



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**TEMA**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE LA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE  
BOLIGRAFOS EN MADERA EN LA CUIDAD DE QUITO.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL  
AUTORA: FANNY DOMINIQUE SAENZ DASTE**

**DIRECTOR: CRISTIAM ALBAN**

**Quito, Agosto del 2011**

## **DECLARACIÓN**

Yo FANNY DOMINIQUE SAENZ DASTE, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el mismo.

FANNY DOMINIQUE SAENZ DASTE  
CI 1712710365

## **INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada, FANNY DOMINIQUE SAENZ DASTE, para optar por el título de INGENIERO/A COMERCIAL, cuyo tema es: Estudio de Factibilidad para la creación de la empresa productora y comercializadora de bolígrafos en madera en la ciudad de Quito, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Quito, al mes de agosto de 2011,

CRISTIAM ALBAN

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi buen Dios; Señor, gracias por todas tus bendiciones cada día. Por regalarme la vida, pues amo vivirla. Gracias por recobrar mi salud.

A mis padres, porque ustedes siempre han sido un ejemplo en mi vida en todo sentido, su infinito amor, su comprensión y paciencia, por enseñarme lo que verdaderamente importa en la vida. Llenan cada momento de mi vida y siempre los llevo conmigo.

Mi hermano, gracias por demostrarme que un verdadero reto está en mantenerte en él con fortaleza y entrega.

Mi cuñada Marcela, su afecto tan valioso en mi vida, con el que siempre podré contar, junto a mi sobrino David Sebastián, tu sonrisa es mi mejor regalo.

Mi Diego del Castillo, gracias por tu amor. Por darle tanto sentido a mis días.

Mis amigos de siempre, todos los momentos que hemos vivido, ustedes son únicos, en especial gracias a Belén, Michelle, Silvana, Julia, Ma. Dolores, Ma. José, Sofía, Raúl, Ramiro, Leonardo, Daniel, Esthefanie, JuanFer, Pao, Vanessa, Diana, Siegfried, Alvaro y Fernando.

Mis abuelos, Susana y Eduardo; Mi tío Iván, Mi Tía Miche, porque los amé en vida, y a pesar que aún duele su partida, sé que me acompañan y me cuidan cada día.

Mi tía Vilma, mi gran compañera, por estar siempre pendiente de mí y mi familia. Gracias por creer siempre en mí.

Mi tía Leticia, por haber cuidado de mil maneras a mi familia a pesar de la distancia, y mantenernos unidos sin importar las fronteras.

Al American Junior College, por rodearme de emprendedores lo suficientemente preparados para impartirme conocimiento y poder desarrollar mis habilidades personales, que ahora me permiten convertirme en una profesional.

Al Ing. Christiam Albán, por impartirme su dirección y las pautas para realizar el presente proyecto.

A Edison Proaño, Germán Arias, Dieguito Herrera, Antonio Velasco, Marco Canelos, Eddy Guzmán, pues siempre pude contar con su apoyo y respaldo desde el inicio de mi carrera y por eso, les quedo inmensamente agradecida.

Al Econ. Patricio Avila- Gerente General de la empresa en la cual trabajo, por haberme permitido tener un horario flexible para trabajar sin dejar de estudiar mi carrera. A lo largo de mi experiencia laboral en EcuasanitaS, agradezco a quienes me han brindado su franca amistad, a ustedes que son mi segunda familia, les expreso mi gratitud por su apoyo y cariño.

Para toda mi familia y amigos que no pude nombrar pero están grabados en mi corazón y mi alma. Para todos ustedes un pensamiento de mi escritor favorito; Paulo Coelho:

*“Un guerrero sabe que la estrella más distante del Universo se manifiesta en las cosas que están a su alrededor”*

Dominique Sáenz Daste

## **DEDICATORIA**

*A papá, mi mejor amigo. Porque tu habilidad, tiene que conocerla el mundo entero. Con este proyecto pude conocer aún más de ti y estoy muy orgullosa de ser tu hija. Tienes al lado a la mujer más hermosa de este mundo, mamá, te amo con todo mi corazón, para ti también va dedicado todo el esfuerzo implícito en este proyecto.*

Dominique Sáenz Daste

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La ciudad de Quito, capital de Ecuador, en la actualidad presenta grandes desafíos en lo que a emprendimiento de nuevos negocios respecta, ante esta inquietante realidad y con el fin de contribuir al desarrollo económico del país, se pretende incursionar con el presente estudio de factibilidad previo a la creación de la empresa.

HandWoodPens ofrecerá Bolígrafos, Lapiceros, y Plumas fuente que podrán realizarse principalmente en maderas nacionales y otras maderas serán importadas de los distintos lugares productores del mundo. Los mecanismos y partes mecánicas (Clip, Anillos, Puntas, Minas, y Mecanismos de Acción) serán bañadas en Oro, Plata, Cobre, Cromo, Níquel, Platino y/o Titanio.

El presente estudio de factibilidad, ha demostrado que puede convertirse en un proyecto rentable, y afianza el deseo de implementarlo. Ecuador es un país que está continuamente en riesgo y pese a la crisis económica financiera se estimó que existe una demanda insatisfecha importante, y que con la ayuda de estrategias en los procesos de comercialización, producción y ventas, estos esfuerzos contribuirán a satisfacer en parte la demanda.

Como toda empresa siempre se tendrá el objetivo de seguir creciendo para cubrir la demanda que se presente y se pretenderá posicionarnos eficientemente en el mercado y ser entes productivos para la sociedad. Además de resaltar un fino trabajo elaborado por el artesano ecuatoriano; quien a más de estética en el producto garantiza su durabilidad, originalidad y belleza.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

Quito city, capital of Ecuador, actually presents big challenges concerning the undertaking of new business and facing a disturbing reality. In order to contribute to the economical development of our Country, we pretend to commit with this present specialization studies and feasibility, the creation of an enterprise, which it will be:

HandWoodPens will offer Pens, Pencils, and Fountain pens which they will be made principally in national woods and others which they will be imported from abroad all over the world. The mechanisms and mechanical parts as: Clips, rings, refills, and action mechanisms will be plated with Gold, Silver, Copper, Nickel, Platinum and/or Titanium.

This present feasibility study has been demonstrated that it could be turned into a profitable project and reassure this implementation desire. Ecuador is a Country with continuous risks, even though the economical and financial crisis, we estimate that exists an important range of unsatisfied popular demand and with the assistance of strategies in the commercialization process, production and sales, these efforts will contribute to satisfy this demand.

As well as other enterprises, the main objective of HANDWOODPENS is growing continually, in order to cover the future demands and also positioning in an effective way in the business markets, and to be productive human beings to serve the society. Besides all that we have mentioned, we have to remark the fine masterpieces elaborated by the Ecuadorian handcrafter, which guarantees esthetic, durability, originality and beauty.



<b>CAPITULO 1. DETERMINACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>1</b>
1.1 ANTECEDENTES	1
1.1.1 Concepto:	1
1.1.2 Etimología	1
1.1.3 Maderas Suaves	1
1.1.4 Maderas Semiduras	1
1.1.5 Maderas Duras	1
1.1.6 Delimitación	2
<b>CAPITULO 2. OBJETIVOS</b>	<b>2</b>
2.1 OBJETIVO GENERAL	2
2.2 Objetivos Específicos	3
3. JUSTIFICACIÓN	3
4. Marco Teórico	4
5. DESCRIPCION Y ALCANCE DEL PROYECTO	9
<b>CAPITULO 2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</b>	<b>13</b>
2. ANÁLISIS EXTERNO	13
2.1 MACRO AMBIENTE	13
2.1.1 Factor Político	13
2.1.2 Factor Económico	15
2.1.2.1 Balanza Comercial	16
2.1.1.1 EXPORTACIONES	17
2.1.1.2 INDUSTRIA MADERERA	18
2.1.1.3 IMPORTACIONES	18
2.1.1.4 REMESAS	18
2.1.1.5 DESEMPLEO	19
2.1.1.6 FACTOR SOCIAL	21
2.1.1.7 FACTOR TECNOLOGICO	23
2.1.1.8 IMPORTANCIA DEL SECTOR ARTESANAL	23
2.1.1.9 RIESGO PAIS (EMBI ECUADOR)	24
2.1.1.10 INFLACION	24
2.1.1.11 TASA DE INTERES PASIVA	26
2.1.1.12 CINCO FUERZAS DE PORTER	26
2.1.1.13 Proveedores	26
2.1.1.14 Consumidores	27
2.1.1.15 Entrada Potencial de Nuevos Competidores	27
2.1.1.16 Productos Sustitutos	28
2.1.1.17 Rivalidad entre los competidores	29

2.1.1.18	FODA	30
2.1.1.19	FORTALEZAS:	30
2.1.1.20	OPORTUNIDADES:	31
2.1.1.21	DEBILIDADES:	31
2.1.1.22	AMENAZAS:	31

### **CAPITULO 3. ESTUDIO DE MERCADO** 33

3.1	Planteamiento del Problema	33
3.1.1	Descripción del problema	33
3.1.2	Formulación del problema	34
3.2	Objetivos de la investigación:	34
3.2.1	Objetivo General:	34
3.2.2	Objetivos específicos:	35
3.2.3	Productos	35
1.	Cigarro	37
2.	Ultra Cigarros	37
3.	Cambridge	38
4.	Clásicos	38
5.	Comfort	39
6.	Elite	39
7.	Ejecutivo	40
8.	Gatsby	40
9.	Longwood	41
10.	Multi Herramienta	41
11.	Polaris	42
12.	Saturno	42
13.	Tallados	43
14.	Slimline	43
15.	Segmentados	44
16.	Sierra Two Tone	44
17.	Sierra Button Click	45
18.	Sierra Elegant	45
19.	Sierra Ultra Black Titanium	46
20.	Pen Light	46
3.2.4	Definición del Servicio	47
3.2.5	Caracterización del Servicio:	50
3.2.6	Servicio Agregado	53
3.2.7	Consumidor del producto	53
3.2.8	Competencia Perfecta	53
3.2.9	Productos Sustitutos:	54
3.2.10	Investigación	55

3.2.11	Segmentación	55
3.2.12	Geográficas	56
3.2.13	Demográficas	57
3.2.14	Estilo de Vida	58
3.2.15	Personalidad	58
3.2.16	Mercado Meta	59
3.2.17	Tamaño del Universo	60
3.2.18	Tamaño de la muestra	61
3.2.19	Investigación de campo	62
3.2.20	Diseño de la encuesta	63
3.2.21	Modelo de la encuesta	63
3.2.22	Tabulación de encuestas	65
3.2.23	Análisis de Datos	68
3.2.24	Análisis de la Demanda	80
3.2.25	Comportamiento Histórico de la demanda	80
3.2.26	Demanda Potencial	81
3.2.27	Proyección de la demanda	84
3.2.28	Análisis de la Oferta	86
3.2.29	Estimación de la demanda insatisfecha	87
3.2.30	Análisis de Precios	88
3.2.31	Determinación de márgenes de Precios	89
3.2.32	Comercialización y Distribución	91
3.2.33	Modalidades de promoción de los materiales de escritura	92
3.2.34	Modalidades de pago	93

## **CAPITULO 4. ESTUDIO TÉCNICO** 95

4.1.1	Factores determinantes del proyecto	95
4.1.2	Macrolocalización	95
4.1.2.1	Microlocalización	95
4.1.2.2	Criterios de Selección del Punto de Fabricación y Comercialización	96
4.1.2.3	Localización del Proyecto	96
4.1.2.4	Factores beneficiosos de la localización escogida	97
4.1.2.5	Disponibilidad de Mano de Obra, materia prima e Insumos	97
4.1.2.6	Mano de Obra	98
4.1.2.7	Costo de Transporte de Materiales	98
4.1.2.8	Fácil Transporte de Productos Terminados	99
4.1.2.9	Seguridad:	99
4.1.2.10	Cercanía al Mercado	100
4.1.2.11	La Tecnología	100

4.1.3	Demanda del Producto	100
4.1.4	Capacidad Instalada del Punto de Fabricación y Comercialización	101
4.1.5	Grabado Láser	102
4.1.6	Cálculo de Costo del Grabado Láser	102
4.1.6.1	Ingeniería del Proyecto	103
4.2	Descripción Técnica	103
4.2.1	Concepto	103
4.2.2	Tipo de Servicio	105
4.2.3	Ambiente del Punto de Fabricación y Comercialización	106
4.2.4	Análisis de Procesos	106
4.2.4.1	Proceso de Ventas	107
4.2.4.2	Proceso de Fabricación de materiales de escritura.	108
4.2.4.3	Descripción del Proceso de elaboración de Cajas para empaque	109
4.2.5	Requerimiento de Insumos	110
4.2.6	Especificaciones Técnicas de los Kits	110
4.2.7	Componentes	113
4.2.8	Dimensión	113
4.2.9	Distribución Física del Punto de Fabricación y Comercialización	114
4.2.10	Características de Operación	114
4.2.11	Requerimiento de Maquinaria e Inversión	115
	<b>CAPITULO 5. PROPUESTA ESTRATÉGICA</b>	<b>117</b>
5.1	La Empresa	117
5.1.1	Nombre o Razón Social	118
5.1.1.1	Logotipo	120
5.1.1.2	Eslogan	121
5.1.2	Titularidad de Propiedad de la Empresa	121
5.1.3	Tipo de Empresa	122
5.1.4	Cámara Artesanal de Pichincha	123
5.2	Base Filosófica de la Empresa	124
5.2.1	Misión	124
5.2.2	Visión	124
5.2.3	Objetivo General	124
5.2.4	Objetivo Estratégicos	125
5.2.5	Principios y Valores	128
5.2.5.1	Valores	128
5.2.5.2	Principios	129
5.2.5.3	Estructura Organizacional:	130

5.2.5.4	Descripción de Funciones y Competencias del Personal	130
---------	--	-----

<b>CAPITULO 6. ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>133</b>
---------------------------------------	------------

6.1	PRESUPUESTOS	133
6.1.1	PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN	134
6.1.1.1	ACTIVOS FIJOS	134
6.1.1.2	ACTIVOS FIJOS PRODUCTIVOS	136
6.1.1.3	ACTIVOS INTANGIBLES	137
6.1.1.4	ACTIVOS DIFERIDOS	137
6.2	GASTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION	138
6.2.1.1	OTROS GASTOS	138
6.3	CAPITAL DE TRABAJO	139
6.3.1	CONTRATACION DE SERVICIO	140
6.4	PRESUPUESTO DE EGRESOS	141
6.5	COSTOS DIRECTOS	142
6.6	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	144
6.7	INVERSIONES DEL PROYECTO	144
6.8	TABLA DE AMORTIZACION	147
6.9	PROYECCIONES	149
6.10	INGRESOS Y COSTOS VARIABLES PARA CADA AÑO:	150
6.11	RESUMEN DE INGRESOS OPERACIONALES	152
6.12	CUADRO DE RESUMEN DE EGRESOS TOTALES	152
6.13	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	153
6.14	DEPRECIACION Y AMORTIZACION	156
6.15	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	159
6.16	BALANCE GENERAL PROYECTADO	159
6.17	PUNTO DE EQUILIBRIO	160
6.18	DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA	162

## INTRODUCCION

### **Antecedentes**

Es necesario realzar la artesanía ecuatoriana que se podrá apreciar en los bolígrafos, que a partir de técnicas desarrolladas desde una habilidad personal ha conseguido su propio estilo, causando impacto en el mercado y adecuándose al mismo por su carácter utilitario. Resulta que en nuestro medio existen artículos de escritura de baja calidad y desechables, los artículos de escritura que poseen buena calidad en su mayoría se venden con precios muy elevados, inclusive importados y con mucha fantasía pero no perdurables, y que además vienen a incorporar los elementos contaminantes que afectan a nuestro medio ambiente.

Originado que un buen instrumento de escritura se encuentre no tan accesible al mercado, causando que el mercado se limite a comprar artículos de escritura desechables.

La idea de la creación de esta empresa es resaltar la habilidad del artesano ecuatoriano, y demostrar a través de estos bolígrafos que se puede juntar calidad, originalidad y practicidad y belleza en cada uno de los artículos de escritura

Generar una empresa especializada en proveer finos artículos de escritura. Cada pieza es única y su variedad es infinita ya que son hechos a mano. Elaborados en maderas exóticas de países tales como Israel, África, Australia, USA, Canadá y América de Sur y Central, tallados y cubiertos en metales preciosos.

Además tenemos el objetivo de ayudarle a escoger la pluma indicada para cada cliente.

## **JUSTIFICACIÓN**

El emprendimiento de este proyecto comenzó con una necesidad por suplir en el mercado, ya que los productos importados, en este caso, bolígrafos y plumas fuente, poseen un alto precio y no representan piezas originales sino producidas en serie, y cuya única razón de costo, es la marca. Esta necesidad que se fue convirtiendo en un entretenimiento, me ha dado la motivación suficiente para que ese hobby se haga realidad y pase de su estatus de diversión para convertirse en un negocio.

La estrategia será centrarse y satisfacer un mercado que no ha sido atendido, lo cual generará oportunidades de crecimiento y rentabilidad a la futura empresa, que se beneficiara al ofrecer un instrumento de escritura de larga vida con una materia prima de alta calidad sin que su valor sobrepase al de las mejores piezas ofrecidas por la competencia. Es importante recalcar que el mercado ahora nos pide productos con calidad y estamos dispuestos a pagar por la misma. Ya que no existen productos caros o baratos, sino productos con exceso o falta de cualidades por las cuales pagamos. Por lo cual quiero determinar si hay un mercado que aprecie, adquiera y sustente la factibilidad para la creación de mi empresa productora y comercializadora de bolígrafos en madera en la ciudad de Quito. La idea del proyecto es que responda a las necesidades de un mercado que requiere de una serie de cualidades en sus bolígrafos, dejando atrás el tradicionalismo de utilizar cualquier esferográfico desechable y sin ningún tipo de valor agregado. Ofreceremos un producto de escritura personalizado, artesanal y muy útil. En este proyecto adicionalmente, se desea facilitar la adquisición de todos estos productos artesanales, creando un canal de distribución permanente complementado con proyecciones financieras y de marketing bien sustentadas, lo cual es clave para una administración exitosa.

## **OBJETIVOS**

### **3.1. Objetivo General**

Diseñar el estudio de factibilidad de la creación una empresa productora y comercializadora de bolígrafos elaborados en madera de todo tipo en la ciudad de Quito.

### **3.2. Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico estratégico situacional externo del entorno para identificar oportunidades y debilidades para establecer el problema principal.
- Analizar la teoría conceptual para soportar nuestra investigación a inquietudes que se vayan presentando en el proceso.
- Evaluar la factibilidad del proyecto en base a información financiera y sus efectos sociales y ambientales
- Hacer un análisis del mercado para determinar si existen productos sustitutos, para identificar la oferta y demanda de los potenciales clientes y conocer con más precisión el tamaño de la demanda insatisfecha.
- Analizar los posibles impactos que se derivan de la implantación del proyecto.



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Se puede determinar que de la muestra establecida, el 70% de los encuestados les gustaría que parte de sus materiales de escritura se elabore con al menos un metal precioso y elaborado en maderas exóticas lo cual permite apreciar el segmento de mercado que requiere ser atendido.
- Lo buscado en el presente proyecto fue determinar cómo llegar al consumidor final, analizando sus necesidades, preferencias, estilo de vida. Para cumplir con lo investigado se elaboraron encuestas al mercado objetivo para complementar la información captada y determinar nuestras fortalezas tanto como las debilidades que se poseen.
- Cada tema expuesto en el presente proyecto ha proporcionado un sustento para sobrellevar y comprender de una mejor manera los diversos temas investigados.
- Mediante el estudio de mercado realizado, el análisis de las proyecciones y determinación de los procesos de fabricación para elaborar los bolígrafos realizados en maderas, se puede determinar, que existe mercado y que es un proyecto auto sostenible.

- En las etapas iniciales de la implementación del proyecto se desarrolló un detalle de impactos considerando todos los que podrían presentarse y desarrollarse, como una manera de estar prevenidos y comprender mejor las consecuencias que desarrollarán el presente proyecto.
  
- Mediante la investigación de mercado se pudo determinar que los materiales de escritura que se ofrecen en el presente proyecto, consisten ser un producto nuevo en el mercado, que a los consumidores les gustaría adquirir, les interesa mucho la originalidad del bolígrafo al ser elaborado en maderas. Al mercado se proveen actualmente de bolígrafos estandarizados que nada tienen que ver ni en calidad, ni precio, ni diseño o personalización y así lo demuestra la investigación de mercado realizada.

## Recomendaciones

- El proyecto es rentable a largo plazo, debe implementarse.
- Se posee la modalidad de pago a través de tarjeta de crédito, únicamente si el cliente abre una cuenta en PayPal, pese que la pregunta 10 del capítulo 3 indica que un 76% adquiriría sus materiales de escritura en efectivo, se debe facilitar la gestión de pago para ese 24% de los consumidores.
- Dado que existe un alto nivel de aceptación de materiales de escritura que se elaboren en maderas, es importante asesorar a los consumidores sobre cada estilo y el tipo de herramienta que van a usar, complementando con la información recopilada durante este estudio.
- Se debe continuar con una adecuada producción y considerar el ampliar la capacidad de producción de los bolígrafos elaborados en maderas, para una adecuada ejecución del proyecto.
- Pese que al comienzo del proyecto se calcula cubrir parte de la demanda insatisfecha del mercado, esta sigue sobrepasando la capacidad de producción proyectada, sin embargo se incursionará en el mercado ya teniendo una idea más clara de los productos que se ofrecen actualmente destacando la ventaja de las características de diferenciación que poseen los materiales de escritura de HandWoodPens esperando ir creciendo más allá del horizonte de planeación.

- HandwoodPens contribuiría al desarrollo económico, ecológico, y social del País, y para darle una mayor validez y realce al proyecto de factibilidad, el detalle de impactos deberá seguir actualizándose y de las conclusiones obtenidas se deberán tomar medidas para reducir los impactos negativos que puedan presentarse, aunque las medidas no podrán ser extremas se intentará corregir los impactos para que se realicen las actividades de producción y comercialización.

## BIBLIOGRAFIA

- RENOVAR PARA AMPLIAR MERCADOS, por Investigación Ekos, Ecuador, No.207, EKOS-JULIO-2011.
- LA FALTA DE PRODUCTIVIDAD SE DEBE ATACAR – Rommel Vargas – Líderes.
- RANKING EMPRESARIAL 2011, Sector Industria Maderera, por Investigación Ekos, Ecuador, No.207, EKOS
- LOS SITIOS WEB MAS VISTOS EN ECUADOR, por Investigación Ekos, Ecuador, No.202, EKOS-FEBRERO-2011.
- E - NEGOCIOS, por Luis del Barrio, Ediciones Gestión 2000, S.A, Barcelona, 2000 Primera edición: septiembre 2000
- MARKETING 6<sup>a</sup>. Edición por Charles W. Lamb Jr., Joseph F. Hair, Jr., Carl McDaniel. Copyright 2002 por International Thompson Editores, S.A. de C. V., una división de Thompson Learning, Inc. Cap. 7 Criterios para una segmentación exitosa.
- Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de servicio de catering en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador. Previo la Obtención del Título de Ingeniera Comercial de Tatiana Marisol Rueda Barros, Junio 2011.

- MARKOP: Investigación de Mercados y Opinión Pública
- Geomanagement (Geography, Market and Bussines)
- EMPRESAS QUE SOBRESALEN, Jim Collins; Traducción de Jorge Cárdenas Nannetti, Bogotá: Editorial Norma, 2002.
- FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD, por Sidney Davidson, James S. Schindler, Roman L. Weil, Quinta Edición, traducido al español por Vicente Agut Armer, Nueva Editorial Interamericana S.A de C.V Cedro 512 México 4, D.F, México.
- CONTABILIDAD DE GESTION: Presupuestaria y de Costos por MMI, Edición Española Oceano, Grupo Editorial, S.A, MMI Sección Océano Grupo Editorial S.A.

- **LINKOGRAFIA**

- <http://www.worldlingo.com/ma/enwiki/es/Softwood>
- <http://www.aserraderogil.com/productos.php>
- <http://javigarciatec2eso.wordpress.com/2009/12/13/la-madera-ii-clasificacion-de-la-madera/>
- <http://www.emprendedor.com/portal/content/view/328/26/>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/37/diagnos1.htm>
- <http://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- <http://www.emprendedor.com/portal/content/view/328/26/>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/23/liderest.htm>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/gobierno-propone-diversificar-comercio-455141.html>
- <http://www.america.gov/st/business-spanish/2010/March/20100304161909abretnuh0.1542932.html>
- [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)
- <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201101.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000985>
- <http://www.eluniverso.com/2010/05/18/1/1356/tasa-empleos-pletos-5-dos-anos.html>
- [http://www4.elcomercio.com/Negocios/retos\\_a\\_partir\\_del\\_censo\\_2010.aspx](http://www4.elcomercio.com/Negocios/retos_a_partir_del_censo_2010.aspx)
- <http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf>
- [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)
- [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)
- <http://www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/competencia-perfecta/>
- <http://www.econlink.com.ar/economia/creditoconsumo/sustitutos.shtml>
- <http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/atractivos-turisticos-quito-ecuador/quito-atractivos-turisticos.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos28/tipos-mercados/tipos-mercados.shtml>
- [http://www.elcomercio.com/negocios/economia\\_ecuatoriana-hiperconcentrada-Pichincha-Guayas-INEC\\_0\\_504549620.html](http://www.elcomercio.com/negocios/economia_ecuatoriana-hiperconcentrada-Pichincha-Guayas-INEC_0_504549620.html)
- <http://www.mitecnologico.com/Main/InvestigacionDeCampo>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-nivel-socioeconomico-se-diferencia-en-la-actividad-439690.html> Publicado el 03/Noviembre/2010
- <http://es.scribd.com/doc/2452626/Minimos-Cuadrados> Arturo Padilla Razo-Hector Zárate Rea.
- <http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/22/localizacion.htm>

- <http://www.mbcestore.com.mx/punto-de-venta/>
- [http://www.consumer.es/web/es/vivienda/comunidades\\_vecinos\\_y\\_legislacion/2005/08/02/144181.php](http://www.consumer.es/web/es/vivienda/comunidades_vecinos_y_legislacion/2005/08/02/144181.php)
- <http://www.eumed.net/libros/2006a/prd/10a.htm>
- <http://marucanales.wordpress.com/2007/01/31/porque-el-diseno-de-la-oficina-es-importante/>
- <http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/22/localizacion.htm>
- <http://www.mbcestore.com.mx/punto-de-venta/>
- [http://www.consumer.es/web/es/vivienda/comunidades\\_vecinos\\_y\\_legislacion/2005/08/02/144181.php](http://www.consumer.es/web/es/vivienda/comunidades_vecinos_y_legislacion/2005/08/02/144181.php)
- <http://www.eumed.net/libros/2006a/prd/10a.htm>
- <http://marucanales.wordpress.com/2007/01/31/porque-el-diseno-de-la-oficina-es-importante/>
- <http://www.sri.gov.ec/web/guest/31@public>
- <http://www.crecenegocios.com/persona-natural-y-persona-juridica/>
- <http://www.eumed.net/libros/2007c/313/sector%20secundario%20de%20la%20economia%20de%20Ecuador.htm>
- [http://www.camaraartesanalpichincha.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48&Itemid=48](http://www.camaraartesanalpichincha.com/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=48)
- <http://es.scribd.com/doc/8088164/Martha-Alles-Diccionario>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/ger/capintbib.htm>
- <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>
- <http://www.loscostos.info/definicion.html>
- <http://www.definicionabc.com/general/gastos.php>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/costosdirmaria.htm>
- <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- <http://www.zonaeconomica.com/riesgo-pais>
- <http://pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>



ANEXOS



*Centro de Soluciones*

**TARIFAS AÑO 2.011**

**Aplican desde el 1 de Enero al 31 de diciembre del 2.011**

<b>PRODUCTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2 KILOS</b>	<b>KILO ADICIONAL</b>
<b><u>DOCUMENTOS</u></b> <b><u>TARIFAS MÁS IVA</u></b>	Ciudad-Ciudad (*)	\$ 1.29	
	Cantonal	\$ 2.42	
	PROVINCIAL	\$ 2.69	
	REGIONAL	\$ 3.00	
	ESPECIAL	\$ 3.64	
	Galápagos *San Cristóbal hasta 5 Kg.	\$ 6.00	
<b><u>MERCANCIAS</u></b>	Ciudad-Ciudad (*)	\$ 1.29	\$ 0.29
	Cantonal	\$ 2.42	\$ 0.44
	PROVINCIAL	\$ 2.69	\$ 0.50
	REGIONAL	\$ 3.00	\$ 0.62
	ESPECIAL	\$ 3.64	\$ 0.73
	GALÁPAGOS *San Cristóbal hasta 5 Kg.	\$ 6.00	\$ 1.00
<b><u>ENTREGA HOY MISMO</u></b>	GYE – UIO – GYE Documentos hasta 2 kilos	\$ 5.72	
<b><u>VALIJA EMPRESARIAL HASTA 5KG</u></b>	NACIONAL Ciudades Principales (Ida y vuelta) mes	\$ 156.00	
<b><u>Pregunte a su asesor comercial por Nuestros nuevos servicios</u></b>	Global Box, Mudanzas C.O.D, Internacional Fronteras, Mercancías Industrial, Masivo urbano (invitaciones, estados de cuenta, etc.) Comercio Exterior, Empaque & Embalaje		

**NOTA:** En caso de que el volumen sea superior al peso real, se aplicará la fórmula I.A.T.A., para determinar el peso real. La fórmula I.A.T.A., consiste en multiplicar las tres medidas del cartón (largo x alto x ancho) dividido para 6.000 esta operación nos da el resultado en kilos.

**SEGURO:**

Con nuestra póliza de seguro de transporte la cual genera una prima del 0.5% del valor declarado de la mercadería para lo cual el cliente deberá diligenciar correctamente la guía con los datos tanto en la casilla dice contener como en la casilla de valor declarado a fin de que su mercadería viaje totalmente asegurada con un monto máximo de \$10.000 por guía. En caso de existir un siniestro el seguro reconocerá el 100% del valor declarado menos el 10% del deducible. Si el cliente no declara el valor SERVIENTREGA no responderá por el siniestro.

**CONDICIONES DE SERVICIO**

- El servicio es puerta a puerta; es decir, incluye recolección en origen
- Los tiempos de tránsito ofrecidos son en días hábiles
- El peso de cada pieza a transportarse no puede superar los 30kg.
- El tiempo de tránsito se empieza a contar, desde el día hábil siguiente al cual se concreta la recolección en origen.
- Tomar en consideración de tres a cuatro días hábiles adicionales al tiempo de tránsito establecido por motivo de trámites aduaneros.
- Tarifas no incluyen Recargo de Combustible ni I.V.A.



<b>TIPO DE TRAYECTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Trayecto Local	Código Origen = Código destino
Trayecto Cantonal	Código de origen y código destino, pertenecen a la misma provincia
Trayecto Provincial	Ciudades principales en provincias que pertenecen a la misma regional
Trayecto Regional	Ciudades principales en provincias de diferente regional
Trayecto Especial	Condiciones especiales, itinerario, frecuencia, modo transporte

**CONDICIONES DE SERVICIO**

- \* Los tiempos de tránsito ofrecidos son en día hábiles
- \* La exportación de todo "no documento" va a generar impuestos a cancelar a la aduana del país de destino
- \* El peso de cada pieza a transportarse no puede superar los 30kg.
- \* Para el caso de "no documentos o muestras" se debe adicional al tránsito el tiempo de gestión en la aduana del país de destino.
- \* Tarifas no incluyen Recargo de Combustible ni IVA.

