feb-12	133.2	98	0.0029	0.0363	3.63
Mar-12	133.59	99	0.0029	0.0362	3.62
Abr-12	133.98	100	0.0029	0.0361	3.61
May-12	134.37	101	0.0029	0.036	3.6
Jun-12	134.76	102	0.0029	0.0359	3.59
Jul-12	135.15	103	0.0029	0.0359	3.59
Ago-12	135.54	104	0.0029	0.0358	3.58
Sep-12	135.92	105	0.0028	0.0356	3.56
Oct-12	136.31	106	0.0029	0.0355	3.55
Nov-12	136.7	107	0.0029	0.0354	3.54
Dic-12	137.09	108	0.0029	0.0353	3.53
Ene-13	137.48	109	0.0028	0.0352	3.52
Feb-13	137.87	110	0.0028	0.0351	3.51
Mar-13	138.26	111	0.0028	0.035	3.5
Abr-13	138.65	112	0.0028	0.0349	3.49
May-13	139.04	113	0.0028	0.0348	3.48
Jun-13	139.43	114	0.0028	0.0347	3.47
Jul-13	139.82	115	0.0028	0.0346	3.46
Ago-13	140.21	116	0.0028	0.0345	3.45
Sep-13	140.6	117	0.0028	0.0344	3.44
Oct-13	140.99	118	0.0028	0.0343	3.43
Nov-13	141.37	119	0.0027	0.0342	3.42
Dic-13	141.76	120	0.0028	0.0341	3.41
Ene-14	142.15	121	0.0028	0.034	3.4
Feb-14	142.54	122	0.0027	0.0339	3.39
Mar-14	142.93	123	0.0027	0.0338	3.38
Abr-14	143.32	124	0.0027	0.0337	3.37
May-14	143.71	125	0.0027	0.0336	3.36
Jun-14	144.1	126	0.0027	0.0335	3.35
Jul-14	144.49	127	0.0027	0.0334	3.34
Ago-14	144.88	128	0.0027	0.0333	3.33
Sep-14	145.27	129	0.0027	0.0332	3.32
Oct-14	145.66	130	0.0027	0.0331	3.31
Nov-14	146.05	131	0.0027	0.0331	3.31
Dic-14	146.44	132	0.0027	0.033	3.3
Ene-15	146.82	133	0.0026	0.0329	3.29
Feb-15	147.21	134	0.0027	0.0328	3.28
Mar-15	147.6	135	0.0026	0.0327	3.27
Abr-15	147.99	136	0.0026	0.0326	3.26
May-15	148.38	137	0.0026	0.0325	3.25
Jun-15	148.77	138	0.0026	0.0324	3.24
Jul-15	149.16	139	0.0026	0.0323	3.23
Ago-15	149.55	140	0.0026	0.0322	3.22
Sep-15	149.94	141	0.0026	0.0321	3.21
Oct-15	150.33	142	0.0026	0.0321	3.21
Nov-15	150.72	143	0.0026	0.032	3.2
Dic-15	151.11	144	0.0026	0.0319	3.19

ANEXO N° 9

Premisas de trabajo:

Cuadro 15

	2010	2011 Año 1	2012 Año2	2013 Año 3	2014Año 4	2015 Año 5
Inflación Esperada	1.77%	1.77%	3.36%	3.31%	3.39%	3.28%
Tipo cambio fijo/TASA DE DESCUENTO	13%	10%	12%	12%	11%	11%
salario básico	240.00	244.25	252.45	260.81	269.65	278.50
Tasa de interés Solidez (Activa)	18.00%	12.30%	13.15%	12.70%	12.00%	12.00%
Tasa de interés Futuro (Pasiva)	4.60%	4.20%	4.70%	4.00%	3.00%	3.00%
Comisión Administración Solidez	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
Comisión Administración Futuro	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%

Elaborado Por: Jaime Cartagenova