



**Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de
herramientas eléctricas en el sector de la avenida Alonso de
Angulo en la ciudad de Quito Ecuador.**

Stalin David Yaguana Robles

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023



**Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de
herramientas eléctricas en el sector de la avenida Alonso de
Angulo en la ciudad de Quito Ecuador.**

Stalin David Yaguana Robles

Director

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior en
Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de titulación a mi madre, hermanos y personas allegadas que me han apoyado en el transcurso de la carrera para que pueda estudiar y superarme en mi vida profesional por eso este proyecto es para cada persona que ha sabido guiarme y apoyarme en esta etapa de mi vida.

A mi madre que me apoyó con sus consejos y guía para que me supere profesionalmente y sea una persona de bien.

A mi hermana/o que me ha apoyado en esta etapa profesional de mi vida y darle las gracias por todo su apoyo que han brindado.

A todas las personas cercanas de mi familia, amigos, profesores que han estado ahí quienes de alguna forma estuvieron colaborando con su apoyo para mi bienestar.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme fuerza en momentos difíciles y brindarme perseverancia para el logro de una de mis metas a cumplir.

Al Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional y a todos los docentes por sus conocimientos, experiencias y guía que me han brindado a lo largo de esta carrera.

Igualmente, a mi Tutor Ing. Fernando Razo Cajas M.I., quién me ha sabido orientar en todo momento en la realización de este proyecto brindándome sus conocimientos, experiencias, que me sirvieron para crecer como persona.

AUTORÍA

Yo, **Stalin David Yaguana Robles**, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Stalin David Yaguana Robles

C.I: 171915170-4

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes clausulas:

PRIMERA: El Ing. **Fernando Razo Cajas M.I.** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. **Stalin David Yaguana Robles** por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Stalin David Yaguana Robles realizó el trabajo fin de carrera titulado: “Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de herramientas eléctricas en el sector de la avenida Alonso de Angulo en la ciudad de Quito Ecuador. para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del Ing. Fernando Razo Cajas M.I

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Fernando Razo Cajas M.I** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. **Stalin David Yaguana Robles**, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de herramientas eléctricas en el sector de la avenida Alonso de Angulo en la ciudad de Quito Ecuador”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

Stalin David Yaguana Robles

C.I: 171915170-4

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
AUTORÍA	5
CERTIFICACIÓN	6
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	7
RESUMEN.....	13
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	15
CREACIÓN DE LA EMPRESA	15
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	15
Importancia.	15
Características.	15
Actividad.	16
TAMAÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA.	16
ESTUDIO ARQUITECTÓNICO.....	17
NECESIDADES QUE SATISFACER.....	18
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	19
FILOSOFÍA EMPRESARIAL	19
Misión.....	19
Visión.....	20
FODA	22
DESARROLLO ORGANIZACIONAL.....	24
ORGANIGRAMA EMPRESARIAL	30
FUNCIONES DEL PERSONAL.....	30
PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	33
OBJETIVO DE MERCADOTECNIA	33
Investigación de mercado	33
Modalidad.	33
PLAN DE MUESTREO	33
ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	35
ANÁLISIS GENERAL	47
ENTORNO EMPRESARIAL	48
Microentorno.	48
Macroentorno.....	52
PRODUCTO Y SERVICIO	55
Producto Esencial.....	55
Producto real.	55
Producto aumentado.....	57
RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.	64
FIJACIÓN DE PRECIOS POR PRODUCTO ESTÁNDAR.....	65

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	72
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA.....	72
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS / SRI.....	74
PERMISO DE LOS BOMBEROS	75
PATENTE MUNICIPAL.....	75
LUAE (LICENCIA ÚNICA ACTIVIDADES ECONÓMICAS)	77
IESS (INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL).....	78
MINISTERIO DE TRABAJO (MT)	78
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	79
OBJETIVOS SOCIALES	80
IGUALDAD DE GÉNERO:	80
OBJETIVOS AMBIENTALES	81
ENERGÍA SOSTENIBLE Y NO CONTAMINANTE:.....	81
PROCESO FINANCIERO.....	82
INTRODUCCIÓN.....	82
ACTIVOS FIJOS.....	82
ACTIVOS DIFERIDOS.....	82
CAPITAL DE TRABAJO.....	84
INVERSIÓN TOTAL.....	85
SUELDOS.....	85
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS.....	86
AMORTIZACIÓN.....	87
TABLA DE AMORTIZACIÓN	87
ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	88
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	89
COSTO DE VENTAS.....	91
FLUJO DE CAJA.....	93
CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN	94
VAN (Valor Actual Neto)	94
TIR (Tasa Interna de Retorno).....	94
CONCLUSIONES:	96
RECOMENDACIONES	98
BIBLIOGRAFÍA	99
ANEXOS.....	101

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.....	31
TABLA 2.....	32
TABLA 3.....	35
TABLA 4.....	36
TABLA 5.....	37
TABLA 6.....	38
TABLA 7.....	39
TABLA 8.....	40
TABLA 9.....	41
TABLA 10.....	42
TABLA 11.....	43
TABLA 12.....	44
TABLA 13.....	45
TABLA 14.....	46
TABLA 15.....	51
TABLA 16.....	64
TABLA 17.....	66
TABLA 18.....	67
TABLA 19.....	68
TABLA 20.....	68
TABLA 21.....	69
TABLA 22.....	69
TABLA 23.....	70
TABLA 24.....	70
TABLA 25.....	71
TABLA 26.....	71
TABLA 27.....	82
TABLA 28.....	83
TABLA 29.....	84

TABLA 30.	85
TABLA 31.	85
TABLA 32.	86
TABLA 33.	87
TABLA 34.	88
TABLA 35.	89
TABLA 36.	90
TABLA 37.	90
TABLA 38.	91
TABLA 39.	91
TABLA 40.	92
TABLA 41.	93
TABLA 42.	95

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1.....	17
ILUSTRACIÓN 2.....	18
ILUSTRACIÓN 3.....	19
ILUSTRACIÓN 4.....	26
ILUSTRACIÓN 5.....	28
ILUSTRACIÓN 6.....	29
ILUSTRACIÓN 7.....	30
ILUSTRACIÓN 8.....	35
ILUSTRACIÓN 9.....	36
ILUSTRACIÓN 10.....	37
ILUSTRACIÓN 11	38
ILUSTRACIÓN 12.....	39
ILUSTRACIÓN 13.....	40
ILUSTRACIÓN 14.....	41
ILUSTRACIÓN 15.....	42
ILUSTRACIÓN 16.....	43
ILUSTRACIÓN 17.....	44
ILUSTRACIÓN 18.....	45
ILUSTRACIÓN 19.....	46
ILUSTRACIÓN 20.....	48
ILUSTRACIÓN 21.....	49
ILUSTRACIÓN 22.....	52
ILUSTRACIÓN 23.....	58
ILUSTRACIÓN 24.....	59
ILUSTRACIÓN 25.....	59
ILUSTRACIÓN 26.....	60
ILUSTRACIÓN 27.....	61
ILUSTRACIÓN 28.....	62
ILUSTRACIÓN 29.....	79

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una tienda de herramientas eléctricas en el sector de la avenida Alonso de Angulo en la ciudad de Quito Ecuador”

Stalin David Yaguana Robles

Ing. Fernando Razo Cajas M.I.

D.M. Quito 20 de agosto de 2023

RESUMEN

El siguiente proyecto muestra la posibilidad de la apertura del emprendimiento de “La casa de las herramientas” que surge de la necesidad de brindar atención al público, dando énfasis en el adecuado manejo y elección de herramientas eléctricas, máquinas y accesorios que estas se utilizan para las distintas profesiones que hay en el país.

La empresa satisface la necesidad de autorrealización, con la venta de herramientas eléctricas y accesorios que ayuda a la resolución de problemas tanto en el sitio de trabajo como en el hogar, ayuda a la creatividad de las personas con accesorios eléctricos y manuales de apoyo.

La empresa ha considerado la investigación aplicada, de campo donde la primera se realizó mediante una encuesta electrónica, la primera investigación se realizó mediante un estudio documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias. Debido a la alta tasa de inseguridad en el Distrito Metropolitano de Quito se ha decidido aplicar esta investigación.

La segunda investigación de campo se realizó por observación del entorno en donde se posicionará la empresa aplicando una técnica de obtención de

información la cual es una encuesta.

En el siguiente capítulo el análisis financiero de la empresa y para lo siguiente fueron necesaria utilizar las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la empresa "La casa de las Herramientas".

La empresa La casa de las Herramientas busca mantener un impacto positivo de manera ambiental y social implementando objetivos sustentables, anteponiéndose a no perder la unión entre la naturaleza del hombre según la Organización de las Naciones Unidas

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Creación de la empresa

La empresa “La casa de las herramientas” surge de la necesidad de brindar atención al público, dando énfasis en el adecuado manejo y elección de herramientas eléctricas, máquinas y accesorios que estas se utilizan para las distintas profesiones que hay en el país. Así mismo para el uso en el área del bricolaje tanto para hombres y mujeres para las reparaciones de su hogar o un hobby que este tenga en su vida diaria.

Descripción de la empresa

Importancia.

La empresa “La casa de las herramientas”, es un negocio que se encarga de la venta de herramientas eléctricas y sus diferentes accesorios que estas poseen, en sus distintas marcas nacionales y extranjeras.

La empresa se encargará de dar calidad en sus productos y servicios, para lo cual esta contará con personal altamente cualificado, para que el cliente reconozca la marca y verifique que los productos son de calidad y confianza hacia la empresa.

Características.

Este negocio de venta de herramientas eléctricas y accesorios a diferencia de los demás negocios en la venta de herramientas, permitirá una variedad de marcas tanto en las herramientas como sus accesorios, eso permitirá tener un catálogo amplio de diferentes productos para que el cliente elija y guiarle en su compra.

En la empresa, los empleados están bajo contrato individual de trabajo, con afiliación al seguro social y contarán con todos los derechos estipulados en el código de trabajo de Ecuador, así también se brindará incentivos con capacitaciones frecuentes y cursos de actualización.

Dentro de los derechos se mencionan: afiliación desde el primer día, con un contrato a prueba de 90 días, trabajar 40 horas semanales y a percibir horas extras o suplementarias si así la empresa lo requiere, décimo tercero y décimo cuarto sueldo, vacaciones, licencia de maternidad y paternidad, licencia por enfermedad.

Actividad.

“La casa de las herramientas” será un negocio dedicado a la venta de productos en herramientas eléctricas y accesorios, de diferentes marcas y variedad que el cliente sabrá elegir, así mismo contará con un servicio de venta en línea en diferentes plataformas de Marketplace y entrega a domicilio o sitio de la obra con empresas de logística reconocidas y honestas.

Tamaño y distribución de la empresa.

“La casa de las herramientas” será una microempresa que contará con las áreas de: recepción de pedido, caja registradora, área de recepción y, bodega. El establecimiento contará con espacios diseñadas acorde al área requerida ya que será un establecimiento de venta de productos en accesorios y herramientas eléctricas

La recepción y cajas registradora debe estar habilitada para la comodidad de los clientes con una capacidad suficiente para que pueda sacar sus productos de manera que no pueda molestar a los demás clientes que estén comprando.

Estudio Arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño “La casa de las herramientas” el tamaño del local es de 80 metros cuadrados cubierta la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (10 personas). Se ha considerado el espacio que necesitará cada área y se ha agregado espacios específicos para bodega.

Una entrada y una salida 1.5metros cuadrados cada una, un espacio de muestra de producto de una 30metros cuadrados, una oficina de 10metros cuadrados, una bodega de 25metros cuadrados, un área de recepción de pedido y caja de 2.5m2, área de entrega de pedido de 2.5metros cuadrados.

Estructura interna del establecimiento

Ilustración 1.

Estructura del establecimiento.



Nota: Esta imagen muestra la distribución por metros cuadrados para el negocio. Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Estructura del establecimiento. Quito.

Necesidades que satisfacer

La Pirámide de Maslow es una teoría motivacional que explica las necesidades humanas a través de una jerarquía en forma de pirámide. A medida que el ser humano va satisfaciendo las necesidades que están abajo, es decir, las necesidades básicas, se van desarrollando nuevas necesidades y deseos.

Digamos que hasta que una necesidad no esté satisfecha en mayor o menor medida, no surge una nueva. ¿Y qué tiene que ver la motivación en todo esto? Para satisfacer cada una de estas necesidades que van surgiendo, se requiere de motivación. (Casternao, 2022)

Ilustración 2.

Cuadro de pirámide de Maslow



Nota: Cuadro representa la pirámide de las necesidades de Maslow.

Necesidad de Autorrealización.

La empresa “La casa de las herramientas” satisface esta necesidad de autorrealización, con la venta de herramientas eléctricas y accesorios ayuda a la resolución de problemas tanto en el sitio de trabajo como en el hogar, ayuda a la creatividad de las personas con accesorios eléctricos y manuales, con la

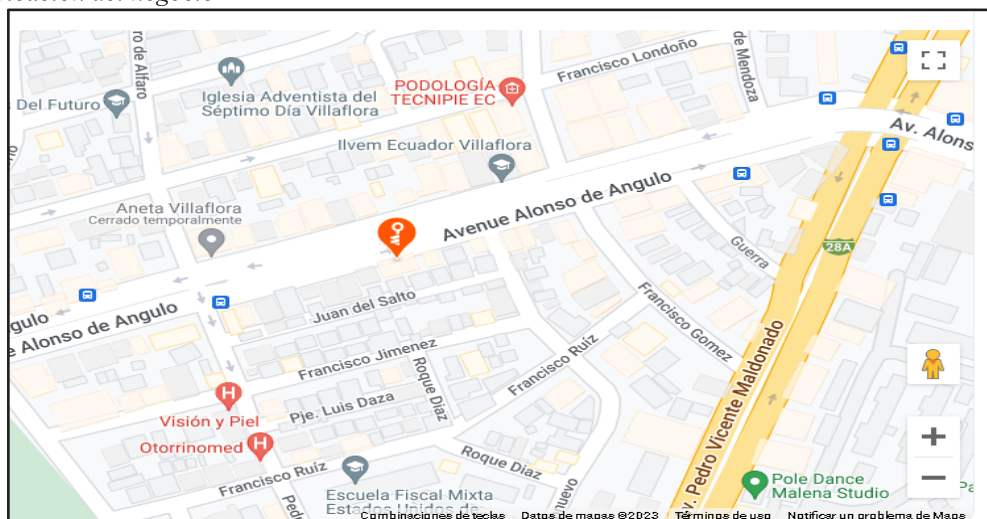
aceptación de hechos se refleja la calidad de productos que adquirieron en otros negocios.

Localización de la empresa

La empresa “La casa de las herramientas” estará ubicada en Ecuador, provincia de Pichincha en la ciudad de Quito el sector sur de la Av. Alonso de Angulo cerca de Aneta de la Villa Flora, donde existe gran flujo de personas y autos.

Ilustración 3.

Ubicación del negocio



Fuente: (maps, 2023) Ubicación de la empresa “La casa de las herramientas”

Filosofía Empresarial

Misión.

La misión de una empresa se define como la razón principal por la cual esta existe, es decir, cuál es su propósito u objetivo y cuál es su función dentro de la sociedad. De esta manera, la misión de una empresa permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, ya que cualquier decisión para llegar a una meta futura debe tomarse a partir de esta misma. (Banco Santander, 2022)

“La casa de las herramientas” es una empresa comprometida con la sociedad, se dedica a la comercialización de herramientas, equipos, accesorios, maquinaria, a través de excelente talento humano calificado y tecnología.

Visión.

La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa y responder a cuestiones como: ¿qué se desea lograr?, ¿hacia dónde nos dirigimos?, ¿dónde queremos estar en un futuro? y ¿cómo lo conseguiremos? (Banco Santander, 2022)

La empresa “La casa de las herramientas “, pretende ser líderes en el sector ferretero, satisfaciendo las necesidades de todos los clientes con respeto, responsabilidad, confianza y productos de calidad.

Valores Corporativos.

Los objetivos empresariales “son aquellos fines que la organización busca lograr a través de su existencia y operaciones”. Por tanto, son un resultado medible que una organización pretende lograr y que guía a todos sus miembros para conseguirlo (Banco Santander, 2022).

- Establecer una relación de confianza con los clientes basada en la comunicación y el respeto con un buen producto y servicio.
- Elaborar catálogos de productos que garanticen la información correcta y precisa para que vean que son productos de calidad.
- Actualizar y capacitar constantemente a los empleados para ofrecer un servicio y una atención al cliente de alto nivel.

- Posicionarse en el sector y ser reconocida con una clientela fiel y extensa.

Meta

Implementar medidas que garanticen que los productos y el servicio que se está ofreciendo cumplan con los estándares de calidad requeridos para que los clientes regresen y recomienden los productos en sus primeros 5 años de funcionamiento.

Estrategias.

Política: la empresa.

- La implementación de la estrategia de boca en boca y mejorar la relación con el cliente con nuestras redes sociales y página web.
- Realizar encuestas, pidiendo que ingresen cualquier novedad o sugerencias ya sea buena o mala en los sitios webs de la empresa o por redes sociales.
- Utilizar una imagen y diseño dentro y fuera que sea colorido con decoración simple, cómoda, elegante y entendible
- Ofertar productos de calidad para que el negocio crezca y sea reconocido por los clientes que están alrededor y por los futuros clientes que recorren por los alrededores.
- Impartir cursos de capacitaciones constantes a los trabajadores de la empresa para ofrecer servicio de calidad actualizados que sean eficientes y eficaces.
- Velar por el bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones y contribuir a crear un entorno amigable, divertido y reconfortante para sus labores cotidianas, para que brinden un servicio de primera calidad.

- Cumplir con todas las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado para no tener ningún inconveniente, cumpliendo todas las reglas y normas de la ley vigente.
- Mantener productos de calidad a través de la innovación y la implementación de procesos y controles en todas las áreas de la empresa.
- Ofrecer precios accesibles que causen atracción al consumidor contando con todos los productos y servicios que estos mismos requieren para el deleite de los clientes.

Los trabajadores.

- Tratar a los clientes con amabilidad y respeto, siendo claros y precisos.
- El trabajador debe ser puntuales, responsables y honestos, cumplir con los horarios, metas y tareas establecidos, cuidar su presentación personal y la imagen de la empresa.
- Asistir a las capacitaciones y cursos que se brinden en la empresa.
- Cumplir adecuadamente con las tareas que les sean asignadas a cada trabajador sin incumplir con atrasos en las tareas tratándose con respeto entre los compañeros sean hombres o mujeres.
- Los trabajadores no deberán faltarse el respeto tanto física como moralmente en el lugar de trabajo para que no haya malos entendidos ni problemas con los compañeros.

FODA

El análisis FODA (DAFO por sus siglas en español) te permite identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas de un proyecto específico o de tu plan de negocios general. Con esta herramienta, tu equipo

puede planificar estratégicamente y mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado. Sigue leyendo para explorar cada parte del marco FODA y obtener instrucciones paso a paso para realizar tu propio análisis. (Asana, 2021).

Fortalezas.

- Diferenciarse de la competencia a través de la implementación de productos de calidad con un servicio de excelencia.
- Servicio personalizado de primera calidad para brindar una comunicación con el cliente que sea amigable y confortante.
- Un excelente equipo de trabajo capacitado y comprometido que está en constante actualización para que el cliente se sienta cómodo y a gusto.
- Instrumentos y maquinaria de alta calidad que facilita el trabajo del personal y no tener ningún inconveniente en el transcurso del trabajo que se está realizando.
- Contar con instalaciones o áreas específicas de productos para brindar una atención más moderna, con productos de buena calidad y de precios asequibles para cualquier bolsillo.

Oportunidades.

- Amplio mercado para ofrecer productos de diferentes marcas y accesorios de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.
- La tecnología, el uso constante del internet y redes sociales, nos facilitan la difusión de información y actualización de promociones.
- Comunicar sobre los diferentes productos que se brindan en el negocio para beneficio de los clientes más resiliente.

- Variedad de productos en comparación a otros negocios similares.
- Alianzas con fabricantes y comerciantes.

Debilidades.

- Altos costos de máquinas herramientas y tecnología.
- Poca difusión e implementación de las promociones y publicidad implica una inversión económica constante.
- Desventaja en el mercado por ser una empresa joven y nueva en este sector.
- Poca aceptación y confusión sobre la empresa.
- Falta de presupuesto para el marketing disminuye la visualización de la empresa en páginas web y redes sociales y en el local comercial.

Amenazas.

- La emergencia de salud por la pandemia ha ocasionado inestabilidad en el ámbito económico y social, lo cual hace que el dinero sea destinado a otras actividades y no se tome en cuenta a nuevos emprendimientos.
- Alza de precios en importación de las herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios, para el crecimiento de un negocio de este sector en particular.
- La confusión como ferretería y no como un negocio de venta de herramientas eléctricas, equipo, maquinaria y accesorios.
- Alta tasa de desempleo tanto para jóvenes como para profesionales.
- Cambio del gobierno en las leyes laborales, económicas.

Desarrollo organizacional

Tipo de Estructura.

En la empresa “La casa de las herramientas”, tendrán una organización de tipo plana u horizontal (*Ver ilustración 4*), los trabajadores serán productivos porque estarán más involucrados con la toma de decisiones y cada uno será responsable del área que manejan. Estará estructurada de la siguiente manera dividida por procesos:

Procesos Estratégicos

El propietario administrador estará encargado de la planificación estratégica, y controles internos.

Procesos Operacionales

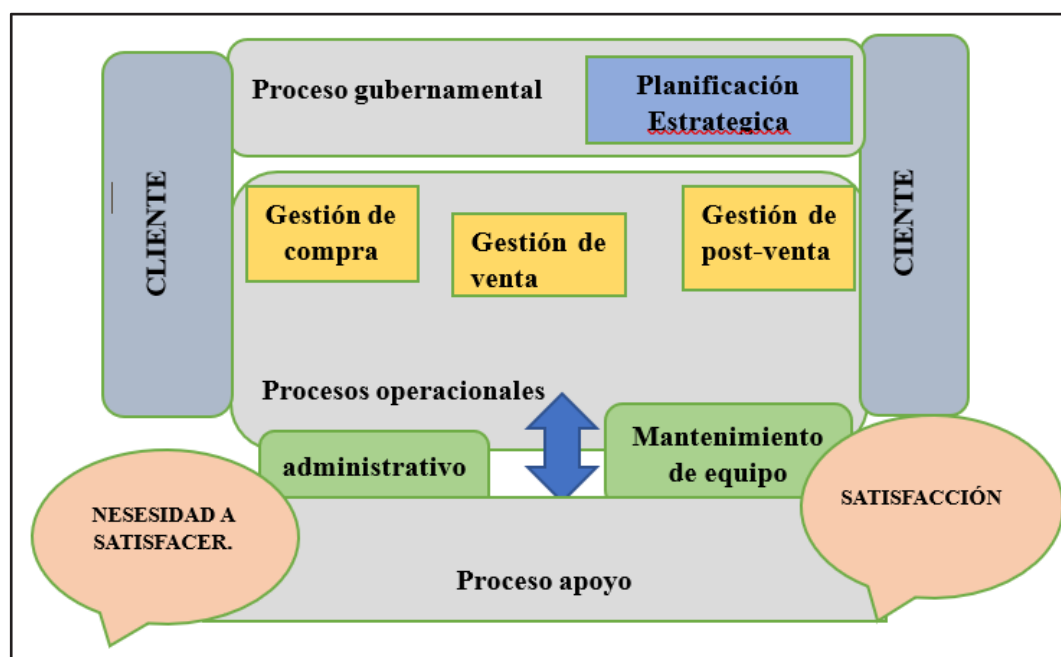
Los empleados de ventas y atención al cliente serán los encargados de tratar las dudas de los clientes sobre los productos con una actitud fresca alegre y calmada con los conocimientos de los productos. El personal de apoyo ayudará con el mantenimiento de equipos y con la contabilidad de la empresa.

Procesos de apoyo

La contabilidad se contratará con una empresa externa. La gestión de mantenimiento de equipos la realizará personal externo. hasta contar con un área de soporte técnico.

Ilustración 4.

Mapa de procesos. de “la casa de las herramientas”



Nota: Distribución del mapa de procesos de la empresa “La casa de las Herramientas”.

Formalización.

La empresa “La casa de las herramientas” estará basada en la misión de la empresa, políticas, normas y estrategias cumpliendo las leyes, ordenanzas y legislación laboral de la República del Ecuador y del Distrito Metropolitano de Quito. Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo, tributario, contando con todos los documentos necesarios y actualizados para el correcto funcionamiento de la empresa.

Centralización-Descentralización.

La empresa “La casa de las herramientas”, centrará sus actividades en la atención al cliente, ofreciendo productos de calidad como son las herramientas eléctricas, maquinaria y accesorios de diferentes marcas. Orientada a la atención

al cliente y a la venta de los productos. todo esto contribuirá a la obtención del valor para el posicionamiento de la empresa.

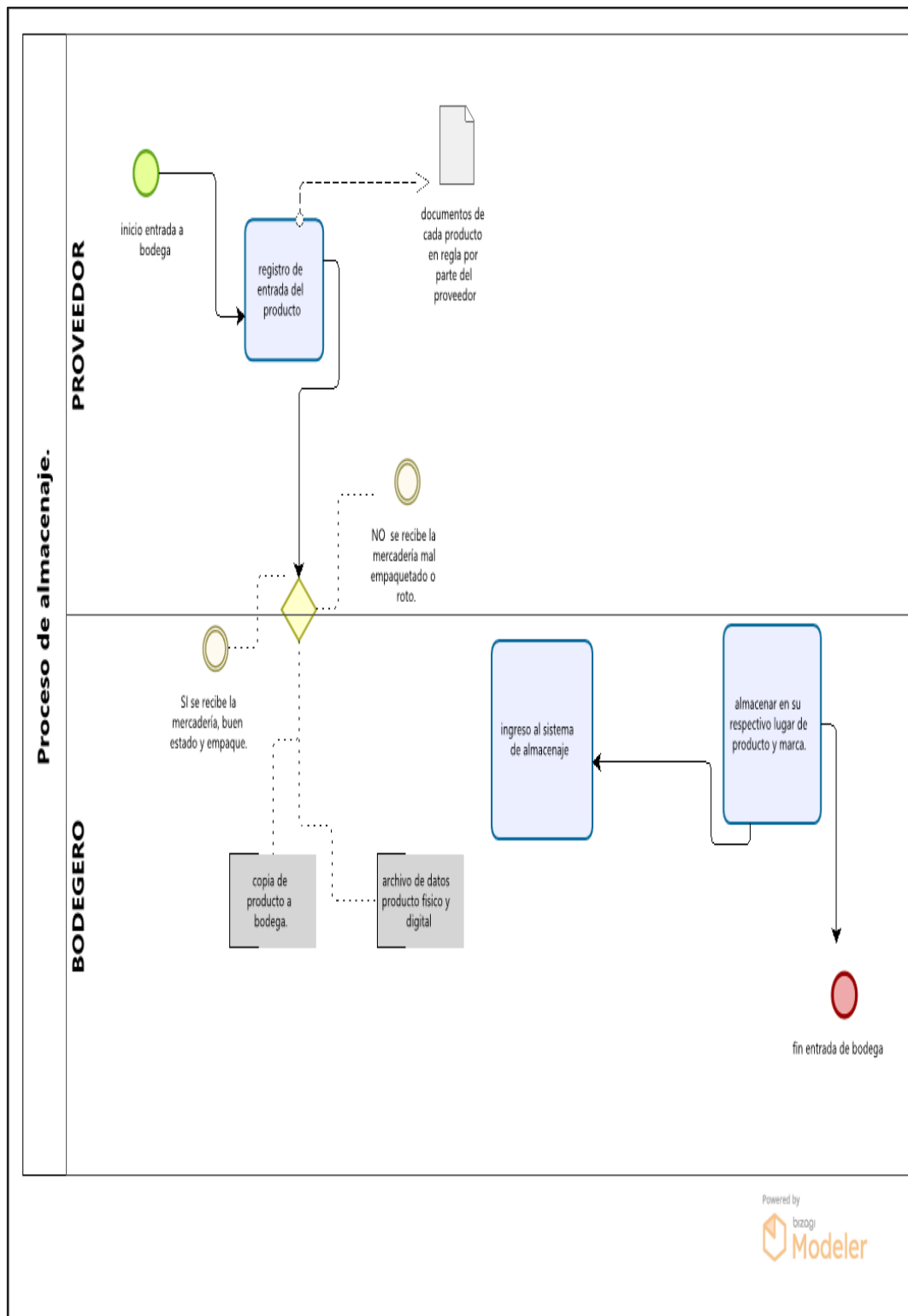
La descentralización se dará en la delegación de funciones y la responsabilidad por áreas, como la organización de la empresa es plana, cada trabajador será responsable de su zona de trabajo, cada trabajador deberá de cuidar sus herramientas y ayudar en la promoción de la marca, y cada miembro de la empresa aportará con decisiones e ideas que ayuden a la empresa a crecer. Mediante la participación de todos y cada uno de los miembros que conforman la empresa, los trabajadores se sentirán valorados, apreciados y escuchados.

Integración.

La integración organizacional se basará en procesos que cada persona debe desempeñar, este sistema permitirá llevar un control de cada área, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen todos los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria (*Ver ilustración5*).

Ilustración 5.

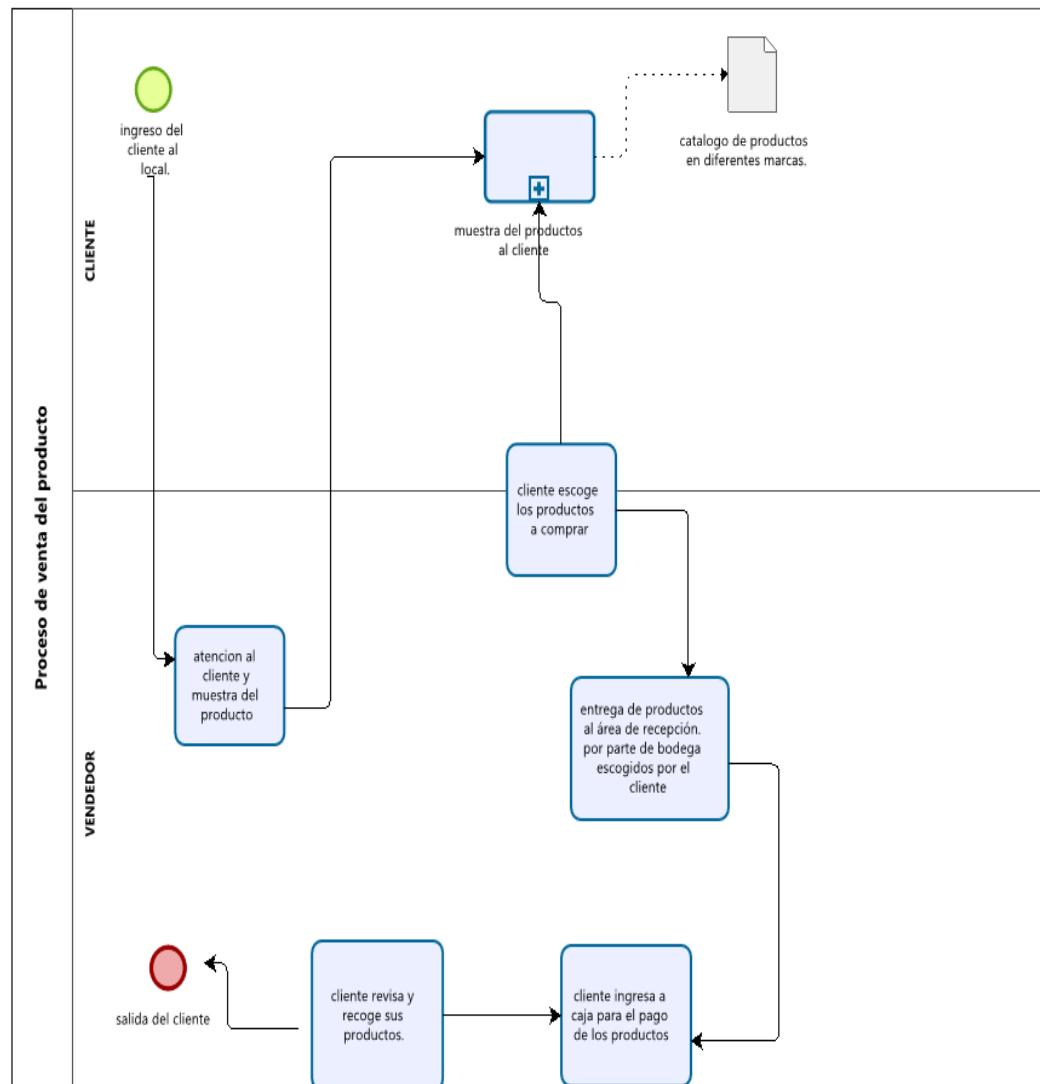
Flujo de procesos. Proceso de almacenaje de mercadería “La casa de las herramientas”



Nota: la ilustración muestra el proceso de almacenaje de mercadería, desde el pedido con el proveedor hasta el almacenaje de la mercadería en bodega de la empresa

Ilustración 6.

Proceso de venta de un producto.



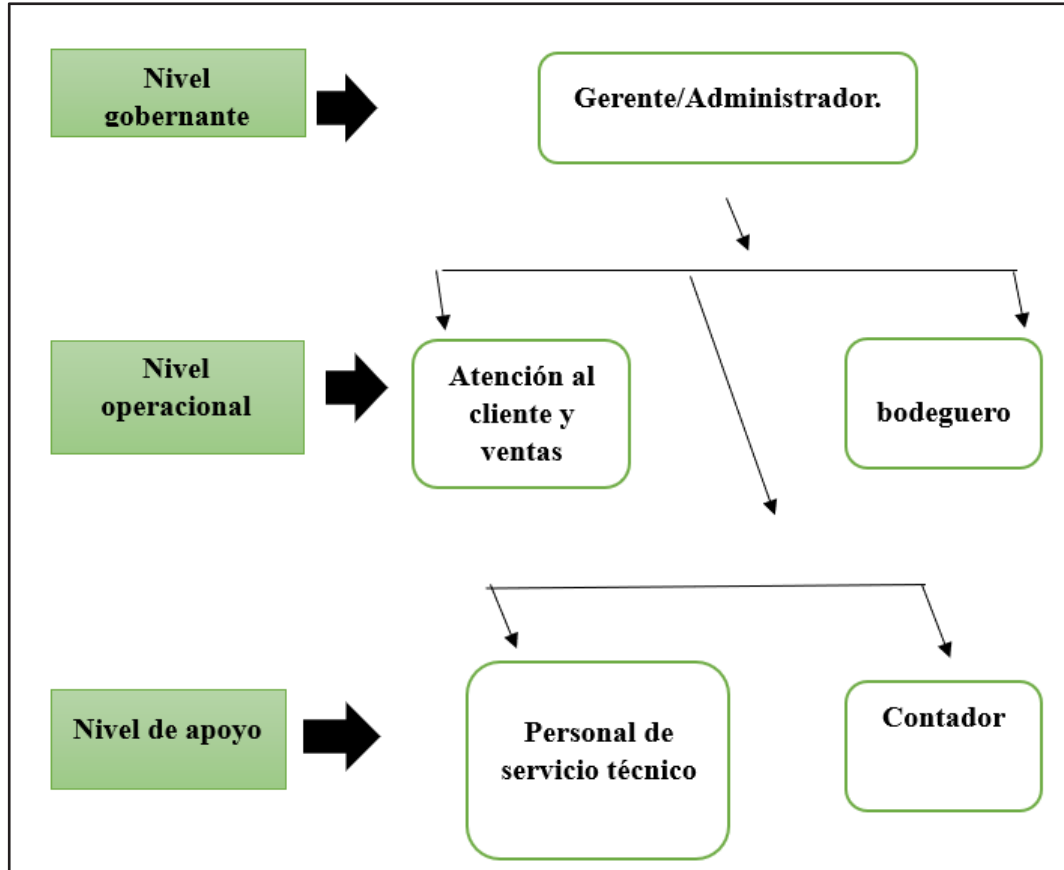
Powered by
bizagi
Modeler

Nota: el grafico representa el proceso de venta de un producto, desde la llegada del cliente, hasta la compra y salida del cliente con la compra realizada.

Organigrama empresarial

Ilustración 7.

Organigrama de "La casa de las Herramientas"



Nota: el grafico representa a como está dividido operativamente la empresa "La casa de las herramientas"

Funciones del personal

Detalles generales del puesto de Administrador.

Se contará con solo dos empleados y un administrador 3 trabajadores en total.

Empresa

"La casa de las herramientas"

Unidad administrativa

Área administrativa.

Misión del puesto: Supervisar las funciones delegadas a los empleados para un eficiente manejo general de todas las áreas, responsabilizarse ante la dirección de la empresa, responsable de comprar los materiales, insumos, trato con

proveedores, manejo de redes sociales. Atención al cliente. Consultas, hospitalización y procedimientos.

Denominación del puesto: Administrador

Rol del puesto: Administración y supervisión de procesos y personal.

Remuneración : \$ 575

Méritos aspectos a considerar:

Tabla 1.

Méritos aspectos a considerar, administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Estudiantes o egresados de la Universidad o Tecnólogo en Administración.	1-3 años de experiencia como administrador o asistente administrativo comprobable.	Dominio de procesos contables, manejo de inventario y plataformas del IESS, SUT, MT.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad, Atención al cliente. Creatividad, Delegación. Trabajo bajo presión Liderazgo, Planificación y organización. Trabajo en equipo. Tenacidad. Responsabilidad.

Nota: esta tabla muestra los requisitos para contratar al personal de administración.

Detalles generales del puesto de ventas y atención al cliente.**Empresa** “La casa de las herramientas”**Unidad administrativa:** Área operacional**Misión del puesto** atención al cliente y venta de herramientas eléctricas y accesorios**Denominación del puesto:** cajero vendedor.**Rol del puesto:** atención al cliente y ventas**Remuneración:** \$ 475**Méritos aspectos a considerar****Tabla 2.***Méritos aspectos a considerar, atención al cliente y ventas*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Estudiante, graduado de universidad, institución tecnológica o bachiller culminado o en curso. No indispensable	1-3 años de experiencia en atención y ventas al cliente con conocimientos en herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.	Conocimientos en venta y atención al cliente con conocimientos en herramientas eléctricas, maquinaria y accesorios.	Puntualidad Respeto, Atención al cliente. Comunicación Trabajo bajo presión y equipo. Liderazgo.

Nota: esta tabla muestra los requisitos para contratar al personal de atención al cliente y ventas.

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la marca "la casa de las herramientas" en la mente del consumidor, prestando gran atención en los productos y servicios, así como en diferentes medios físicos y digitales de publicidad, especialmente en las redes sociales, atrayendo así a clientes potenciales.

Investigación de mercado

La empresa "la casa de las herramientas", consideró la investigación aplicada y de campo. La primera investigación se realizó mediante un estudio documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias. Debido a la alta tasa de inseguridad en el Distrito Metropolitano de Quito se ha decidido realizar esta investigación mediante esta metodología.

La segunda investigación de campo se realizó por observación del entorno en donde se va a desenvolver la empresa aplicando una técnica de obtención de información a través de una encuesta.

Modalidad.

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma electrónica, en donde a lo largo de la semana se encuestó a 266 hogares de forma aleatoria, esta encuesta constó de 12 preguntas cerradas esto ayudará a la empresa a tomar decisiones y estrategias claras y precisas.

Plan de Muestreo

En este trabajo existe un universo definido, ya que se realizó después de la emergencia sanitaria por el (COVID 19), Según el INEC, 2010 en la parroquia de La Magdalena, el Barrio Villaflora tiene 861 hogares que corresponde al 8.5% de

la población de la zona centro sur de la ciudad. La densidad poblacional del barrio es de 113.8 habitantes por hectárea y la tasa de crecimiento anual es de 1,01%. la encuesta se la realizará al jefe del hogar, lo que resulta en un total de 266 encuestas a realizar. (<https://n9.cl/ap6vu>).

las personas o jefes de hogar encuestadas trabajan o viven en el área de la encuesta, además de diferente sector de la ciudad de Quito donde se realizará la encuesta. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

N= 861 hogares.

$$n = \frac{861 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (861 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{827}{3,1104}$$

$$n = 266$$

Análisis de las encuestas

Pregunta 1.

Tabla 3.

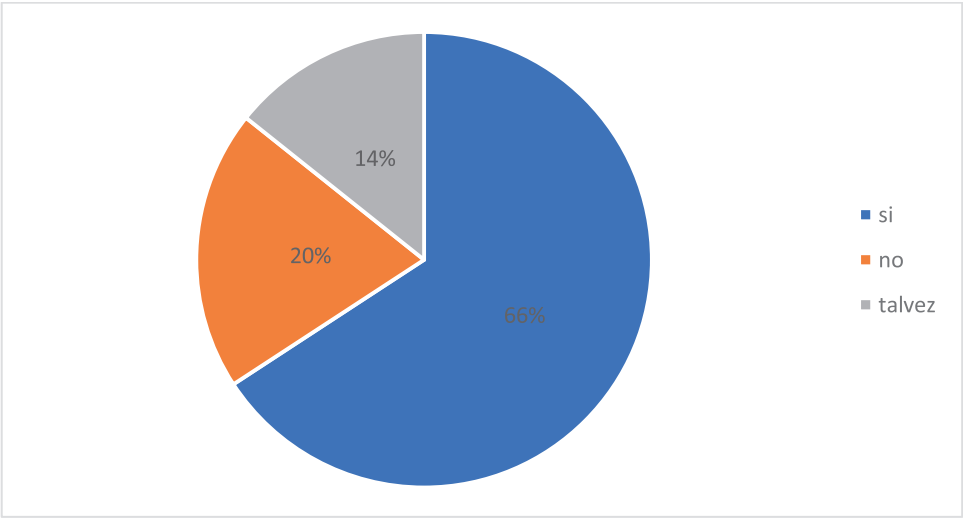
Pregunta 1

Considera que en el sector de su residencia necesita un negocio de herramientas.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
si	175	66%
no	53	20%
talvez	38	14%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023). Considera que en el sector de su residencia necesita un negocio de herramientas. Quito.

Ilustración 8.

Pregunta 1



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 1, gráfico circular.* Quito.

Análisis: Los 266 encuestados manifestaron en su mayoría que, si están de acuerdo con el negocio de venta de herramientas en su sector, esto determinar el sector donde va a estar el negocio y va dirigido especialmente a esta parte del sector con sus residentes.

Pregunta 2

Tabla 4.

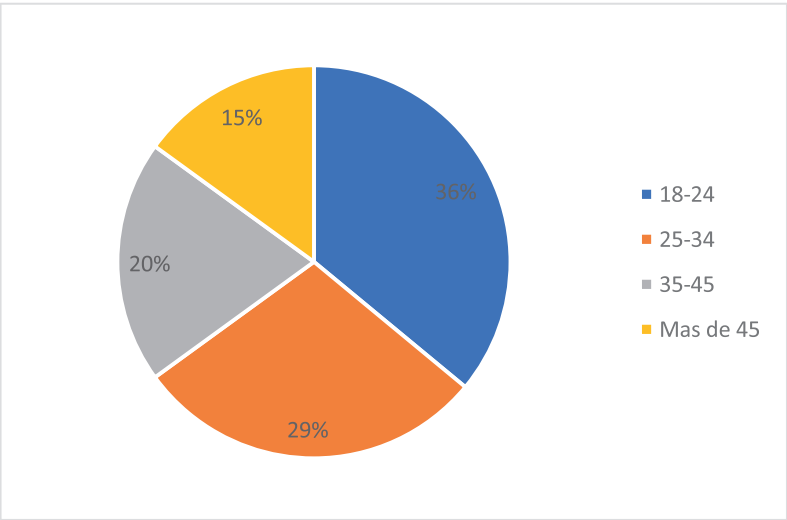
Pregunta 2

Edad		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18-24	97	36%
25-34	76	29%
35-45	52	20%
Mas de 45	41	15%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023).Edad. Quito.

Ilustración 9

Pregunta anexa 2, Edades.



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 1, anexo 2, gráfico circular.* Quito

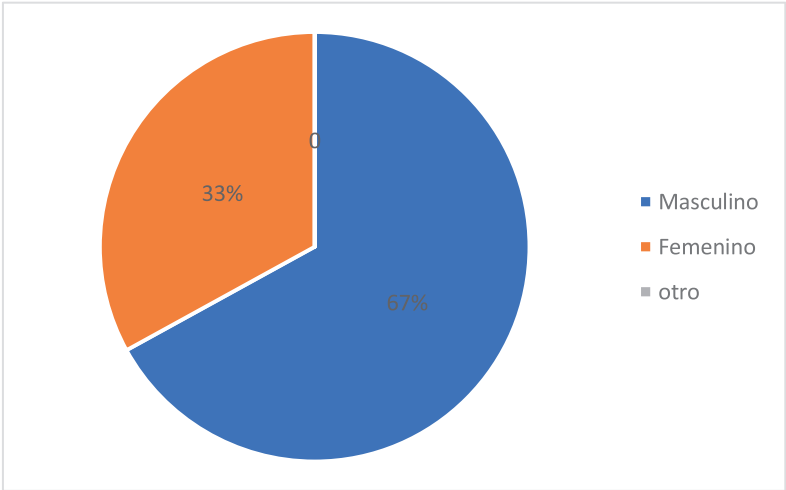
Análisis: De los 266 encuestados el 36%. tienen edades comprendidas de 18 a 24 años y el 29% en edades de 25 a 34 años, esto ayuda a determinar el rango de edades para el cual la empresa va dirigida.

Pregunta 3.
Tabla 5.
Pregunta 3

Genero		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Masculino	178	67%
Femenino	88	33%
otro	0	0
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023). Genero. Quito.

Ilustración 10
Pregunta 3, genero.



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 1 anexo 3, gráfico circular.* Quito.

Análisis: De los 266 encuestados en su gran mayoría respondió que son personas masculinas, esto nos dice que un gran porcentaje de hombres de diversas profesiones va a consumir nuestro producto.

Pregunta 4.

Tabla 6.

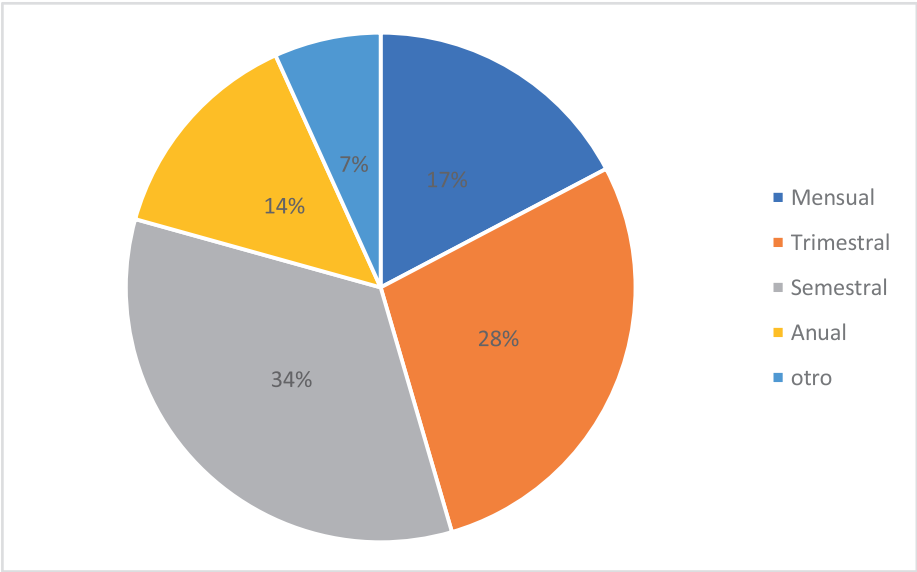
Pregunta 4

¿con que frecuencia cambia o compra nuevas herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Mensual	46	17%
Trimestral	75	28%
Semestral	90	34%
Anual	37	14%
otro	18	7%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin. ¿ ¿con que frecuencia cambia o compra nuevas herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios?. Quito.

Ilustración 11

Pregunta 4,



Yaguana Stalin (2023). ¿con que frecuencia cambia o compra nuevas herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios? Quito

Análisis: De los 266 encuestados el 34% respondió que cambian o compran nuevas herramientas de manera semestral, de igual manera otra cantidad de personas lo hace en diferentes temporadas respectivamente esto nos ayuda a ver la frecuencia con la que compran las herramientas.

Pregunta 5

Tabla 7.

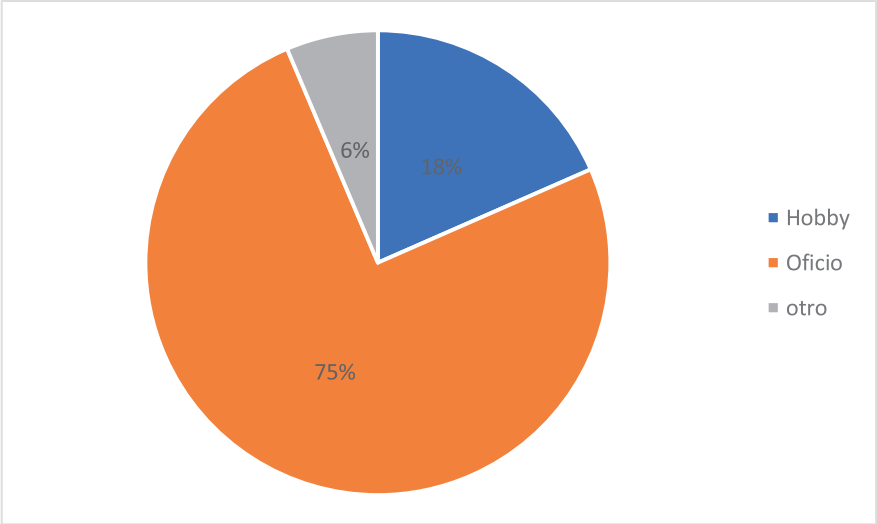
Pregunta 5

Usted como comprador o compradora de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios los hace por.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Hobby	49	18%
Oficio	200	75%
otro	17	6%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023) Usted como comprador o compradora de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios los hace por. Quito

Ilustración 12

Pregunta 5, gráfico circular.



Yaguana Stalin(2023) ¿Usted como comprador o compradora de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios los hace por? (2023). Quito.

Análisis: De los 266 encuestados el 75% respondió que como comprador(a) de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios lo hace por motivos de su oficio o profesión.

Pregunta 6

Tabla 8.

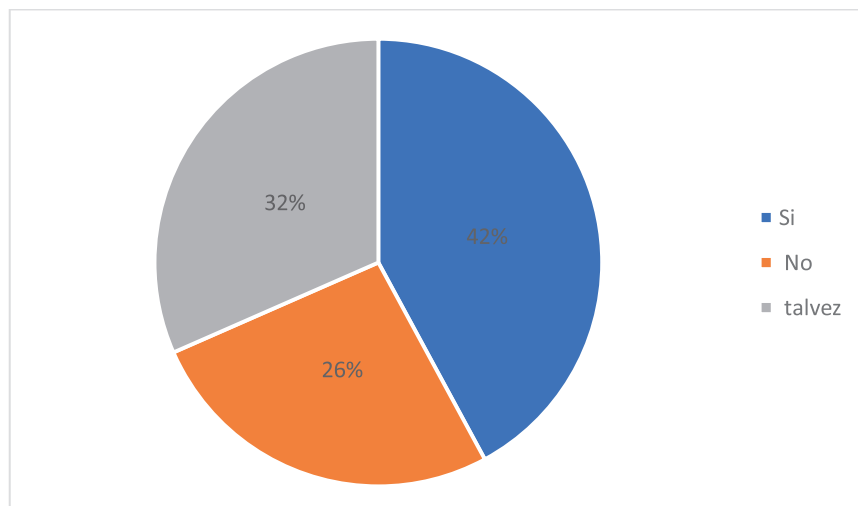
Pregunta 6

A usted le gustaría contar con un catálogo amplio de productos en herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	112	42%
No	70	26%
talvez	84	32%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023) A usted le gustaria contar con un catálogo amplio de productos en herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.

Ilustración 13

Pregunta 6, A usted le gustaria contar con un catálogo amplio de productos en herramientas eléctricas, ¿equipos, maquinaria y accesorios?



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 4, gráfico circular*. Quito.

Análisis: De los 266 encuestados el 42% en su gran mayoría son personas que les gustaría contar con un catálogo de productos en diferentes presentaciones y empaques.

Pregunta 7

Tabla 9.

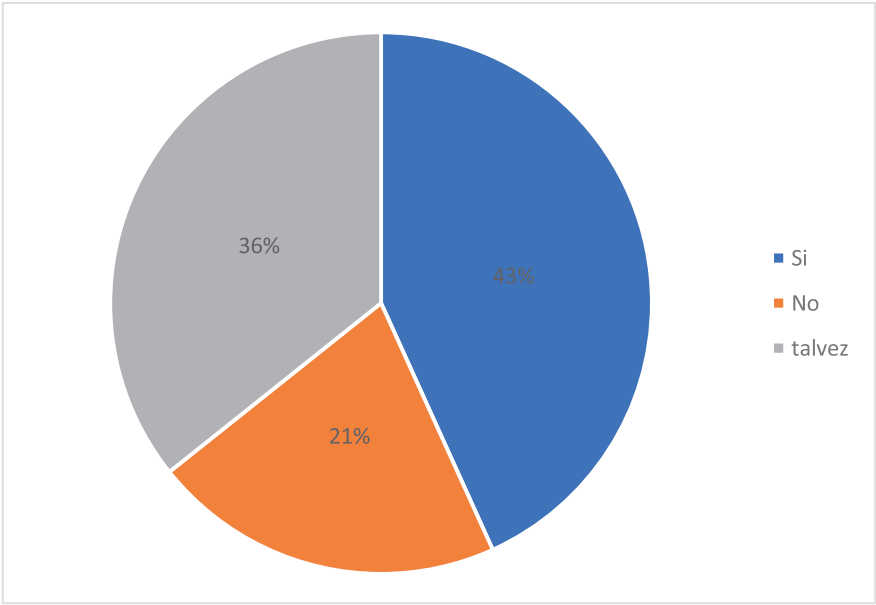
Pregunta 7

Usted apreciaría que el negocio tenga servicio de entrega a su domicilio.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	115	43%
No	56	21%
talvez	95	36%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023) Usted apreciaría que el negocio tenga servicio de entrega a su domicilio.

Ilustración 14

Pregunta 7, ¿Usted apreciaría que el negocio tenga servicio de entrega a su domicilio?



Yaguana Stalin (2023) *Pregunta 5, gráfico circular.* Quito.

Análisis: De los 266 encuestados el 43% estaría dispuesto a que el establecimiento cuente con un servicio de entrega a domicilio para los diferentes sectores del sur de la ciudad

Pregunta 8

Tabla 10.

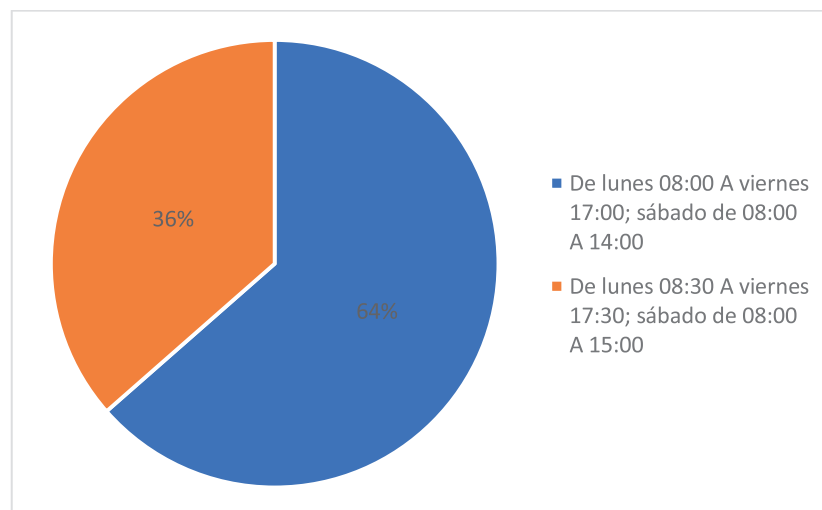
Pregunta 8

En que horario le gustaría que atienda el negocio.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
De lunes 08:00 A viernes 17:00; sábado de 08:00 A 14:00	169	64%
De lunes 08:30 A viernes 17:30; sábado de 08:00 A 15:00	97	36%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023) En que horario le gustaría que atienda el negocio.

Ilustración 15

Pregunta 8, ¿En qué horario le gustaría que atienda el negocio?



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 6, gráfico circular. Quito.*

Análisis: De todos 266 encuestados la mayoría ha sugerido el horario de lunes a viernes de 08:00 A 17:00 y sábado de 08:00 A 14:00, para el establecimiento, este horario es adecuado tanto para el cliente como para los trabajadores.

Pregunta9

Tabla 11.

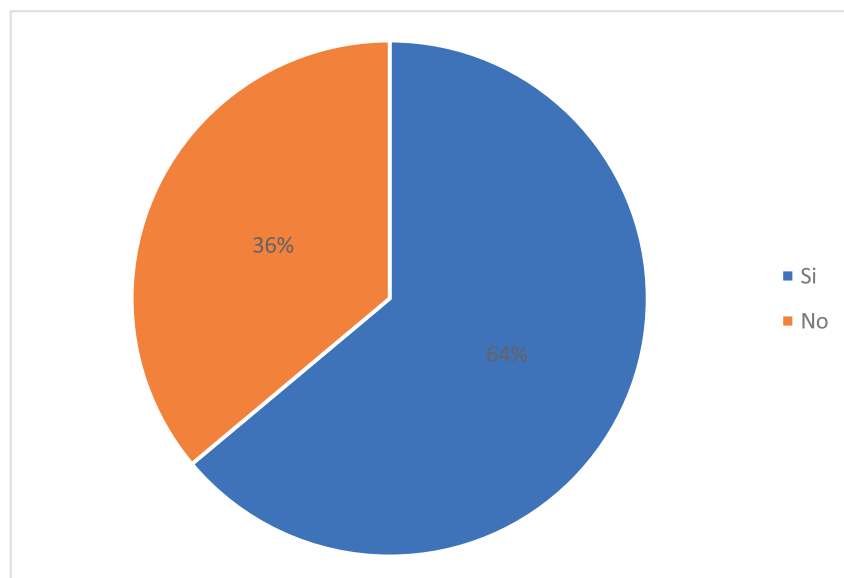
Pregunta 9

Le es favorable el sitio en donde está ubicado la empresa en el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	170	64%
No	96	36%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023) Le es favorable el sitio en donde está ubicado la empresa en el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito.

Ilustración 16

Pregunta 9, Le es favorable el sitio en donde está ubicado la empresa en el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito



Yaguana Stalin (2023). Pregunta 7, gráfico circular. Quito.

Análisis: de los 266 encuestados el 64% de los encuestados estarían de acuerdo que el establecimiento este situado en este sector en particular para su desplazamiento diario.

Pregunta 10

Tabla 12

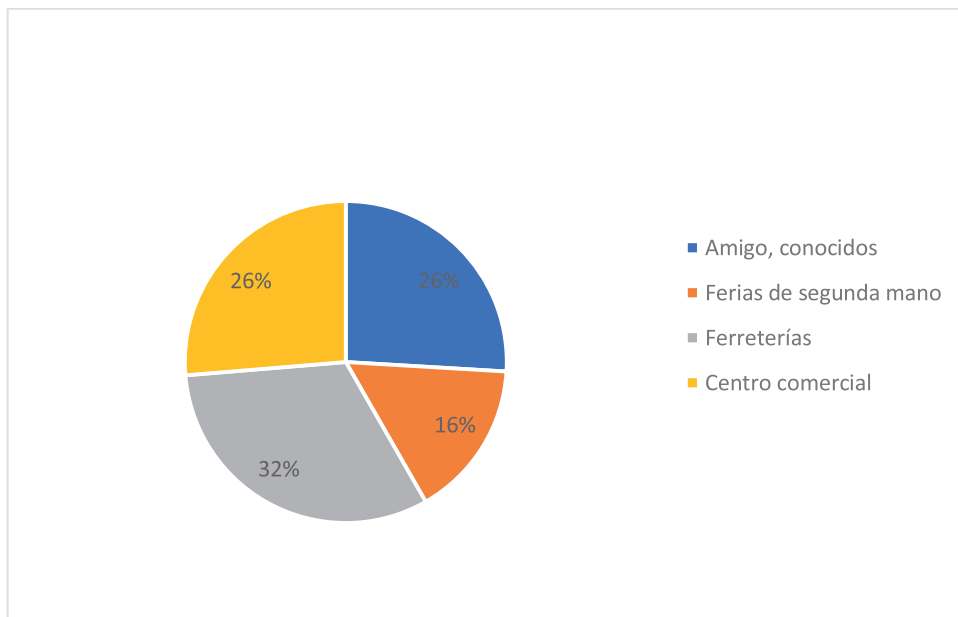
Pregunta 10

Actualmente usted donde compra sus productos de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Amigo, conocidos	69	26%
Ferias de segunda mano	42	16%
Ferreterías	85	32%
Centro comercial	70	26%
TOTAL	266	100%

Yaguana Stalin (2023). *Actualmente usted donde compra sus productos de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.* Quito.

Ilustración 17

Pregunta 10, *Actualmente usted donde compra sus productos de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios.*



Yaguana Stalin (2023). *Pregunta 8, gráfico circular.* Quito.

Análisis: El 32% de los encuestados respondió que hace sus compras de estos productos en las ferreterías ya que es un negocio tradicional y se encuentra en gran parte de la ciudad y del país y sus precios son más asequibles.

Pregunta 11

Tabla 13.

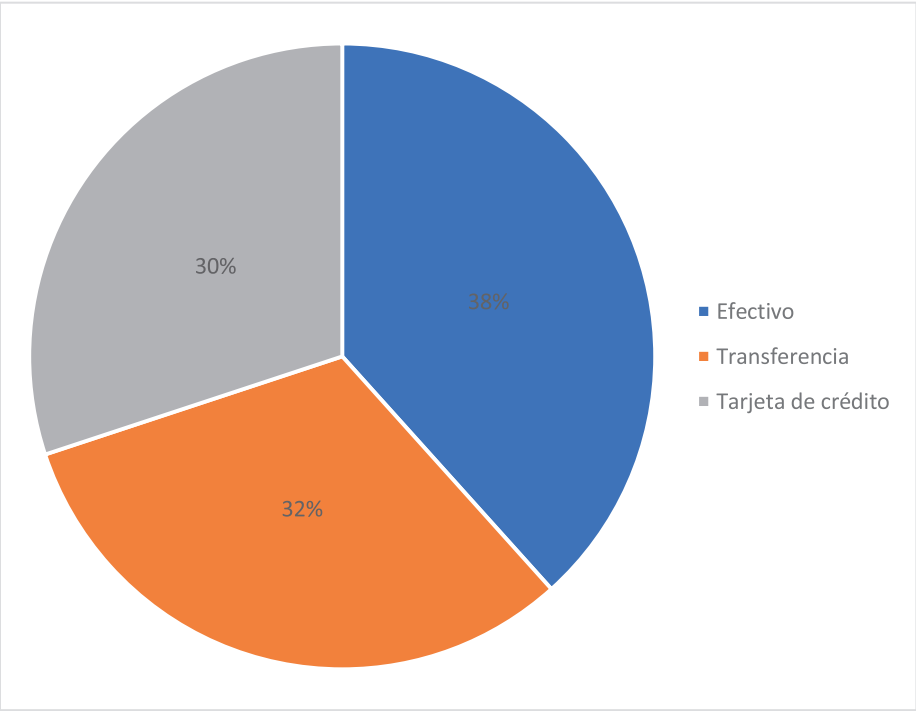
Pregunta 11

Que método de pago quisiera que cuente el establecimiento		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Efectivo	102	38%
Transferencia	84	32%
Tarjeta de crédito	80	30%
TOTAL	266	100%

Nota: Yaguana Stalin. (2023). Pregunta 11, Que método de pago quisiera que cuente el establecimiento. Quito

Ilustración 18

Pregunta 11, Que método de pago quisiera que cuente el establecimiento.



Yaguana Stalin. (2023) Pregunta 9, gráfico circular. Quito.

Análisis: Un 38% de los encuestados ha señalado que realiza sus pagos en efectivo, sin embargo, el 32% de encuestados ha señalado que pagaría mediante transferencia bancaria siendo esto uno de los de mayor porcentaje de aceptación.

Pregunta 12

Tabla 14.

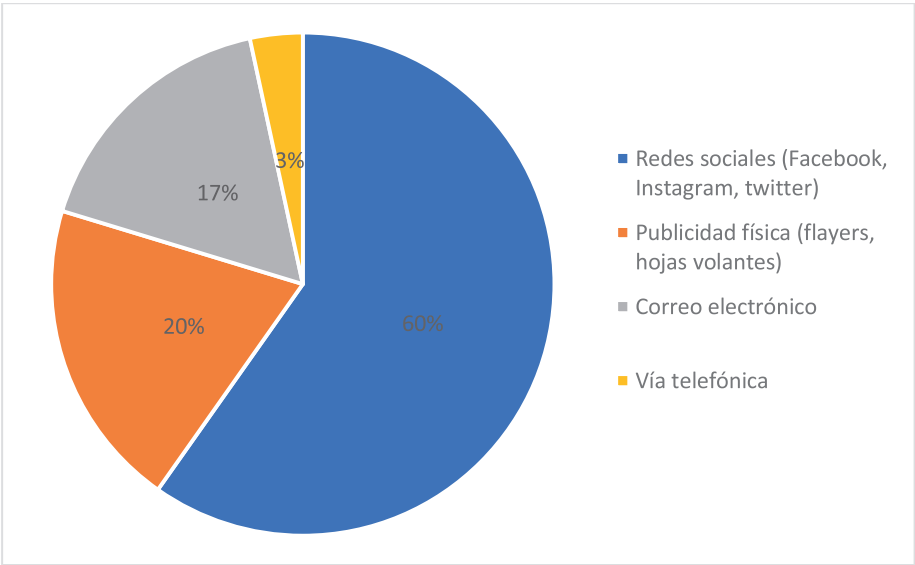
Pregunta 12

¿A través de que medios le gustaria recibir promociones descuentos y nuevas presentaciones del producto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Redes sociales (Facebook, Instagram, twitter)	159	60%
Publicidad física (flyers, hojas volantes)	53	20%
Correo electrónico	45	17%
Vía telefónica	9	3%
TOTAL	266	100%

Nota: Yaguana Stalin (2023). Pregunta 12, ¿A través de que medios le gustaria recibir promociones descuentos y nuevas presentaciones del producto? Quito.

Ilustración 19.

Pregunta 10, ¿A través de que medios le gustaria recibir promociones descuentos y nuevas presentaciones del producto?



Yaguana Stalin (2023). Pregunta 10, gráfico circular. Quito.

Análisis: De los 266 encuestados realizadas un 60%, se pronunciaron en recibir información de promociones, descuentos y presentaciones de productos nuevos a través de las redes sociales que posee la empresa, así mismos porcentajes menores a través de correos electrónicos de los clientes, vía telefónica y publicidad física de la empresa.

Análisis general

Como primer punto se puede concluir que la empresa que va dirigido son edades comprendidas entre los 18 a 35 años de edad los cuales visitan regularmente el sector donde se encuentra ubicado la empresa, la mayoría de personas que frecuentan el área y el sector de la empresa son trabajadores de diferentes profesiones, oficios y público en general.

Así mismo como a personas que les gusta hacer sus manualidades o trabajos en el hogar y necesitan esto sea herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios, no obstante, las personas encuestadas supieron manifestar que sus familiares también son consumidores de este tipo de producto.

Esto es importante porque si cumplimos con las necesidades de nuestros clientes directos, estos atraerán también a clientes indirectos, como son las familias, amigos y a otro tipo de clientes con más conocimientos para que la empresa siga creciendo y atraiga a más clientes diversos.

Por otro lado, hay que recalcar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales dominan el mundo de la publicidad y marketing, tanto niños, jóvenes y adultos tienen una alta capacidad para manejar redes sociales y no obstante la mayoría del tiempo estas personas pasan en sus celulares revisando sus redes sociales y demás sitios.

Por eso es importante para la empresa "la casa de las herramientas", manejar una interesante publicidad mediante estos medios, y con eso poder llegar a los clientes que reconozcan nuestra marca de la competencia. Se puede observar que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero en el consumo de este tipo de productos, así como también recalcan la importancia de las

promociones que ofrezcan estos establecimientos que ayuden al ahorro y beneficio del cliente.

Lo más importante que se pudo analizar es la acogida que pueda tener un local de venta de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios que el porcentaje de aceptación llega casi al 100%.

En conclusión, tras analizar los datos se determina que “la casa de las herramientas” es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

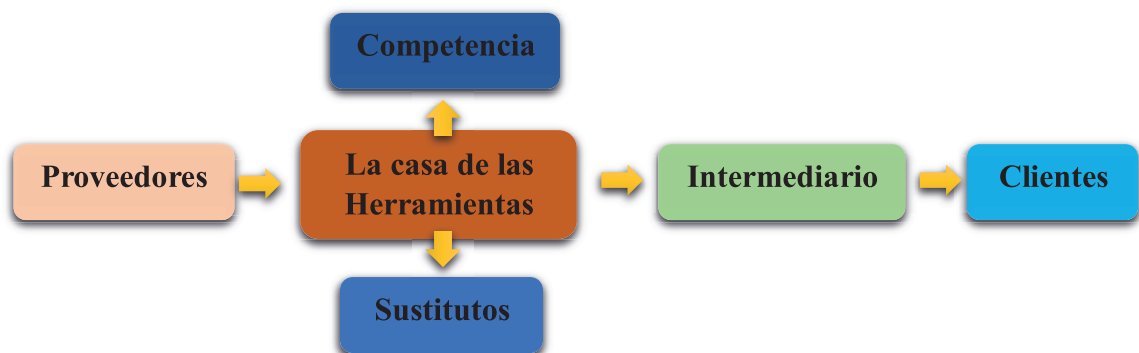
Entorno Empresarial

Microentorno.

La casa de las herramientas considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Ilustración 20

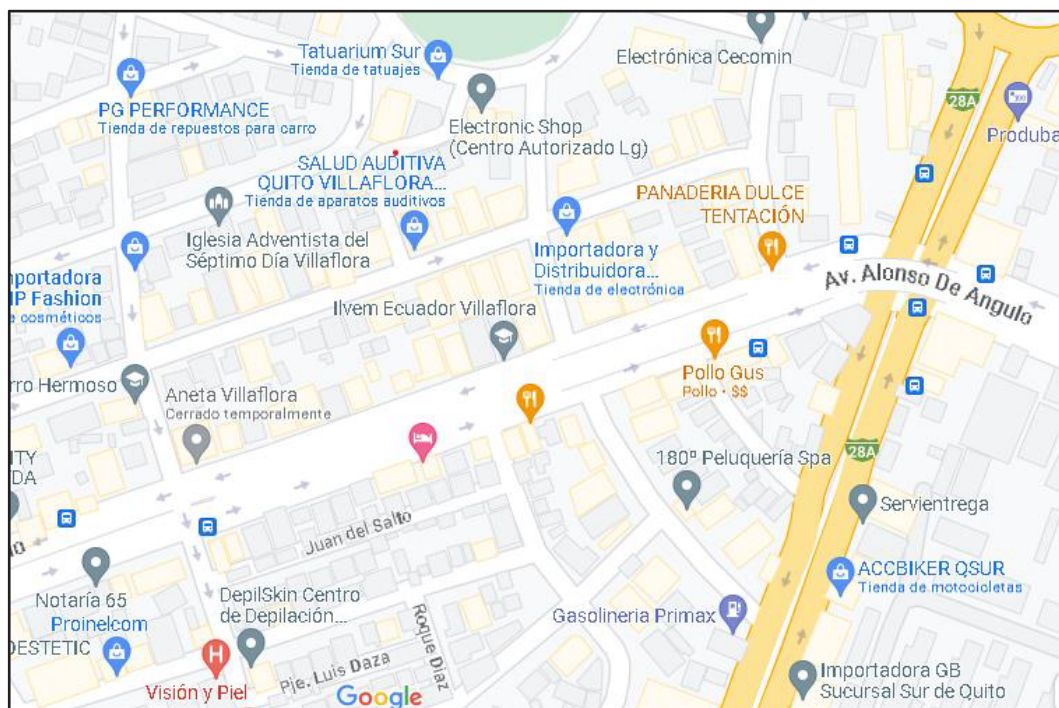
Esquema microentornoLa casa de las Herramientas



Yaguana S.(2023). *Esquema microentornoLa casa de las Herramientas*. Quito.

Ilustración 21

Ubicación de la empresa.



Nota: Fuente (Google maps, 2023). Ubicación. <https://n9.cl/gr7sm>

- **Competencia directa.**

Luego de realizar un recorrido en el sector donde va a encontrarse La casa de las Herramientas, se encontró un establecimiento como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la Avenida Alonso de Angulo, Quito existe un local de venta de herramientas eléctricas y accesorios de la marca única “Casa Ingco” en el cual se pudo observar que venden esta única marca de herramientas es una tienda exclusiva.

- **Competencia indirecta.**

Existen algunos establecimientos a considerarse competencia indirecta en el sector que se encuentran alrededor de toda la manzana donde va a funcionar La

casa de las Herramientas. En la Avenida Alonso de Angulo hay un establecimiento que puede ser considerado como competencia indirecta. La empresa Ferreterías Villaflora que se encuentra en la Av. Alonso de Angulo Oe2-202, es un establecimiento que se considera como competencia indirecta.

- ***Sustitutos.***

Después de recorrer el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito, se ha encontrado muy poco sustituto que pueda remplazar o suplir con las necesidades que la empresa va a establecer en el sector escogido.

- ***Proveedores.***

Se tiene en cuenta que la calidad en los productos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja, La casa de las Herramientas, va a trabajar con proveedores nacionales como internacionales reconocidos y de confianza que trabajan con otras empresas en el Ecuador.

Tabla 15.*Proveedores de mercadería para la empresa.*

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Dewalt	• Productos de calidad • Varios años de experiencia en el mercado • Facilidades de pago (crédito) • Entrega al establecimiento.	Herramientas y maquinas eléctricas de varios tamaños. Accesorios varios. Equipos de seguridad.
Makita	• Variedad de productos. • Productos de calidad. • Establecimientos extensos. • Capacitación del producto	Herramientas y maquinas eléctricas de varios tamaños. Accesorios varios. Equipos de seguridad.
Bosch	• Variedad de productos. • Productos de calidad. • Entrega al establecimiento.	Herramientas y maquinas eléctricas de varios tamaños. Accesorios varios. Equipos de seguridad.
Milwaukee	• Calidad de productos. • Entrega al establecimiento. • Facilidad de pago. • Responsables. • Capacitación del producto.	Herramientas y maquinas eléctricas de varios tamaños. Accesorios varios. Equipos de seguridad.

Nota. Esta tabla muestra a los diferentes proveedores para la compra de mercadería de la empresa. Yaguana S. (2023). *Proveedores*. Quito.

- ***Intermediarios.***

La casa de las Herramientas comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

- ***Clientes.***

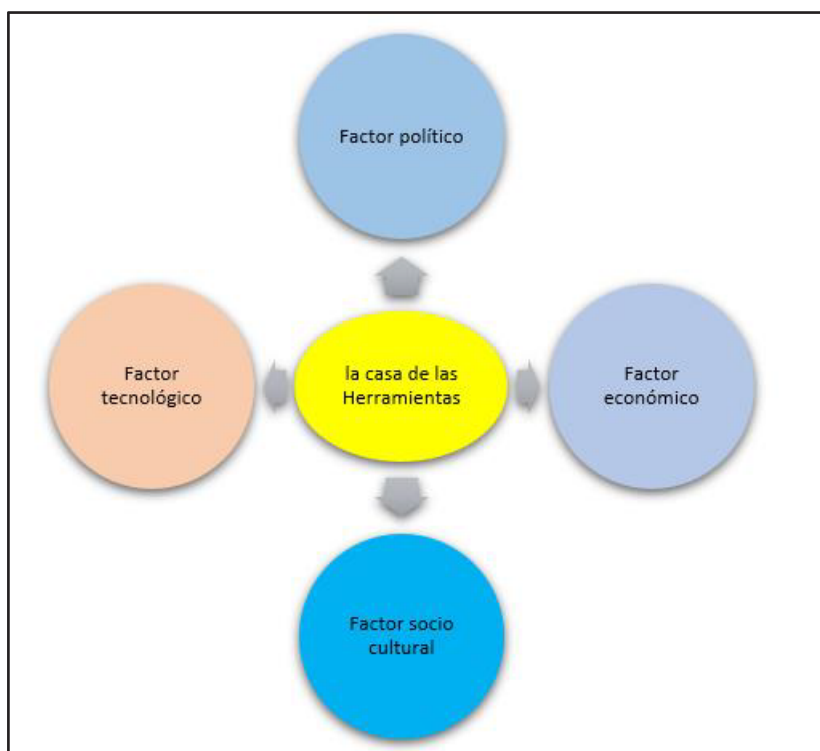
La casa de las Herramientas es una empresa dirigida a hogares que desean realizar cambios o renovar sus hogares.

Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que La casa de las Herramientas no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Ilustración 22

Factores de macroentorno



Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Esquema macro entorno La casa de las Herramientas . Quito.

Factor Político.

Sabemos que en el Ecuador los establecimientos de ventas de herramientas eléctricas, maquinaria, equipos y accesorios están regulados por el Ministerio de energía y el Ministerio de industrias y productividad. Por otro lado, también está suscrito al servicio nacional de aduanas del Ecuador así mismo al comité de comercio exterior.

La casa de las Herramientas realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, estando también a la expectativa de lo que pueda pasar y cambiar en los próximos meses, ya que el Ecuador está cerca de las elecciones para elegir un nuevo gobierno.

Factor Económico.

En la actualidad el Ecuador está viviendo un declive económico debido a la reciente pandemia que azotó el mundo, pandemia que tuvo al país en cuarentena

por aproximadamente 6 meses, ya que debido a la emergencia sanitaria varias empresas tuvieron que cerrar definitivamente, esto causo el despido masivo de un centenar de personas, por otro lado, existen empresas que ahora funcionan al mínimo de su capacidad con una baja considerable de ingresos.

Es por eso que la empresa está y estará sujeto al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador.

Factor Sociocultural.

En cuanto a este factor La casa de las Herramientas ofrece productos de calidad, tanto nacionales como importados.

La cultura que tienen los profesionales de diferentes oficios y personas por comprar sus herramientas, tanto en ferreterías tradicionales como en centros comerciales, hará que la empresa se esfuerce cada día y así abrir un nuevo nicho en el mercado ecuatoriano.

Factor Tecnológico.

Si bien es cierto, en los últimos años la tecnología ha ido evolucionado de una manera sorprendente, no solo en los países primermundistas, sino que, en todos los países del mundo, muchos de estos han sabido utilizar de una manera positiva a estos avances, y este es el caso de Ecuador.

Este aprovecha los avances tecnológicos enfocados en todos los aspectos, la tecnología ha evolucionado en cuanto a los equipos tecnológicos, aplicaciones móviles que ayudan a la publicidad de la empresa, a encontrar la ubicación de la empresa y hasta para la toma de pedidos en pequeña como gran cantidad en su tienda virtual del negocio.

La casa de las Herramientas trabajará con aplicaciones tecnológicas que faciliten el servicio y con esto satisfacer a los clientes, cabe mencionar que también trabajará con equipos tecnológicos avanzada para agilizar la venta de diferentes productos.

Producto y servicio

La empresa La casa de las Herramientas es un negocio dedicado a las ventas de herramientas eléctricas, maquinaria, equipos y accesorios, agregando innovación y con estrictos controles en los procesos de atención y venta al público que hace énfasis en el conocimiento de los productos que se exhiben en el establecimiento.

Con respecto a sus servicios, el establecimiento realiza actividades inherentes a la actividad del establecimiento: servicio de entrega a domicilio, servicio técnico, servicio de rotación de mercadería.

Producto Esencial.

La empresa La casa de las Herramientas, el producto esencial que se vende es la diversidad de productos de poder elegir sus herramientas eléctricas, maquinaria, equipos y accesorios en distintas marcas en un ambiente seguro, acogedor, agradable y llamativo.

Producto real.

La empresa La casa de las Herramientas maneja una gran variedad de productos tradicional e importados entre los que se pueden encontrar:

- Taladros de diferentes marcas, tamaños y sus accesorios.
- amoladoras o esmeriladoras de diferentes marcas, tamaños y sus accesorios
- máquinas de diferentes tamaños, usos para diferentes trabajos desde cerrajería, eléctricos, carpintería, construcción y trabajos en casa.
- Equipos de seguridad desde la ropa, calzado, guantes, cascos, arneses y accesorios diversos para cada uno de los productos.
- **Características.**

La casa de las Herramientas hay una ardua labor de capacitación, creación y compromiso de cada uno de los empleados. mientras que en el área de servicio los empleados están siempre a la disposición de los clientes con el fin de satisfacer sus necesidades y dudas durante su visita al establecimiento.

- **Calidad.**

Para la elaboración de los catálogos de los productos se tiene en cuenta los Manuales adaptados y diseñados minuciosamente dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Cadena de suministro con proveedores.
- Sistema de almacenamiento (FIFO).
- Tiempos de pago con proveedores.
- Aseo personal de los empleados y uniformes de trabajo.
- Limpieza y desinfección detallada del área de trabajo.
- Limpieza y desinfección de máquinas.
- Análisis de puntos críticos de control.

Estilo

La empresa La casa de las Herramientas maneja un estilo profesional, tratando de fusionar lo profesional con la comodidad, el local tendrá una temática de tienda especializada, en cuanto al producto en sí, la presentación será llamativa en base a la marca de los productos, ya que se cuenta con diferentes marcas de productos.

Marca.

El nombre escogido para la empresa es llamativo formado por dos conceptos conocidos, en este caso "Casa" viene a hacer referencia al domicilio en donde está laborando, y "Herramientas" hace referencia al instrumentos, artículos u objetos que se utilizan para realizar el trabajo, como se había mencionado anteriormente.

La casa de las Herramientas es una empresa que busca dar un ambiente diferente, un ambiente de diversidad de elección en diferentes productos, Con este nombre La casa de las Herramientas da la bienvenida a todas esas personas que les gusten las herramientas eléctricas, equipos, máquinas y accesorios amantes de probar los productos en el establecimiento.

Producto aumentado.

Lo que diferencia a La casa de las Herramientas de su competencia es su concepto y estilo innovador, en donde los clientes buscan diversidad de productos y marcas, La casa de las Herramientas brinda precios accesibles, para que el dinero no sea impedimento para visitar este establecimiento.

Plan de introducción al mercado

Distintivos y Uniformes

Área Administrativa:

El administrador usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

Administrador.

- Camisa polo azul con logo de la empresa.
- Pantalón jean color azul claro.
- Zapatillas cómodas.

Ilustración 23

Diseño uniforme administrador



Elaborado: Yaguana. S. (2023). Uniforme Administrador. Quito.

Atención al cliente y ventas y bodega.

- Camisa polo amarilla con logo de la empresa.
- Pantalón jean color azul claro.
- Zapatillas cómodas.

Ilustración 24

Diseño uniforme atención al cliente, venta y servicio



Elaborado: Yaguana. S. (2023). Uniforme ventas y servicio .Quito.

Materiales de identificación
Imagotipo.**Ilustración 25**

Logotipo La casa de las Herramientas.



Elaborado: Yaguana. S. (2023). Imagotipo de la empresa. Quito.

Elementos a destacar

- El piñón muestra la variedad de productos desde pequeños hasta los más grandes.
- El nombre de la empresa en letras color negro.
- El logotipo de las herramientas diversas que posee la empresa.
- Año de fundación de la empresa.
- Los colores usados:
- Color azul de fondo.
- Negro para resaltar las letras.
- Fondo negro con letras blancas para resaltar la variedad de productos y el año de fundación de la empresa.

Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Ilustración 26.**Anverso tarjeta de presentación**

Elaborado: Yaguana Stalin. (2023). Anverso tarjeta de presentación. Quito.

En el reverso de la tarjeta ha datos de contacto, en este caso, del administrador, se observa también las páginas de redes sociales, dirección del establecimiento y se pueden observar elementos como el logotipo de la empresa.

Ilustración 27

Reverso tarjeta de presentación



Elaborado: Yaguana Stalin. (2023). Reverso tarjeta de presentación. Quito.

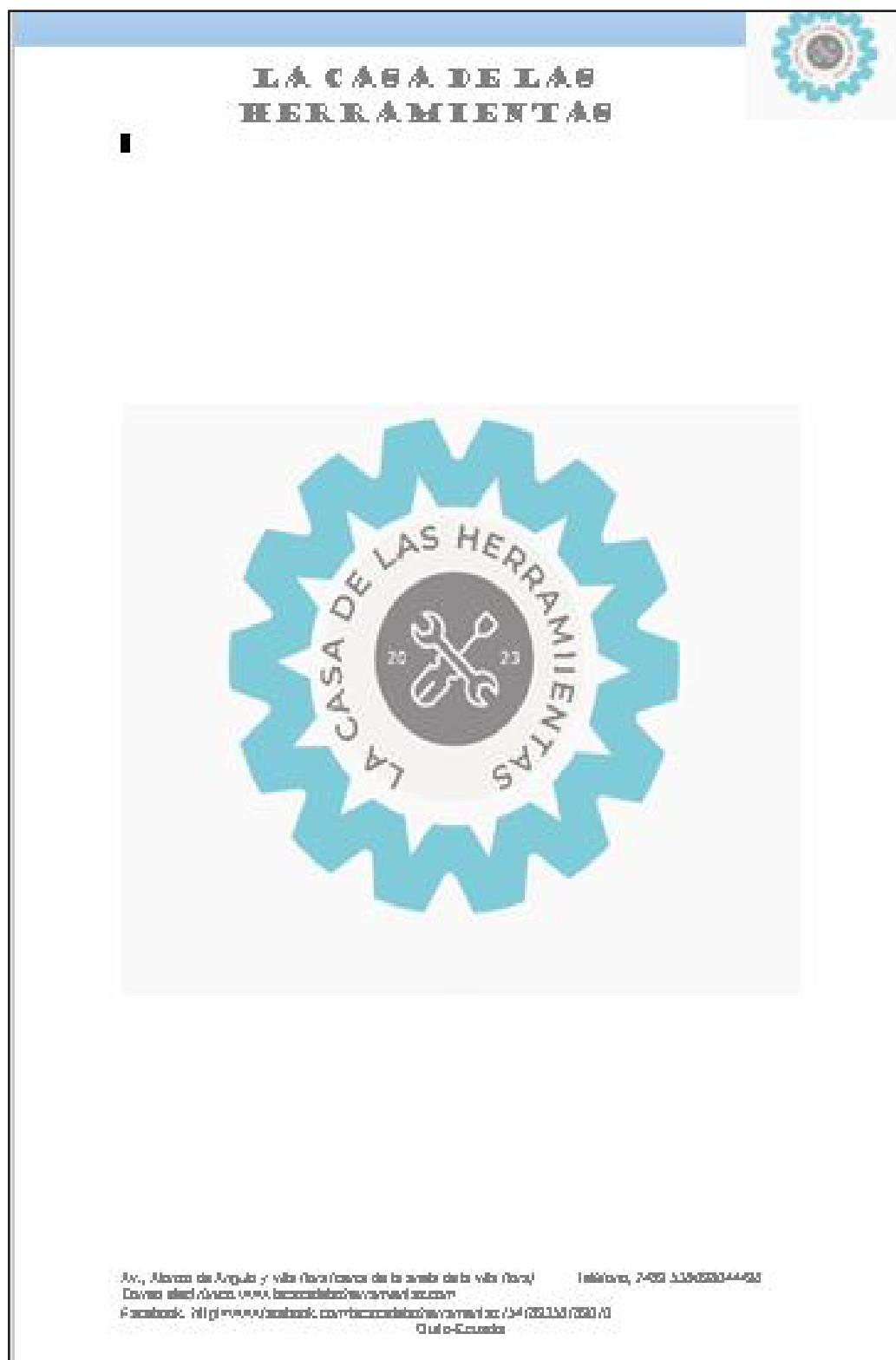
En el reverso de la tarjeta podemos observar los números telefónicos de la empresa, también podemos observar el correo electrónico y la dirección en donde está ubicada la empresa con el nombre del propietario.

Hoja membretada.

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para usar en asuntos como oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, esto realzará la imagen de empresa seria y confiable, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

Ilustración 28

Hoja membretada



Elaborado: Yaguana Stalin. (2023). hoja membretada. Quito.

Canal de distribución y puntos de ventas

El canal de distribución y punto de venta físico de La casa de las Herramientas es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito el sector sur de la Av. Alonso de Angulo cerca de Aneta de la Villa Flora,

Promoción.

- El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp, Instagram y Twitter
- Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a transeúntes y flayers pegados en establecimientos como tiendas, micro mercado, correo electrónico, entre otros.
- Una vez el negocio esté mejor posicionado en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como prensa escrita, radio o vallas publicitarias.

Contacto.

- Tarjetas de presentación.
- E-mail.
- WhatsApp, Instagram
- Facebook.

Correspondencia.

- A través de mail corporativo.

Negociación.

- Directa en el establecimiento con cita previa.
- A través de videoconferencia. (Zoom)o (Whats App)
- Vía telefónica.

Financiamiento.

Tabla 16.

Financiamiento publicidad

Tarjetas de presentación	200 unidades	\$4.30
Publicidad Facebook	3 veces por mes	\$10.00
TOTAL		\$14.30
TOTAL, ANUAL		\$171.60

Elaborado: Yaguana Stalin. (2023). Financiamiento publicidad. Quito.

Riesgos y oportunidades de negocio.

El riesgo más importante que actualmente enfrenta, no solo a La casa de las Herramientas, sino también todo establecimiento, es la emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19 y la inseguridad nacional. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobre todo en el proceso de atención al cliente, en donde se involucra la atención directa con el cliente, la entrega del producto al cliente. Ya que en todos estos pasos los empleados hablan directamente cada uno de los clientes.

La oportunidad más grande que tiene La casa de las Herramientas es la de posicionarse en un mercado que debido a la emergencia por el COVID 19 ha ido en caída, si bien es cierto que a raíz de la emergencia sanitaria los establecimientos tradicionales aumentaron sus ventas, a tal manera de que muchos de ellos no pueden suplir con las necesidades de cada cliente.

Uno de estos es la tecnología, que ayuda a: tomar pedidos en la tienda virtual de la empresa, elegir sus productos en digitales, así como también para el

pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar la gran ayuda que brindan las redes sociales para una publicidad digital que puede llegar a centenares de personas, es por eso también que una de las grandes oportunidades que tiene La casa de las Herramientas es la de posicionarse en un mercado digital cada vez más creciente.

Fijación de Precios.

Fijación de precios por producto estándar.

Los precios de los productos han sido calculados para una persona se toma en cuenta el precio en unidad. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la venta, por ejemplo:

- Imprevistos
- Mano de obra
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos)
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio

En el precio del producto se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del producto.

A continuación, se presentan los costos de 2 productos:

- Amoladora.
- taladro.
- Amoladora dependiendo el disco de uso.

Tabla 17.

Amoladora diferente marca misma dimensión estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO		
		PRODUCTO ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PRODUCTO:	Amoladora según dimensión del disco y marca		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	13/07/2023		Propietario: Stalin Yaguana	
Producto	MARCA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Amoladora 115 mm Tamaño del disco: 4 ½" · Potencia: 800w	DE WALT	\$84.00	1	\$84.00
FOTOGRAFÍA			Total, bruto	\$84.00
			10% imprevistos	\$8.40
			Total, neto	\$92.40
			G. Admin 12%	\$11.09
			40% utilidad	\$36.96
			Subtotal	\$140.45
			12% IVA	\$16.85
			10% servicio	\$14.04
			Total	\$171.34

Nota: tabla de para la ficción de precios de la amoladora según la marca de las herramientas.

Tabla 18.

Taladro diferente marca misma dimensión estándar de costos

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		PRODUCTO ESTÁNDAR DE COSTOS		
NOMBRE DEL PRODUCTO:	Taladro distinta marca		Código: 002	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	25/07/2022		Propietario: Stalin Yaguana	
PRODUCTO	MARCA	COSTO (UNITARIO)	CANTIDAD	TOTAL
Taladro Percutor De 1/2 Pulgada De Velocidad Variable Reversible 0-2600rpm 700 Watts Dewalt	DEWALT	\$68,88	1	\$68.88
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$68.88
			10% imprevistos	\$6.88
			Total neto	\$75.76
			G. Admin 12%	\$9.09
			40% utilidad	\$30.30
			Subtotal	\$115.15
			12% IVA	\$13.81
			10% servicio	\$11.52
			Total	\$140.48

Nota: tabla de para la ficción de precios del taladro según la marca de la herramienta

Implementación del negocio

Arriendo del local.

Tabla 19.

Arriendo del local

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$500,00	\$3000,00	\$6000.00

Elaborado por: Yaguana Stalin, (2023) arriendo de local. Quito

Equipos industriales.

Tabla 20.

Equipos industriales

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
punto de venta con sistema y equipos para facturación	1	\$699.00	\$699.00
Lector Código Barras + QR Para Celular Inalámbrico Bluetooth Clip-On Eyoyo EY-022P	1	\$75.00	\$75.00
TOTAL			\$774.00

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023). equipos industriales. Quito.

Equipos de computación.

Tabla 21.

Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core i7 de 7 tima generación pantalla de 14 pulgadas Teclado iluminado Disco sólido M2 de 256 GB 8 GB de memoria de ram	2	\$320.00	\$640.00
impresoras Multifunction con WiFi, Epson EcoTank® L4260, HP Ink Tank Wireless 415 All-in-One	1	\$169.00	\$169.00
TOTAL			\$809.00

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023) tabla de equipos de computación. Quito.

Muebles y enseres.

Tabla 22.

Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio de madera	2	\$69.00	\$138.00
Gondola central y lateral	1	\$100.00	\$100.00
Counter de recepción	1	\$80.00	\$80.00
TOTAL			\$318.00

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023). Muebles y enseres. Quito.

Equipos industriales de seguridad.

Tabla 23.

Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb.	2	\$8.00	\$16.00
Detector Humo	2	\$11.99	\$23.98
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2.00	\$10.00
TOTAL			\$49.98

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023). Equipos industriales de seguridad. Quito.

Suministros de oficina.

Tabla 24.

Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	2	\$5.00	\$10.00
Grapadora con set de grapas (caja)	2	\$10.00	\$20.00
Estuche de esferos (rojo, azul, negro)	3	\$0.65	\$1.95
Perforadora	2	\$1.91	\$3.82
Carpeta de carton	10	\$0.18	\$1.80
Tijera	2	\$1.48	\$2.96
TOTAL			\$40.53
TOTAL ANNUAL			\$486.36

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023) suministros de oficina. Quito

Servicios básicos.

Tabla 25.

Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Agua	\$30.00
Luz	\$75.00
Teléfono	\$15.00
Internet	\$50.00
TOTAL	\$170.00
TOTAL ANUAL	\$2.040.00

Elaborado por: Yaguana Stalin (2023) servicios básicos. Quito

Materiales de limpieza.

Tabla 26.

Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña y pala	1	\$1.00	\$1.00
Fundas basura industriales (10 unidades)	3	\$1.99	\$5.97
Jabón líquido manos 3785 ml	1	\$3.00	\$3.00
Papel higiénico 200 metros	3	\$7.00	\$21.00
Toalla de papel	2	\$3.00	\$6.00
Alcohol antibacterial 3785 ml	1	\$7.00	\$7.00
TOTAL			\$43.97
TOTAL ANUAL			\$527.64

Elaborado por: Stalin Yaguana (2023). Materiales de limpieza. Quito.

PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

La empresa "la casa de las Herramientas" será una compañía de responsabilidad limitada el cual será constituida de forma jurídica y se deberá realizar los siguientes tramites.

Superintendencia de Compañía.

La empresa "La casa de las Herramientas" para su legalidad se deberá:

- Reserva un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo debes revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
- Elabora los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
- Abre una "cuenta de integración de capital". Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
- Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima (valores referenciales)
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
- Luego debes pedir el "certificado de cuentas de integración de capital".
- Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.

- Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:
- Pagar la patente municipal
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
- Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.
- Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores
- Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución

- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
- Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.
- Cumpliendo con estos pasos, podrás hacer la constitución de tu compañía limitada o anónima. Un abogado puede ayudarte en el proceso; el costo de su servicio depende del monto de capital de la empresa. (Banco Solidario, 2022)

Servicio de Rentas Internas / SRI

Para la legalización de la empresa “La casa de las Herramientas” ante el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) se debe acudir a cualquier agencia del Servicio de Rentas Internas con los siguientes requisitos:

- Cédula de identidad del representante legal (Presentación).
- Certificado de votación del representante legal (Presentación).
- Escritura pública de constitución.
- Hoja de datos generales y accionistas.
- Nombramiento del representante legal.
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público.
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente. (Ecuador, Servicios de Rentas Internas, 2022)

Permiso de los Bomberos

La Dirección de Prevención y Seguridad contra Incendios del Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, a través de sus Coordinaciones Zonales, verifica el cumplimiento de las condiciones de seguridad humana y equipos contra incendios en edificaciones que están exentas de LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas) y que solicitan el Permiso de funcionamiento: (Cuerpo de Bomberos de Quito, 2022)

Requisitos Obligatorios:

- Solicitud de inspección del edificio: puede ser descargada.
- RUC escaneado en formato PDF
- Cédula de identidad del representante legal escaneado en formato PDF

Requisitos Especiales:

- Formulario en el que el usuario declara que cumple las condiciones de seguridad contra incendio en el edificio, en el siguiente link *Declarativo de Prevención LUAE*

Patente Municipal

La Patente es un requisito que deben sacar todas las personas que ejerzan una actividad económica en el Distrito Metropolitano de Quito, aplica para personas naturales y jurídicas obligadas o no a llevar contabilidad. (Ecuador EC, 2023)

- Formulario Inscripción de Patente
- Formulario de Acuerdo de Medios Electrónicos
- Cédula Original
- Copia de una planilla de servicio básico donde ejecuta la actividad económica
- Copia del RUC

Uso de Suelo

El Informe de Compatibilidad de Usos del Suelo –ICUS- es el indicador que permite saber cuáles son los usos permitidos o prohibidos en la circunscripción territorial del Distrito Metropolitano de Quito. Formulario lleno y 2 copias adicionales.

Tomando el caso de los usos permitidos para actividades en el ámbito metropolitano o de ciudad, los informes de compatibilidad de uso del suelo deben ser emitidos por la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda.

Para realizar el trámite usted debe:

- Ingresar al portal.
- Acceder al catálogo de trámites en línea, opción desarrollo y ordenamiento territorial y escoger ‘Emisión del informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (ICUS)’.
- Ingresar al sistema con su usuario y clave. En caso de no tenerlo debe realizar el registro de usuario como personal natural o jurídico, según sea el caso.
- Llenar los datos requeridos, en caso de haberlos, y adjunte en formato digital todos los requisitos establecidos.

LUAE (Licencia Única Actividades Económicas)

La Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE es el permiso de funcionamiento que otorga el GAD del Distrito Metropolitano de Quito, al desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito.

¿A quién está dirigido?

Personas naturales o jurídicas que realizan una actividad económica en un establecimiento ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito: incluye desde pequeños comercios hasta grandes industrias.

Dirigido a: Persona Jurídica – Privada, Persona Jurídica – Pública, Persona Natural – ecuatoriana, Persona Natural – Extranjera.

- USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO: entendido éste como la compatibilidad de la actividad económica al uso de suelo, excepto en el caso de espacio público autorizado: Secretaría de Territorio Hábitat y Vivienda.
- REGLAS TÉCNICAS EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS: Cuerpo de Bomberos de Quito. c. PUBLICIDAD EXTERIOR: para la colocación de la identificación del establecimiento: AMC.
- TURISMO: Quito Turismo.
- MOVILIDAD: Secretaría de Movilidad.
- Cualquier otra autorización o materia que, bajo la competencia del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito o por convenio de cooperación o colaboración, delegación o acto de descentralización, sea integrada a la LUAE mediante acto administrativo válido. (Quito Inversiones Turísticas, s.f.)

IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo, sirve para afiliar a los empleados.

- Ingresar a la página web del IESS www.iess.gob.ec.
 - Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
 - Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
 - Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
 - Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.
- (Ecuador EC, 2023)

Ministerio de Trabajo (MT)

En el ministerio de trabajo se registran los contratos de trabajo, finiquitos, pago de décima tercera y décimo cuarta remuneración, para esto se debe contar con un usuario del SUT (Sistema Único de Trabajo) y para esto simplemente debe registrarse como empleador en la siguiente dirección en la página web sut.trabajo.gob.ec.

- Registro del nuevo empleador.
- Ingresar el módulo de registro de trabajador y actas de finiquito.
- Escoge la pestaña de datos del trabajador.
- Llenar el formulario en línea que será vinculado en la empresa, guardando la información del SUT. (Ecuador EC, s.f.)

PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

La empresa La casa de las Herramientas busca mantener un impacto positivo de manera ambiental y social implementando objetivos sustentables, anteponiéndose a no perder la unión entre la naturaleza del hombre para explorar sus límites de aventura y comunidad todo esto bajo lo planteado por la Organización de las Naciones Unidas, que en palabras de la propia organización son:

El plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, la paz y la justicia. (Naciones Unidas, s.f.)

Ilustración 29

Objetivos de Desarrollo sostenible



Nota: descripción y esquema de los objetivos de desarrollo sostenible, Organización de las Naciones Unidas

Trabajaremos en conformidad con el espíritu de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles en lo social con los objetivos:

- 8. Trabajo decente y crecimiento económico
- 5. Igualdad de género

En lo ambiental con el objetivo

- 6. Agua limpia y saneamiento.
- 7. Energía sostenible y no contaminante.

Objetivos Sociales

Trabajo decente y crecimiento económico:

La empresa la casa de las Herramientas trabajará con el objetivo de crear fuentes de trabajo decente, abriendo las puertas de la empresa para que jóvenes saliendo del colegio como personas que han sido despedidas y no encuentren trabajo por diversas razones puedan laborar, así mismo el trabajo decente ayudará a que muchas familias en nuestra empresa tengan un crecimiento económico que les ayudará a solventar sus necesidades en el hogar y en su educación.

Igualdad de género:

La empresa piensa que la mejor superación de todas es la igualdad de género ya que en estos tiempos se ha visto un gran crecimiento en la capacidad que tienen las mujeres para superar los retos, por eso, con este objetivo la empresa ve con buenos ojos que las mujeres como las demás comunidades LGBTI, ingresen al mundo laboral.

La empresa acepta estos nuevos retos que le ayudará a su crecimiento y a la tolerancia hacia estas comunidades que hay en mundo no solo en nuestro país.

Objetivos Ambientales

Agua limpia y Saneamiento.

La empresa emprenderá conversaciones con las autoridades locales, como municipales para gestionar charlas con instituciones educativas para conversar sobre el uso responsables del agua como la correcta utilización del este líquido tan vital que tenemos, así mismo ir a conversatorios sobre el correcto saneamiento para prevenir la contaminación dentro de la empresa como en los hogares de los trabajadores.

Energía sostenible y no contaminante:

La empresa La casa de las Herramientas, se compromete a utilizar fuentes de energía limpia como los focos ahorradores led, esto ayudará a no desperdiciar energía para no exceder el consumo y ahorrará dinero en la factura de la luz.

La empresa también se compromete a abrir un área en energía sostenible en productos que ahorren energía al cliente, capacitando a los trabajadores sobre estos nuevos equipos sustentables, para que ayuden al cliente a elegir un producto que le sirva y le ayude a ahorrar energía y no contaminar el medio ambiente.

PROCESO FINANCIERO

Introducción.

En el siguiente capítulo a este trabajo de investigación se detalla el análisis financiero de la empresa y para lo siguiente fueron necesaria utilizar las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la empresa "La casa de las Herramientas".

Activos Fijos.

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (fijo), sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: \$1950.93. *(Ver tabla 27).*

Tabla 27

Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS		
Equipos Ind./ seguridad	\$823.98	\$823.78
Equipos de Computación	\$809	\$809
Muebles – enseres	\$318	\$318
TOTAL		\$1950.93

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Activos fijos de la empresa.

Activos diferidos.

Un activo diferido hace referencia a los bienes y servicios por los que una empresa paga de forma anticipada, aunque, no necesariamente, hayan sido utilizados. Se trata de un recurso financiero y de contabilidad mediante el cual se

evita alterar los números de ingresos y egresos empresariales en cada periodo reportado (Konfio, 2023).

Se define a la inscripción de la compañía que, en este caso, se la instaure como Sociedad Acción Simplificada (SAS) lo que representa que la inscripción es gratuita, los gastos legales serán de \$670,00 el permiso de funcionamiento de \$150,00 y las patentes municipales de \$10,00 lo que nos da un total de activos diferidos de \$ (Ver tabla 28).

Tabla 28.

Activos diferidos.

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos Legales	\$670
Permisos de funcionamiento	\$150
Patente municipal	\$10
TOTAL	\$830

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Activos diferidos para la empresa.

Capital de trabajo.

El capital de trabajo afecta a muchos aspectos de su empresa, desde pagar a sus empleados y proveedores hasta mantener las luces encendidas y planificar un crecimiento sostenible a largo plazo. En resumen, el capital de trabajo es el dinero disponible para cumplir con sus obligaciones actuales a corto plazo. (trabajo, 2023), En lo que concierne al establecimiento, se tiene costos trimestrales reflejados en la siguiente tabla con un capital de trabajo de \$10,966.18 y un capital de trabajo anual de \$42,739.70. (Ver tabla 29).

Tabla 29.

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	5304,775	21219,1
Servicios Básicos	510	2040
material oficina	121,59	486,36
material limpieza	131,91	527,64
gastos documentos,permisos	375	375
alquiler local	1500	6000
publicidad	42,9	171,6
adquisición productos	2000	8000
gastos financieros	980	3.920,00
TOTAL INVERSION	\$10966,18	\$42739,7

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Capital de Trabajo para la empresa

Inversión total.

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo de la empresa es de \$13,746.96. (Ver tabla 30).

Tabla 30.

Inversión total.

TOTAL DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	\$1950,78
ACTIVO DIFERIDO	\$830
CAPITAL DE TRABAJO /3M	\$10966,18
TOTAL DE INVERSIÓN	\$13746,96

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Inversión total del negocio.

Sueldos.

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales para los empleados. (Ver tabla 31).

Tabla 31.

Sueldos.

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
Jefe Administrativo	\$575	\$6900	\$652,05	\$838,35	\$7086,3
cajero vendedor 2	\$950	\$11400	\$1077,3	\$1385,1	\$11707,8
TOTAL	\$1525	\$18300	\$1729,35	\$2223,45	\$18794,1

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de sueldos.

Depreciación Activos Fijos.

La depreciación de activos fijos es el proceso por el cual se obtiene el valor de la vida útil de los activos a través del paso del tiempo y de esta forma obtener un valor que le permita a la empresa tener el conocimiento de la pérdida de valor económico del activo. (ANEPSA soluciones con valor, 2023)

En esta tabla, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes de la empresa. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$378,84.

Tabla 32.

Depreciación de Activos Fijos.

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	774	10%	77,4
Equipos de Computación	809	33,33%	269,6397
Muebles y Enseres	318	10%	31,8
TOTAL			378,84

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de Depreciación de Activos Fijos de la empresa.

Amortización.

En una amortización, el deudor paga al prestamista (institución financiera) un reembolso del dinero otorgado por este último en un plazo convenido y con tasas de interés (fijas o variables) previamente acordadas. (Finanzas practicas., 2023).

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de esta. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a 0%. (Ver tabla 33.)

Tabla 33.

Porcentaje de Amortización.

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución	0	20%	0

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). porcentaje de amortización de la empresa.

Tabla de amortización.

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$28.000,00 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés referencial del 14% el método de amortización empleado francés de cuotas fijas. (Ver tabla 34).

Tabla 34.*Tabla de Amortización.*

MONTO	\$28000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$28000
1	\$8155,94	\$3.920,00	\$4.235,94	\$23.764,06
2	\$8155,94	\$3.326,97	\$4.828,97	\$18.935,09
3	\$8155,94	\$2.650,91	\$5.505,03	\$13.430,06
4	\$8155,94	\$1.880,21	\$6.275,73	\$7.154,33
5	\$8155,94	\$1.001,61	\$7.154,33	\$0,00

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de Amortización

La tabla de Amortización nos indica el manejo de pago de la suma de \$28.000,00, es el préstamo al banco, llegando al año 5, el pago de interés semestral es de \$1.960 y a su vez el pago de interés anual es de \$3.920,00, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

Estructura de capital.

La estructura de capital, hace referencia a la composición de financiamiento por la que una empresa puede optar, estas pueden ser capital propio (incluye reinversión de utilidades), deuda o la combinación de ambas. (Ecuador, Superintendencia de Compañías, 2019).

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$14.739,7 que equivale a una estructura del 34,5%; costo 22% con una tasa de descuento de 7,2

%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$28.000,00 con una estructura del 65,5% , el costo es del 14 % que otorga el 9,4% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$42739,7, que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 16.6%, valor indicador de la factibilidad de la empresa (*Ver tabla 35.*).

Tabla 35.

Tabla de Estructura de Capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
RUBRO	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO	TD	
Capital Propio	\$14.739,7	34,5%	22%	7,2%	
Capital Financiero	\$28.000	65,5%	14%	9,4%	
TOTAL INVERSIÓN	\$42.739.7	100%		16,6%	TMAR

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de Estructura de Capital de la empresa.

Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio. (Salesforce, 2021). El valor se calculó con los valores de arriendo y sueldos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$2025 (*Ver tabla 36*)

Tabla 36*Costos fijos.*

COSTOS FIJOS	
Arriendo	\$500
Sueldos	\$1525
TOTAL	\$2025

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de Costos fijos de la empresa.

El margen de contribución es el resultado de restar los costos variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para la empresa "La casa de las Herramientas", se realizó el margen de contribución en base al costo y precio de las herramientas mecánicas eléctricas de diferentes marcas, que según las encuestas realizadas será el producto estrella la amoladora, su precio será \$140,04 el valor del costo sería \$92.40 por lo que el margen de contribución será de \$47.64 (*Ver tabla 37*).

Tabla 37.*Margen de Contribución.*

COSTOS DE PRODUCTO	
Precio	\$140.04
Costo	\$92.40
Ganancia	\$47.64

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de margen de contribución.

Calcular el punto de equilibrio empresarial te permitirá evaluar la rentabilidad de un negocio, y detectar y superar los problemas que surjan. Así tu

empresa sabrá cuánto necesita vender para generar ganancias. También funciona para confirmar si tu idea de emprendimiento convendrá en términos financieros, por lo que es fundamental en cualquier plan de negocios. (Hubspot, 2023).

En la tabla 38, se puede observar que se deberá vender 43 herramientas electricas mensuales, es decir 1.4 productos diarias para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la (tabla 39), se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 85 herramientas eléctricas.

Tabla 38.

Punto de Equilibrio.

VENTA	43	\$140.04	\$5952.6
COSTO	43	\$92.40	\$3927.6
			\$2025
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de punto de equilibrio.

Tabla 39.

Ventas Proyectadas. ventas y costos.

ventas proyectadas			
85	11903,4	142840,8	ventas
85	7854	94248	costo

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de ventas proyectadas de producto para la empresa.

Costo de ventas

El costo de ventas es el valor que le cuesta a una empresa producir o

adquirir los artículos o servicios que vende. Este costo se calcula por períodos.

(venta, 2023).en la tabla 40 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3.00% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$47,046.05 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$14,114.49.

Tabla 40.

Costo de Ventas.

FLUJO DE VENTAS					
	1	2	3	4	5
VENTAS	142840,80	147140,31	151569,23	156131,47	160831,02
COSTO DE VENTAS	94248,00	97084,86	100007,12	103017,33	106118,16
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	97680,00	50055,44	51562,11	53114,13	54712,87
GASTOS ADMINISTRATIVOS	21219,10	21857,79	22515,71	23193,44	23891,56
SERVICIOS BASICOS	2040,00	2101,40	2164,66	2229,81	2296,93
MATERIAL OFIC.	486,36	501,00	516,08	531,61	547,62
ALQUILER LIMPIEZA	527,64	543,52	559,88	576,73	594,09
GASTOS DOCUMENTOS,PERMISOS	375,00	386,29	397,91	409,89	422,23
ALQUILER	6000,00	6180,60	6366,64	6558,27	6755,68
DEPRECIACIONES	383,83	383,83	383,83	383,83	383,83
AMORTIZACIONES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERATIVA	66648,07	18101,00	18657,40	19230,54	19820,93
GASTOS FINANCIEROS	3920,00	3326,97	2650,91	1880,21	1001,61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	62728,07	14774,03	16006,48	17350,33	18819,32
BASE IMPOSITIVA	15682,02	3693,51	4001,62	4337,58	4704,83
UTILIDAD NETA	47046,05	11080,53	12004,86	13012,75	14114,49

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de costo de ventas de 5 años para la empres..

Los gastos administrativos estan comprendidos en lo que corresponde a los sueldos y salarios, pago de alquiler y servicios.

Flujo de Caja.

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto. (Digital Business and Law School, s.f.). Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$43,193.94, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$7343.99 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (*Ver tabla 41*).

Tabla 41.

Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA					
	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA	66648,07	18101,00	18657,40	19230,54	19820,93
DEPRECIACION	383,83	383,83	383,83	383,83	383,83
AMORTIZACION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA	15682,02	3693,51	4001,62	4337,58	4704,83
- GASTOS FINANCIEROS	3920,00	3326,97	2650,91	1880,21	1001,61
- PAGO CAPITAL	4.235,94	4.828,97	5.505,03	6.275,73	7.154,33
+ VALOR DE SALVAMENTO					
+ CAPITAL DE TRABAJO					
- REPOSICION DE ACTIVOS					
= FLUJO NETO DE CAJA	43.193,94	6.635,39	6.883,67	7.120,85	7.343,99

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de Flujo de caja de la empresa.

Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero de la empresa "La casa de las Herramientas", tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN, el TIR y el Costo/Beneficio que consiste en:

VAN (Valor Actual Neto)

Es uno de los indicadores financieros para valorar y determinar la viabilidad y la rentabilidad de un proyecto de inversión, más conocidos y utilizados. Se determina mediante la actualización de los flujos de gastos e ingresos futuros del proyecto, menos la inversión inicial. Si el resultado de esta operación es positivo, es decir, si refleja ganancia se puede decir que el proyecto es viable. el VAN en la empresa es de \$11,943.62; por lo tanto, el negocio es factible.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

Se utiliza frecuentemente para analizar la viabilidad de un proyecto y determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se puede obtener de dicha inversión. Estrechamente ligado al VAN, el TIR también es definido como el valor de la tasa de descuento que iguala el VAN a cero, para un determinado proyecto de inversión. Su resultado viene expresado en valor porcentual. (TIR, 2022)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 30.12 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13.49%, con el TMAR con un valor de 16,63% (*Ver tabla 42*)

Tabla 42.*VAN/TIR*

VAN	11.943,62
TIR	30,12%
TMAR	16,63%

Elaborado por: Stalin Yaguana. (2023). Tabla de VAN / TIR.

CONCLUSIONES

- La Organización Empresarial; para cualquier emprendimiento ya sea de bienes o de servicios de cualquier mercado al que se quiera ingresar, es fundamental saber las funciones y actividades organizacionales administrativas que va a tener la nueva empresa.
- El Proceso de Investigación; de un empresa o emprendimiento es de gran ayuda porque ayuda a segmentar el mercado con una encuesta de 10 preguntas cerradas, para una población de 266 habitantes, para saber el género que mayormente utilizará el producto o servicio de la empresa, es de ayuda prestarle interés a esta etapa porque ayuda con el mercado de interés
- Saber y conocer cuál va a ser el impacto ambiental y social que rodea tanto dentro como fuera de la empresa y saber reconocer cuales van a ser las medias a tomar para así generar un cambio positivo para la comunidad como a empleados y su calidad de vida hacia sus familias.
- Conocer cómo se va a financiar la empresa y cuáles van a ser las formas de cómo financiarnos teniendo en cuenta que el financiamiento propio de la empresa es de \$14.739,7 la compra de equipo de computación para guardar información por \$809, los sueldos dependiendo el número de trabajadores que se va a necesitar para el funcionamiento en un tiempo fijado que se establece primero por mes para cada trabajador que es de \$1,525, junto con todos los beneficios que la ley establece por valor total de \$ 18,794.10, estos valores se toman en cuenta para crear la empresa y fijar si es factible el presupuesto que

se tiene o se necesitará un financiamiento por parte de una entidad bancaria.

- La importancia de conocer las diferentes etapas para la creación de un emprendimiento con todos los permisos, sus valores y requisitos adicionales que va a necesitar la empresa para su creación y respecto a las obligaciones y las leyes que la empresa va a cumplir con el municipio y el gobierno y las diferentes entidades de regularización que se tiene en Quito.

RECOMENDACIONES

- Administrar de manera correcta los recursos económicos de la empresa, con el fin de distribuir equitativamente el dinero en las necesidades y requerimiento que van surgiendo en el negocio.
- Verificar constantemente la información contable y financiera con el objetivo de controlar el crecimiento de la empresa, para conseguir los objetivos planteados a lo largo del tiempo.
- Mejorar los sistemas de capacitación de los empleados, para que el cliente se sienta cómodo y ha gustó con el servicio de la empresa.
- Definir correctamente el segmento de mercado para no generar confusión al momento de registrar la empresa con las entidades de gobierno pertinente, con el fin de no generar gastos innecesarios al momento de escoger el giro de negocio de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Asana. (01 de julio de 2021). *FODA, analisis*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- activo, d. d. (agosto de 2023). *ANEPSA soluciones con valor*. Obtenido de <https://anepsa.com.mx/depreciacion-de-activos-fijos/>
- Amortizacion. (agosto de 2023). *finanzas practicas*. Obtenido de <https://www.finanzaspracticas.com.co/planificar/credito/que-es-el-credito/que-es-la-amortizacion>
- Banco Santander. (13 de enero de 2022). *Misión, visión y valores*. Obtenido de <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>
- Banco Solidario. (2022). *Pasos para crear una empresa en Ecuador*. Obtenido de <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>
- caja, F. d. (agosto de 2023). *digital buisness y law school*. Obtenido de <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>
- capital, e. (22 de agosto de 2019). *superintendencia de companias Ec*. Obtenido de [http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921933009/html/#:~:text=L a%20estructura%20de%20capital%2C%20hace,ambas%20\(Zhang%2C%202009\).](http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921933009/html/#:~:text=L a%20estructura%20de%20capital%2C%20hace,ambas%20(Zhang%2C%202009).)
- Casternao, A. (06 de 07 de 2022). *SERCA*. Obtenido de <https://blog.institutoserca.com/que-es-la-piramide-de-maslow-y-necesidades/>
- Cuerpo de Bomberos de Quito. (04 de marzo de 2022). *Trámites ciudadanos*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/emision-permiso-funcionamiento-establecimientos-exentos-luae-licencia-unica-actividades-economicas>
- diferido, a. (2023). *konfio*. Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-son-los-activos-diferidos/>
- Ecuador EC. (2023). *¿Cómo sacar la Patente Municipal Quito? – 2023*. Obtenido de <https://ecuadorec.com/sacar-patente-municipal-quito/>
- Ecuador EC. (julio de 2023). *Registro nuevo empleador*. Obtenido de <https://ecuadorec.com/registro-nuevo-empleador-en-el-ies-requisitos/>
- Ecuador EC. (s.f.). *Registrarse en SUt como empleador*. Obtenido de <https://ecuadoravisos.com/registrarse-en-el-sut-como-empleador-ministerio-del-trabajo/>
- Ecuador, Servicios de Rentas Internas. (12 de diciembre de 2022). *Inscripción de registro único contribuyentes*. Obtenido de

<https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-artesanos>

equilibrio, p. d. (07 de diciembre de 2021). *salesforce*. Obtenido de <https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html#:~:text=El%20punto%20de%20equilibrio%20es,alcanzad o%20el%20punto%20de%20equilibrio>.

equilibrio, p. d. (19 de mayo de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>

fijo, A. (s.f.). Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de Debitoor: <https://debitoor.es/glosario/activo-fijo>

maps, g. (2023). *google maps*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.2465482,-78.5219095,19z?hl=es&entry=ttu>

Naciones Unidas. (s.f.). *Objetivos de Desarrollo Sustentable*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

Quito Inversiones Turísticas. (s.f.). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de las Actividades Económicas (LUAE)*. Obtenido de <https://inversiones.quito-turismo.gob.ec/licencia-metropolitana-unica-para-el-ejercicio-de-las-actividades-economicas/>

TIR, V. Y. (26 de septiembre de 2022). *Economia3*. Obtenido de <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

trabajo, c. (2023). *vanco de America*. Obtenido de <https://www.bankofamerica.com/smallbusiness/business-financing/learn/what-is-working-capital/es/>

venta, c. d. (agosto de 2023). *pipedrive*. Obtenido de <https://www.pipedrive.com/es/blog/costo-de-ventas>

ANEXOS.**ENCUESTA**

Proyecto de factibilidad para la implementación de un negocio de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios en el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito. Señor(a). esta encuesta es importante para determinar las estrategias y actividades que la empresa va a realizar sin distinción de edades, género, ocupación y ubicación en el que se encuentren. Por lo que solicitamos que responda a las preguntas que se detallan a continuación.

Correo electrónico *

Correo electrónico válido

Este formulario recopila correos electrónicos. [Cambiar la configuración](#)

Instituto Tecnológico Internacional
Administración de Empresas.



Considera que en el sector de su residencia necesita un negocio de herramientas.

Si

No

talvez

Edad?

- ☐ 18 a 24
- ☐ 25 a 34
- ☐ 35 a 45
- ☐ mas de 45

Genero.

- ☐ **Masculino**
- ☐ Femenino
- ☐ otros

2.¿con que frecuencia cambia o compra nuevas herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios?(seleccione una opción).

- ☐ mensual
- ☐ trimestral
- ☐ semestral
- ☐ anual
- ☐ otro

3.Usted como comprador o compradora de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios los hace por (seleccione una opción).

- ☐ hobby
- ☐ Oficio
- ☐ Otro

...

4. A usted le gustaria contar con un catálogo amplio de productos en herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios. . (seleccione una opción).

- ☐ si
- ☐ no
- ☐ talvez

5. Usted apreciaría que el negocio tenga servicio de entrega a su domicilio. (seleccione una opción).

- ☐ si
- ☐ no
- ☐ talvez
-

6. En que horario le gustaría que atienda el negocio. (seleccione una opción).

- ☐ De lunes 08:00 A viernes 17:00; sábado de 08:00 A 14:00
- ☐ De lunes 08:30 A viernes 17:30; sábado de 08:00 A 15:00
-

7. Le es favorable el sitio en donde está ubicado la empresa en el sector de la Av. Alonso de Angulo sur de Quito (seleccione una opción).

- ☐ si
- ☐ no
-

8. Actualmente usted donde compra sus productos de herramientas eléctricas, equipos, maquinaria y accesorios. (seleccione una opción)

- ☐ amigos, conocidos
- ☐ ferias de segunda mano
- ☐ ferreterías
- ☐ centro comercial
-

9. Que método de pago quisiera que cuente el establecimiento (seleccione una opción)

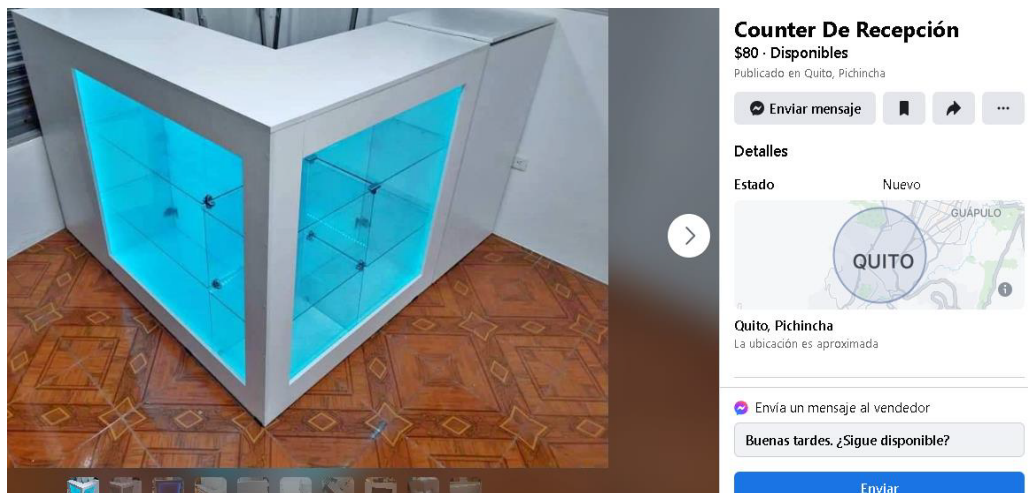
- ☐ efectivo
 - ☐ transferencia
 - ☐ tarjeta de crédito
-

10. ¿A través de que medios le gustaría recibir promociones descuentos y nuevas presentaciones del producto?

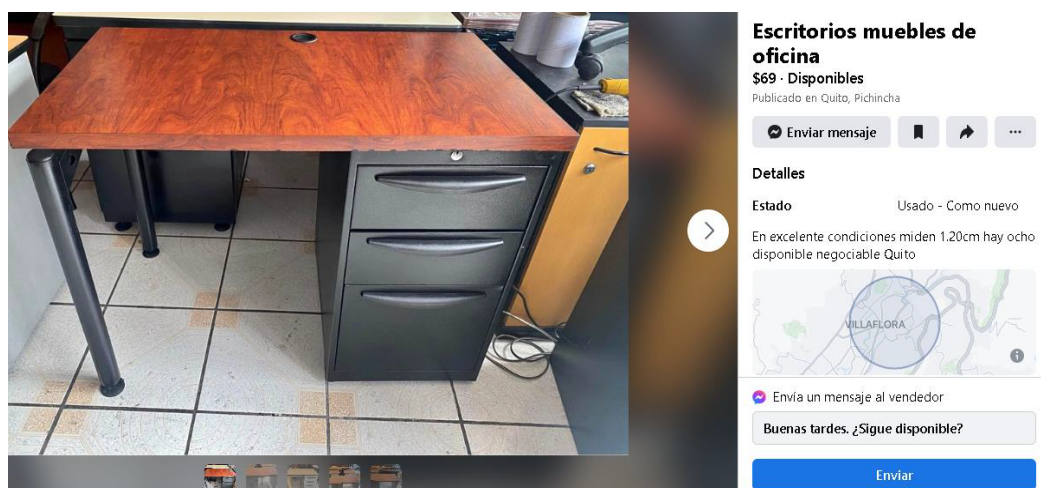
- ☐ Redes sociales (Facebook, Instagram, twitter)
- ☐ Publicidad física (flyers, hojas, volante)
- ☐ Correo electrónico
- ☐ Vía telefónica

Muebles y enseres.

Anexo 2



anexo 3



Anexo 4



Gondolas central y lateral
\$100 - Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

Gondolas central y lateral somos fabricantes.
 [hidden information]



Quito, Pichincha

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigue disponible?

Enviar

Equipos industriales

Anexo 5



PUNTO DE VENTA CON SISTEMA Y EQUIPOS PARA FACTURACION INSTALACIÓN Y CAPACITACIÓN INCLUIDA
\$699
 Publicado hace una semana en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Usado - Como nuevo

CONTROLA TU NEGOCIO
 INVENTARIO, FACTURACIÓN
 COMBO PARA TODO TIPO DE NEGOCIO

- Restaurantes y Cafés
- Bares y Discotecas
- Panaderías y Pizzerías

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigue disponible?

Enviar

Anexo 6

EY-022



QR Code Data Matrix Maxicode Aztec code

Damaged barcode Distortion barcode Colorful barcode Fuzzy barcode Reflective barcode

Lector Código Barras + QR Para Celular Inalámbrico Bluetooth Clip-On Eyoyo EY-022P
 \$75 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

Marca EYOYO

TIENDA FISICA
 [hidden information]

Lee Códigos de barra (UPC, EAN,...)

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigue disponible?

Enviar

Equipos de computación.

Anexo 7



Laptop HP core i7 de 7 tma generación teclado iluminado disco sólido M2
 \$320 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Laptop HP core i7 de 7 tma generación pantalla de 14 pulgadas
 Teclado iluminado
 Disco sólido M2 de 256 GB
 8 GB de memoria de ram
 BATERIA 5 HORAS
 Ojos sur de quito

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigue disponible?

Enviar

Anexo 8

IMPRESORAS XP 2150 - WF 2850 TINTA CONTINUA
\$169 - Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado: Nuevo

Marca: EPSON

Variedad de Impresoras desde \$169,99

Ofrecemos variedad de impresoras Epson

Precios de locura

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigues disponible?

Enviar

Equipos industriales de seguridad

Anexo 9

Recarga y Venta de Extintores
\$8 - Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado: Nuevo

Venta y Recarga de Extintores

- Servicio a domicilio
- Técnicos Profesionales
- Realizamos instalaciones (Lámparas de emergencia, señaléticas, extintor PQS, Co2, Agua, Espuma, etc., Detector de humo-gas, entre otros.
- Centralitas
- Sistema de Detección de Humo
- Calificación de seguridad

Envía un mensaje al vendedor

Hola, Samii. ¿Sigues disponible?

Enviar

Anexo 10



DETECTOR DE HUMO CABLEADO 4 HILOS
\$11 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

[Enviar mensaje](#) [Guardar](#) [Compartir](#) [Más](#)

Detalles

Estado Nuevo

★ DETECTOR DE HUMO 12V 4 HILOS

✓ **ESPECIFICACIONES**

- 12 V 4 Ah
- Sensor tipo fotoeléctrico
- Hecho para sistemas de 2 o 4 hilos
- Filtro de falsas alarmas
- Diseño decorativo en color blanco neutral

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues disponible?

[Enviar](#)

anexo 11



GIGANTOGRAFIAS - SEÑALETICA
\$2 · Disponibles
 Publicado en Quito, Pichincha

[Enviar mensaje](#) [Guardar](#) [Compartir](#) [Más](#)

Detalles

Estado Nuevo

GIGANTOGRAFIAS - SEÑALETICA

Quito, Pichincha

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues disponible?

[Enviar](#)

Suministros de oficina

Anexo 12



Resmas de papel
\$10 - Disponibles

Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

RESMAS DE PAPEL 3*\$10

EN QUITO



Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?

Enviar

Anexo 13



Grapadora Semiprofesional Oficina Kw Trio Grapa Hasta 210 Hojas, Nuevo.
\$10

Publicado hace una semana en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

El producto es nuevo no se ha usado



Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?

Enviar

Anexo 14



Esferos Bic
\$4
Publicado hace 5 días en Sangolquí, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado: Nuevo

Caja de 12 Unidades

Sangolquí, Pichincha
La ubicación es aproximada

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues disponible?

Enviar

Anexo 15



KW-triO®

Medium-Punch 912

KorOficina

0984999866

Perforadora KW-trio 09120 dos huecos de 6mm
\$3 · Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado: Nuevo

Perforadora KW-trio 09120 dos huecos de 6mm
Perfora hasta 20 hojas
Toda la construcción es de acero
Guía de papel ajustable y cobertor plástico para recoger sobrantes
Ventas al por mayor y menor

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues disponible?

Enviar

Anexo 16

CARPETAS CORPORATIVAS
\$2 · Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

CARPETAS CORPORATIVAS IDEALES PARA PRESENTAR SUS CARTAS DE PRESENTACIÓN PARA SUS FUTUROS CLIENTES

COTIZACIONES SIN COMPROMISO

QUITO

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigue disponible?

Enviar

Anexo 17

Tijeras scissors
\$1 · Disponibles
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

Detalles

Estado Nuevo

Tijeras scissors en Diferentes colores

QUITO

Quito, Pichincha

Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigue disponible?

Enviar



Identificación de reporte de similitud: oid:11830:258657001

NOMBRE DEL TRABAJO

**STALIN YAGUANA PROYECTO FINAL TU
TOR.docx**

RECuento DE PALABRAS

14643 Words

RECuento DE CARACTERES

80791 Characters

RECuento DE PÁGINAS

113 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

12.9MB

FECHA DE ENTREGA

Aug 29, 2023 1:11 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Aug 29, 2023 1:13 PM GMT-5

● 13% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 13% Base de datos de Internet
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Fuentes excluidas manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)