



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE LA EMPRESA “ASERRADERO MODERNO” EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, SECTOR SAN ANTONIO, PERÍODO 2023

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar el grado académico de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: ALEXIS MARCELO BUENAÑO CRUZ

DIRECTOR: ECO. MARCO ANTONIO GONZÁLEZ CHAVÉZ

Riobamba – Ecuador

2024

©2024, Alexis Marcelo Buenaño Cruz

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de autor.

Yo, Alexis Marcelo Buenaño Cruz, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 22 de enero del 2024



Alexis Marcelo Buenaño Cruz

C.I. 0604101899

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE LA EMPRESA “ASERRADERO MODERNO” EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, SECTOR SAN ANTONIO, PERIODO 2023**, realizado por el señor: **ALEXIS MARCELO BUENAÑO CRUZ**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

Ing. Byron Napoleón Cadena Oleas, Ph.D.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

FIRMA	FECHA
	2024-01-22

Eco. Marco Antonio González Chávez
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

	2024-01-22
--	------------

Lcda. Mónica Alejandra Logroño Becerra
ASESOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

	2024-01-22
--	------------

DEDICATORIA

En este trabajo de investigación, va dedicado mi profundo agradecimiento y amor a mi familia, cuyo apoyo inquebrantable ha sido fundamental, además puedo reconocer la sabiduría y guía de mis respetados profesores, los cuales fueron una guía principal para cuyas enseñanzas han sido base de mi crecimiento académico. A Dios, agradezco por su fortaleza y oportunidades que me ha brindado en toda mi carrera universitaria, ya que este trabajo de titulación es un reflejo de la colaboración principalmente de mi familia, profesores y la guía divina de Dios.

Alexis

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más profundo agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y, en especial a la Facultad de Administración de Empresas, por haberme brindado la invaluable oportunidad de poder formarme como un gran profesional, gracias a esta institución, he logrado adquirir conocimientos esenciales y habilidades cruciales que han podido contribuir significativamente a mi crecimiento tanto profesional como personal.

Para mi Director de Tesis, Economista Marco Antonio González Chávez, y para mi Asesora de Tesis, Licenciada Mónica Alejandra Logroño Becerra, deseo reconocer y agradecer de una manera especial por su dedicación y orientación fundamental en la realización de este trabajo de investigación, de los cuales sus recomendaciones han sido aporte y de gran ayuda para poder culminar con éxito dicho proyecto.

Agradezco también a mis familiares, principalmente para mi novia Gabriela Silva quien ha sido un pilar fundamental en todo mi trayecto universitario, con la cual he logrado superar todas las barreras que se me han presentado en toda mi formación profesional, además a mis amigos, quienes han sido un cimiento fundamental por brindarme su apoyo incondicional, ayudándome a forjar mi carácter y con ello poder proporcionarme la fuerza necesaria para superar los diferentes obstáculos en mi carrera.

Alexis

ÍNDICE DE CONTENIDO

INDICE DE TABLAS.....	xiii
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	xv
INDICE DE ANEXOS	xvi
RESUMEN.....	xvii
SUMMARY/ABSTRACT	xviii
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Planteamiento del problema	2
1.2. Formulación del problema.....	2
1.3. Sistematización del problema	3
2. OBJETIVOS	3
2.1. Objetivo General.....	3
2.2. Objetivos Específicos	3
3. JUSTIFICACIÓN.....	3
3.1. Justificación teórica.....	3
3.2. Justificación metodológica	4
3.3. Justificación práctica.....	4

CAPÍTULO II

4. MARCO REFERENCIAL.....	5
4.1. Antecedentes de la investigación	5
4.2. Antecedentes de la organización.....	6
4.3. Referencias Teóricas.....	7
4.3.1. Trabajo de Titulación	7

4.3.2.	<i>Definición de Proyecto</i>	7
4.3.3.	<i>Descripción del Proyecto</i>	8
4.3.4.	<i>Objetivos de un estudio de factibilidad de un proyecto</i>	8
4.3.5.	<i>Definición de Factibilidad</i>	8
4.3.6.	<i>Características de un Proyecto de Factibilidad</i>	8
4.3.7.	<i>Importancia de realizar un Proyecto de Factibilidad</i>	9
4.4.	Importancia de realizar un Proyecto de Factibilidad	9
4.4.1.	<i>Factibilidad económica</i>	9
4.4.2.	<i>Factibilidad comercial</i>	9
4.4.3.	<i>Factibilidad operativa</i>	9
4.4.4.	<i>Factibilidad técnica</i>	10
4.4.5.	<i>Factibilidad legal</i>	10
4.4.6.	<i>Factibilidad de tiempo</i>	10
4.5.	Estudio de Mercado	10
4.5.1.	<i>Introducción al estudio de mercado</i>	10
4.5.2.	<i>Objetivo del estudio de mercado</i>	10
4.5.3.	<i>Importancia del estudio del mercado</i>	11
4.5.4.	<i>¿Para qué sirve un estudio de mercado?</i>	11

CAPÍTULO III

5.	MARCO METODOLÓGICO	12
5.1.	Enfoque de la Investigación	12
5.1.1.	<i>Enfoque Cuantitativo</i>	12
5.1.2.	<i>Enfoque Cualitativo</i>	12
5.2.	Nivel de la Investigación	12
5.2.1.	<i>Descriptiva</i>	12
5.2.2.	<i>Explicativa</i>	13
5.3.	Diseños de la investigación	13

5.3.1.	<i>Según la manipulación de la variable independiente.....</i>	13
5.3.1.1.	<i>No experimental.....</i>	13
5.3.2.	<i>Según las intervenciones en el trabajo de campo.....</i>	13
5.3.2.1.	<i>Transversal.....</i>	13
5.4.	Tipos de estudio	14
5.4.1.	<i>Investigación de campo</i>	14
5.4.2.	<i>Investigación Documental.....</i>	14
5.5.	Métodos de investigación	14
5.5.1.	<i>Población.....</i>	14
5.5.2.	<i>Cálculo de la Muestra.....</i>	14
5.5.3.	<i>Método Inductivo</i>	15
5.5.4.	<i>Método Deductivo</i>	15
5.6.	Técnicas e Instrumentos.....	16
5.6.1.	<i>La entrevista.....</i>	16
5.6.2.	<i>La encuesta</i>	16

CAPITULO IV

6.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	17
6.1.	Resultados de la entrevista realizada a la Gerente de la empresa Aserradero Moderno.....	17
6.1.1.	<i>Diagnóstico e interpretación de la información</i>	18
6.2.	RESULTADOS DE LA TABULACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN DE RIOBAMBA	20
6.1.1.	<i>Análisis e interpretación de la encuesta dirigida para los clientes de la empresa Aserradero Moderno.....</i>	20
6.1.2.	<i>Análisis e interpretación de la encuesta dirigida para los empleados de la empresa Aserradero Moderno.....</i>	30

CAPÍTULO V

7.	MARCO PROPOSITIVO.....	40
7.1.	Título.....	40
7.2.	Generalidades.....	40
7.2.1.	<i>Descripción de la Empresa.....</i>	40
7.2.1.1.	<i>Razón Social:.....</i>	40
7.2.1.2.	<i>Sector:.....</i>	40
7.2.1.3.	<i>Representante Legal:.....</i>	40
7.2.1.4.	<i>Dirección:.....</i>	40
7.2.1.5.	<i>Logotipo:.....</i>	41
7.2.2.	<i>Base Legal.....</i>	41
7.2.3.	<i>Reseña Histórica.....</i>	41
7.2.4.	<i>Descripción de los Productos.....</i>	42
7.3.	Análisis del Mercado.....	43
7.3.1.	<i>Análisis del consumidor.....</i>	43
7.3.2.	<i>Estudio de la oferta.....</i>	43
7.3.3.	<i>Estudio de la demanda.....</i>	44
7.3.4.	<i>Estrategias de Marketing Mix.....</i>	46
7.3.4.1.	<i>Producto.....</i>	46
7.3.4.2.	<i>Precio.....</i>	46
7.3.4.3.	<i>Plaza.....</i>	46
7.3.4.4.	<i>Promoción.....</i>	47
7.4.	ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	48
7.4.1.	<i>Estudio Técnico.....</i>	48
7.4.2.	<i>Tamaño del Proyecto.....</i>	48
7.4.3.	<i>Localización de la Unidad Productiva.....</i>	48
7.4.4.	<i>Proceso Productivo.....</i>	49
7.4.5.	<i>Descripción del Proceso.....</i>	50
7.4.5.1.	<i>Explicación del Proceso.....</i>	51

7.4.6.	<i>Distribución física de la empresa</i>	53
7.4.7.	<i>Distribución del área de producción</i>	54
7.5.	<i>Necesidades y Requerimientos</i>	54
7.5.1.	<i>Maquinaria y equipo</i>	54
7.6.	<i>Estudio Legal</i>	55
7.6.1.	<i>Análisis Legal</i>	55
7.7.	<i>Estudio Organizacional</i>	56
7.8.	<i>Inversiones y Financiamiento</i>	57
7.8.1.	<i>Inversión actual</i>	58
7.8.1.1.	<i>Presupuesto de inversiones</i>	58
7.8.1.2.	<i>Inversión fija</i>	58
7.8.1.3.	<i>Equipos de oficina</i>	59
7.8.1.4.	<i>Muebles y enseres</i>	59
7.8.1.5.	<i>Maquinarias y herramientas</i>	59
7.8.1.6.	<i>Útiles de oficina</i>	60
7.8.1.7.	<i>Oficinas y Galpón</i>	60
7.8.1.8.	<i>Inversión diferida</i>	60
7.8.1.9.	<i>Capital de trabajo</i>	61
7.8.1.10.	<i>Gastos de fabricación</i>	61
7.8.1.11.	<i>Gastos administrativos y mano de obra</i>	61
7.9.	<i>Estudio Económico y Financiero</i>	62
7.9.1.	<i>Fuentes de financiamiento</i>	62
7.9.2.	<i>Amortización de la deuda</i>	62
7.9.3.	<i>Depreciación de activos fijos</i>	63
7.9.4.	<i>Estructura de costos y gastos</i>	63
7.9.5.	<i>Presupuesto de ingresos</i>	64
7.9.6.	<i>Estado de resultados</i>	64
7.9.7.	<i>Flujo de caja</i>	65
7.9.8.	<i>Viabilidad económica</i>	65

7.9.9.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	65
7.9.10.	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	66
7.9.11.	<i>Punto de Equilibrio</i>	67
7.9.12.	<i>Análisis de Sensibilidad</i>	67
8.	Conclusiones	69
9.	Recomendaciones	70

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE DE TABLAS

Tabla 1-4:	Nivel de instrucción:	20
Tabla 2-4:	¿Qué tan satisfecho(a) está con la calidad de los productos?.....	21
Tabla 3-4:	¿Con que frecuencia Ud. acude a la empresa Aserradero Moderno?.....	22
Tabla 4-4:	¿Estaría interesado en visitar la nueva sucursal?	23
Tabla 5-4:	¿Se ofrecería una mayor comodidad para los clientes?	24
Tabla 6-4:	Mejoraría la calidad como la variedad de los productos que brinda la empresa.....	25
Tabla 7-4:	¿Qué probable es que recomiende la empresa a sus familiares?.....	26
Tabla 8-4:	¿Qué valor agregado muestra la empresa?.....	27
Tabla 9-4:	¿Está dispuesto a visitar la nueva sucursal?.....	28
Tabla 10-4:	La nueva sucursal proporciona una mejor atención.....	29
Tabla 11-4:	Niveles de producción son óptimos	30
Tabla 12-4:	Tipos de control al trabajo	31
Tabla 13-4:	Capacitación para los empleados	32
Tabla 14-4:	Relaciones en la empresa	33
Tabla 15-4:	Manual de calidad en la empresa	34
Tabla 16-4:	Manejo de recursos económico para los empleados	35
Tabla 17-4:	Estrategias de mercado.....	36
Tabla 18-4:	¿La nueva sucursal será ventajosa para los empleados?	37
Tabla 19-4:	Beneficios para los empleados	38
Tabla 20-4:	Parámetros de calidad	39
Tabla 21-5:	Estudio de la oferta	44
Tabla 22-5:	Población objetivo	44
Tabla 23-5:	Demanda Efectiva.....	45
Tabla 24-5:	Demanda Insatisfecha	45
Tabla 25-5:	Demanda Proyectada (5 años).....	45
Tabla 26-5:	Inversiones	58
Tabla 27-5:	Inversión fija	58
Tabla 28-5:	Equipos de oficina.....	59
Tabla 29-5:	Muebles y enseres	59
Tabla 30-5:	Maquinarias y herramientas	59
Tabla 31-5:	Útiles de oficina	60
Tabla 32-5:	Oficinas y Galpón	60
Tabla 33-5:	Inversión diferida.....	60
Tabla 34-5:	Capital de trabajo	61

Tabla 35-5:	Gastos de fabricación.....	61
Tabla 36-5:	Gastos administrativos.....	61
Tabla 37-5:	Gastos mano de obra.....	62
Tabla 38-5:	Fuentes de financiamiento.....	62
Tabla 39-5:	Detalle de la amortización de la deuda.....	62
Tabla 40-5:	Amortización de la deuda.....	63
Tabla 41-5:	Depreciación de activos fijos.....	63
Tabla 42-5:	Estructura de costos y gastos.....	63
Tabla 43-5:	Presupuesto de ingresos.....	64
Tabla 44-5:	Estado de resultados.....	64
Tabla 45-5:	Flujo de caja.....	65
Tabla 46-5:	Viabilidad económica.....	65
Tabla 47-5:	Análisis de Sensibilidad.....	67

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1-4:	Nivel de Instrucción	20
Ilustración 2-4:	Calidad de productos que brinda la empresa	21
Ilustración 3-4:	Frecuencia que acuden a la empresa.....	22
Ilustración 4-4:	Estaría interesado en visitar la nueva sucursal	23
Ilustración 5-4:	Mayor comodidad para los clientes	24
Ilustración 6-4:	Mejoraría la calidad como la variedad de los productos que brinda la empresa.....	25
Ilustración 7-4:	¿Qué probable es que recomiende la empresa a sus familiares?	26
Ilustración 8-4:	¿Qué valor agregado muestra la empresa?	27
Ilustración 9-4:	¿Esta dispuesto en visitar la nueva sucursal?	28
Ilustración 10-4:	La nueva sucursal proporciona una mejor atención	29
Ilustración 11-4:	Niveles de producción son óptimos.....	30
Ilustración 12-4:	Tipos de control al trabajo	31
Ilustración 13-4:	Capacitación para los empleados.....	32
Ilustración 14-4:	Relaciones en la empresa.....	33
Ilustración 15-4:	Manual de calidad en la empresa.....	34
Ilustración 16-4:	Manejo de los recursos económicos para los empleados.....	35
Ilustración 17-4:	Estrategias de mercado	36
Ilustración 18-4:	¿La nueva sucursal será ventajosa para los empleados?.....	37
Ilustración 19-4:	Beneficios para los empleados	38
Ilustración 20-4:	Parámetros de calidad.....	39
Ilustración 21-5:	Estrategias de Marketing Mix	47
Ilustración 22-5:	Ubicación de la nueva sucursal	48
Ilustración 23-5:	Proceso de Operación	49
Ilustración 24-5:	Descripción del Proceso	50
Ilustración 25-5:	Distribución física de la empresa.....	53
Ilustración 26-5:	Distribución física de la empresa, Modelo 3D	53
Ilustración 27-5:	Distribución del área de producción	54
Ilustración 28-5:	Organigrama Estructural de la Empresa Aserradero Moderno.....	56
Ilustración 29-5:	Punto de Equilibrio.....	67

INDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA REALIZADA EN LA EMPRESA.

ANEXO B: ENCUESTA REALIZADA A LA POBLACIÓN DEL RIOBAMBA

RESUMEN

El proyecto de factibilidad aplicada para la empresa aborda los desafíos de "Aserradero Moderno" al tener su fábrica en una zona remota, buscando mejorar mediante la implementación de una nueva sucursal en Riobamba. El problema se centra en la ubicación geográfica y la falta de recursos para abastecer la demanda nacional. Los objetivos incluyen diagnosticar la empresa, analizar la factibilidad de la nueva sucursal y llevar a cabo el proyecto. Se justifica teóricamente en la necesidad de abordar problemas actuales y metodológicamente en la aplicación de un enfoque innovador. En los antecedentes, se revisan estudios relacionados y se presentan detalles específicos de "Aserradero Moderno". El Marco Metodológico destaca enfoques cuantitativos y cualitativos, diseños de investigación y métodos para evaluar la viabilidad del proyecto. La entrevista con la Gerente revela una gestión proactiva y estratégica. La encuesta en la ciudad de Riobamba muestra una base sólida de clientes satisfechos y complacidos, para lo cual respalda la factibilidad de dicho proyecto. La nueva sucursal se percibe como una oportunidad para mejorar la experiencia del cliente y mantener estándares de calidad. El análisis de inversiones y financiamiento muestra una inversión total de \$119,524.75, distribuida en maquinaria, permisos, y capital de trabajo. El análisis económico y financiero respalda la viabilidad del proyecto, con una TIR del 28%, VAN de \$89,415.99, y recuperación de la inversión en 5 años. El proyecto se presenta como una oportunidad rentable para contribuir al desarrollo económico de Riobamba y satisfacer la demanda del mercado.

Palabras clave: <PROYECTO DE FACTIBILIDAD>, <ASERRADERO>, <ESTUDIO FINANCIERO>, <ESTUDIO TECNICO>, <SUCURSAL>, <MADERA>, <ESTUDIO ADMINISTRATIVO>.



31-01-2024

0219-DBRA-UPT-2024

ABSTRACT

The feasibility project applied for the company addresses the challenges of "Aserradero Moderno" having its factory in a remote area, seeking to improve by implementing a new branch in Riobamba. The problem focuses on the geographic location and the need for more resources to supply domestic demand. The objectives include diagnosing the company, analyzing the feasibility of the new branch, and carrying out the project. It is justified theoretically in the need to address current problems and methodologically in applying an innovative approach. In the background, related studies are reviewed, and specific details of "Aserradero Moderno" are presented. The Methodological Framework highlights quantitative and qualitative approaches, research designs, and methods for assessing project feasibility. The interview with the manager reveals proactive and strategic management. The survey in the city of Riobamba shows a solid base of satisfied and pleased clients, which supports the project's feasibility. The new branch is seen as an opportunity to improve the customer experience and maintain quality standards. The investment and financing analysis shows a total investment of \$119,524.75, distributed in machinery, permits, and working capital. The economic and financial analysis supports the project's viability, with an IRR of 28%, NPV of \$89,415.99, and investment payback in 5 years. The project is presented as a profitable opportunity to contribute to Riobamba's economic development and satisfy market demand.

Keywords: <FACTUALITY PROJECT>, <SERRADISE>, <FINANCIAL STUDY>, <TECHNICAL STUDY>, <BRANCH OFFICE>, <BODYWOOD>, <ADMINISTRATIVE STUDY>.



Lic. María Eugenia Rodríguez Durán Mgs.
C.I: 0603914797

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto aborda la problemática que enfrenta la empresa "Aserradero Moderno" en Ecuador, específicamente en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo. La compañía, dedicada a la venta al por mayor de madera no trabajada, ha experimentado desafíos significativos debido a la ubicación de su fábrica en una zona alejada de la ciudad.

Esta situación ha generado dificultades logísticas, afectando tanto a proveedores que no pueden llegar fácilmente como a clientes que buscan una mayor accesibilidad y disponibilidad de información sobre la empresa. Con una trayectoria de seis años en su ubicación actual, la empresa busca mejorar su situación implementando una nueva sucursal en la ciudad de Riobamba. Este proyecto de factibilidad se propone como una solución integral, que incluye una adecuada planificación, análisis financiero y estrategia de mercado, con el objetivo de lograr un aumento en la eficiencia operativa, una mayor satisfacción de clientes y proveedores, así como un crecimiento sostenible para la organización.

La expansión empresarial es un paso estratégico que, cuando se planifica adecuadamente, puede generar oportunidades significativas para el crecimiento y la consolidación en nuevos mercados. En este contexto, el presente proyecto se centra en la factibilidad para la implementación de una nueva sucursal de la empresa "Aserradero Moderno" en la ciudad de Riobamba, específicamente en el sector San Antonio. La decisión de establecer una nueva sucursal no solo implica la consideración de factores económicos, sino también la comprensión profunda de la población objetivo y la evaluación detallada de la viabilidad del proyecto.

Para poder abordar estas cuestiones, se ha adoptado un enfoque metodológico integral que involucra tanto elementos cuantitativos como cualitativos. En este capítulo, se presenta el marco metodológico que guiará la investigación, destacando los enfoques cuantitativo y cualitativo, así como los niveles de investigación descriptiva y explicativa.

La expansión empresarial es un paso estratégico que implica análisis detallado y planificación cuidadosa para asegurar el éxito y la eficiencia en la implementación de nuevos proyectos. En el caso de "Aserradero Moderno", la empresa ha trazado un ambicioso plan para establecer una nueva sucursal en la ciudad de Riobamba.

Este proyecto de factibilidad se basa en un enfoque sólido hacia la gestión empresarial, respaldada por la entrevista realizada a la Gerente de la empresa, cuyas respuestas revelan un compromiso claro con la planificación estratégica, el control de calidad, la motivación del personal y la adaptabilidad a las condiciones del mercado.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En Ecuador existen varias empresas relacionadas al mercado de la madera, en donde se dedican a la fabricación de varios productos para la satisfacción de sus clientes, para ello los mismos cuentan con una fábrica alejado de la civilización para una mejor producción y poder evitar las molestias de las familias que viven a los alrededores.

La empresa Aserradero Moderno es una empresa familiar con la matriz en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, la misma que está dedicada a la venta al por mayor de madera no trabajada.

La empresa cuenta con una fábrica ubicada en la comunidad de Batzacón parroquia de San Andres cantón Guano, la misma se encuentra ya 6 años en dicha ubicación brindando su mejor servicio y excelencia hacia sus clientes, pero la respectiva organización necesita una mejor ubicación, ya que se encuentra en un lugar muy lejano de la ciudad, por lo cual sus proveedores no logran llegar hasta su ubicación, además que los clientes necesitan una mayor información del lugar de la fábrica, además por dicha ubicación la organización cuenta con falta de materia prima con la cual pueda producir y fabricar los diferentes productos que la misma brinda.

En Ecuador, en el tema de depósitos y venta de madera, actualmente existen muchas empresas dedicadas a dicho mercado, pero que de las cuales no cuentan con una fábrica para que puedan transformar su materia prima, se defienden únicamente con lo que tienen en sus depósitos, de igual forma ellos abastecen a los clientes únicamente en la ciudad de Riobamba, en cambio la empresa Aserradero Moderno, posee con demasiados clientes en las diferentes provincias del país, pero por dicho problema no posee con la suficiente materia prima para poder abastecer con los diferentes productos a dichas provincias.

Los problemas actuales que presenta la empresa Aserradero Moderno pueden ser tratados con el diagnóstico adecuado y con la implementación de un plan operativo y administrativo, en donde permita a la empresa desarrollar sus actividades correctamente y brindar un servicio de calidad tanto a sus clientes como proveedores.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera contribuirá un proyecto de factibilidad para la implementación de una nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno en la ciudad de Riobamba?

1.3. Sistematización del problema

- ¿Cuál será el beneficio que obtendrá la empresa al momento de implementar la nueva sucursal?
- ¿El proyecto de factibilidad será una herramienta para tomar decisiones?
- ¿La empresa conoce o ha realizado un proyecto de factibilidad?
- ¿Cuenta la empresa con estrategias necesarias para llevar a cabo un proyecto de factibilidad que permita implementar una nueva sucursal?

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Implementar un proyecto de factibilidad con la cual permita realizar de una manera exitosa la nueva sucursal de la empresa “Aserradero Moderno” en la ciudad de Riobamba, mediante una adecuada planificación, análisis financiero y estrategia de mercado, con la finalidad de alcanzar un aumento en la organización, además de una contribución positiva tanto de la personal producción como del personal administrativo

2.2. Objetivos Específicos

- Establecer un diagnóstico actual de la empresa “Aserradero Moderno”, para la implementación de una nueva sucursal.
- Analizar la factibilidad que tendrá la implementación de una nueva sucursal, a través de un estudio de mercado, con el fin de analizar la oferta y demanda que tendrá el proyecto.
- Realizar el proyecto de factibilidad para poder evaluar los resultados conclusivos.

3. JUSTIFICACIÓN

3.1. Justificación teórica

Referente al tema de la justificación teórica, de acuerdo con el autor, (Risco, 2020), se refiere cuando involucra explicar sobre algunas dudas de entendimiento actual, ya que el estudio pasará a tratar de disminuir, además, existen diversos razonamientos con las cuales se puedan respaldar en base a la relevancia de la investigación realizada, todo esto es visto desde un punto de vista teórico.

El desarrollo de la presente investigación pretende sustentarse los conceptos, definiciones, importancia, clasificación y antecedentes con la búsqueda de información mediante E-book, revistas científicas, libros y Google académico, además se pasará a realizar un levantamiento de

información de la empresa con la cual se pueda analizar el proyecto de factibilidad para la implementación de la nueva sucursal y con ello se pasará a implementar toda la información en el nuevo terreno.

3.2. Justificación metodológica

De acuerdo con el autor, (Fernández, 2020), en base a la justificación metodológica, se puede decir que es cuando una investigación ocurre debido a que se desarrolla un nuevo dispositivo con la cual se llegue a recopilar o examinar todo tipo de información, o que además se pueda proponer una metodología innovadora, con la cual se llegue a incorporar en diferentes enfoques, con la finalidad de poder evaluar una o más variables o en su lugar se pueda obtener la finalidad de poder llegar a estudiar de formas más adecuada una población en específico.

La justificación del trabajo de investigación se enfoca en el proyecto de factibilidad, con el fin de poder conocer la rentabilidad que tendrá la implementación de una nueva sucursal de la empresa de esta forma se clasifica el enfoque cualitativo y cuantitativo, nivel descriptivo, método inductivo y deductivo, diseño de investigación experimental y transversal y con estudio documental y de campo la cual es una guía para conocer la factibilidad que tendrá la nueva sucursal de la empresa

3.3. Justificación práctica

Referente con el autor, (Chavarria, 2015), con el tema de justificación práctica, aplicado en un proyecto de factibilidad con la cual servirá de ayuda para poder abordar los diferentes problemas que exista en la organización y con ello se pueda llegar a tomar una correcta toma de decisiones, posterior a ello con un análisis de la misma se podrá lograr implementar diferentes estrategias con las cuales nos ayuden para poder resolver los diferentes problemas, además en disciplinas como la economía o la administración, los estudios se aplican literalmente en cuestiones prácticas, dichos estudios logran describir y examinar problemas con el propósito de poder proponer las diferentes medidas de solución, los mismos que pueden ser en términos de productividad, calidad, motivación, supervisión, entre otros.

La presente investigación se focalizará en conocer la factibilidad de la implementación de la nueva sucursal que tendrá la empresa y con ello pueda mejorar su calidad de producto y servicio que brinda en la ciudad y en las demás provincias y con ello pueda mejorar su nivel de competencia que tiene la empresa Aserradero Moderno.

CAPÍTULO II

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. Antecedentes de la investigación

Bajo una previa investigación sobre el tema proyecto de factibilidad en los diferentes repositorios de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Universidad Politécnica Salesiana, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Universidad San Francisco de Quito y trabajos de investigación sobre un proyecto de factibilidad, indexadas en Redalyc y Scielo se obtuvo alrededor de 100 tesis y artículos investigativos enlazados al tema antes especificado, dichos trabajos aportan al presente trabajo bajo varias perspectivas y aportaciones que ayudaran a realizar correctamente el estudio de mercado para la empresa Aserradero Moderno.

El autor (Quiroa, 2020), resalta la gran importancia de las diferentes maneras con las cuales se pueda aplicar un estudio de factibilidad, ya que con las cuales logra permitir a las empresas logren evaluar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o proyecto, con las cuales se pueda llegar a determinar su viabilidad tanto en términos favorables como desfavorables, ya que además dichos estudios proporcionan toda información necesaria para poder diseñar las diferentes estrategias las cuales son necesarias para conducir al éxito del proyecto, por otro lado, es importante poder determinar que un proyecto de factibilidad abarca diferentes análisis de diversos aspectos, los cuales pueden llegar a incluir consideraciones financieras, técnicas, legales y de planificación, dicho análisis tiene como objetivo principal poder evaluar la posibilidad de lograr la finalización exitosa del proyecto y su respectiva viabilidad para la inversión deseada.

Por otro lado, el autor, (García, 2020), resalta la versatilidad de los estudios de factibilidad en la respectiva evaluación de proyectos o propuestas comerciales, las cuales pueden llegar a brindar una evaluación integral, las mismas que pueden contribuir a una determinada planificación y la correcta toma de decisiones, además, se puede determinar un estudio de factibilidad para poder evitar pérdidas económicas potenciales, al llegar a identificar desde el principio, si una idea de negocio es viable o no.

Por otra parte con la investigación de, (Rodríguez, 2022), la noción de la factibilidad en el contexto empresarial reside en poder lograr la posibilidad de ejecutar un proyecto comercial de una manera efectiva, siempre y cuando se llegue a considerar con cada uno de los objetivos definidos, además, dicha viabilidad no solo depende de la consecución de metas, sino también de la disponibilidad de los diferentes recursos que posea la empresa, además de la capacidad de poder cumplir con los plazos establecidos, además, dicho tema se relaciona con la disponibilidad de los recursos necesarios para poder alcanzar los diferentes objetivos establecidos en la organización,

no obstante es fundamental poder recalcar que la factibilidad implique también en la realización de los objetivos en un tiempo específico.

En concordancia con el autor, (Moncayo, 2018), el estudio de factibilidad lograr ocupar una gran posición crítica en el ciclo de inversión de proyectos, en las cuales se pueda desplegar las diferentes actividades de diseño, evaluación y aceptación de inversiones, dicho análisis lograr garantizar que la justificación técnica y económica de la implementación pueda ser sólida y que además las diferentes soluciones propuestas, logren resultar altamente positivas, para que esto sea llevado a cabo, es necesario poder implementar una evaluación de mercado, técnicos y financieros. Por otro lado, un proyecto de factibilidad también puede ser aplicado en el ámbito de sistemas organizativos, las cuales sean llevadas regularmente por profesionales en la materia.

Además el autor, (Ortega, 2018), un estudio de factibilidad sale a la luz como un componente esencial en la fase inicial de cualquier proyecto, sin llegar a importar si se trata de un producto o servicio, además dicho análisis tiene como objetivo poder explorar todos los aspectos del proyecto y con ello lograr responder a cada una de las necesidades planteadas, las cuales sean englobadas todas las consideraciones cruciales como la calidad y costos de cada uno de los productos. Así mismo dicho estudio asume el papel fundamental para poder evaluar la viabilidad de un proyecto, siendo una herramienta con la cual se logre identificar cada una de las estrategias que ayudará a guiar cada uno de los desafíos planteados.

Por último para los autores, (Duarte & García, 2021), el estudio de factibilidad emerge como una de las etapas esenciales en la estructuración de cada uno de los proyectos que se desee implementar, ya que logra destacar su función como una de las herramientas de directriz la cual detalla y afina las decisiones en la evaluación de inversiones, en dicha fase de formulación, todos los datos recopilados adquiere una variable con la cual posibilita una valoración precisa de la viabilidad y del potencial de éxito que obtendrá la inversión deseada. Por otro lado, es importante recalcar que en cualquier proyecto a realizar se debe definir cada uno de sus objetivos y metas, ya que, además, dicha práctica es un requisito fundamental para una correcta planificación, ya que permite poder determinar las posibilidades que obtendrá el proyecto, y con todos estos resultados se deberá pasar a seleccionar la opción más adecuada para implementar en el proyecto.

4.2. Antecedentes de la organización

La empresa existe hace más de 20 años, pero a partir del año 2010 la empresa pasa a ser parte de la señora Aida Cruz en donde paso a iniciar con sus actividades a partir de dicho año, en donde pasa a convertirse en un negocio familiar, debido a disponibilidad de domicilio propio ubicado en el catón Riobamba provincia de Chimborazo, en las calles Av. Lizarzaburú y Río Coca, en donde al darse cuenta el crecimiento tanto de la población como de sus ventas tuvo la necesidad de implementar su propia fábrica, en donde tuvo la oportunidad de comercializar a diferentes

provincias del país con el fin de poder brindar productos de muy alta calidad y variedad de acabados en el hogar, dando paso a satisfacer las necesidades de cada uno de sus clientes. La denominación de la empresa “Aserradero Moderno” toma el nombre con el fin de poder satisfacer al cliente además de pensar en cada una de sus necesidades y con ello poder crear una satisfacción del 100% hacia el cliente a más de mantener lazos de confianza con el mismo.

La empresa está dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de tanto materiales para la construcción como acabados para el hogar, brindando al cliente una atención personalizada con la ayuda de la maquinaria exportada de Brasil, brindando productos de alta calidad, además de contar con un personal altamente capacitado y responsable hacia sus clientes, cabe recalcar que su misión es buscar ser reconocido como una empresa líder en proveer materiales tanto para la construcción como para acabados en el hogar, en donde se busca tener un valor económico asociado al mercado que se mantiene en la ciudad. Actualmente la empresa ha logrado mantenerse en el mercado ejecutando estrategias de marketing, la misma cuenta con una página de Facebook la misma que requiere un manejo diario con el fin de poder lograr un alto posicionamiento online, además de realizar publicidad que aporte el crecimiento adecuado para poder obtener la acogida de nuevos clientes, además de dar un buen uso de las herramientas digitales que promocionen a la empresa y la posicionen en el mercado

4.3. Referencias Teóricas

4.3.1. Trabajo de Titulación

Para (Álvarez, 2020, pág. 1) en su trabajo de investigación, nos menciona que, la base teórica de un trabajo de titulación nos ayuda como forma de un sustento para poder respaldar una investigación utilizando una variedad de conocimientos relacionados con el tema elegido, dichos recursos de información se pueden encontrar en libros, informes, registros, así como en artículos científicos. Por otra parte, en situaciones en las que el tema sea innovador, es posible que no exista teoría previa disponible, sin embargo, será necesario detallar exhaustivamente la falta de información en relación con el área de estudio, en dichos casos se puede recurrir a investigaciones anteriores que hayan empleado la teoría que deseamos utilizar, siempre y cuando se realice una referencia en la fuente original utilizada de la información.

4.3.2. Definición de Proyecto

Por otra parte, en su investigación la autora (Pérez, 2021), proporciona una definición de proyecto a que alude a la programación o ejecución de un conjunto de actividades que serán parte para la utilización junto con un conjunto de recursos que serán empleados para poder lograr un objetivo en específico, además de poder concretar unas metas bien definidas.

4.3.3. Descripción del Proyecto

Para el autor, (Pérez, 2018, pág. 5), la designación tiene la función de poder identificar de manera muy rápida el proyecto, además que resulta insuficiente para obtener una comprensión completa del contenido, por ello es esencial que el proyecto inicie al proporcionar una descripción amplia, definiendo el núcleo central de lo que se tiene planeado realizar. En ciertos casos, dicha descripción debe ser enmarcada en el contexto del programa al que está vinculado el proyecto, sin embargo, es recomendable poder evitar una descripción excesivamente prolongada, ya que a lo largo del proyecto se obtendrá la oportunidad de poder añadir información adicional, es muy importante que con cualquier persona interesada en el proyecto pueda obtener desde el principio una idea precisa en base al aspecto fundamental.

4.3.4. Objetivos de un estudio de factibilidad de un proyecto

Así mismo la autora (Pérez, 2018), un proyecto carece de su identidad sin la presencia de objetivos, en su lugar podría tratarse de un análisis, un trabajo, pero no merecería la etiqueta de proyecto, ya que resulta de gran importancia poder definir de manera precisa y minuciosa cada uno de los objetivos, en donde se pueda emplear criterios tangibles, verificables y objetivos, en ocasiones puede ser útil poder establecer una diferenciación entre el objetivo general. En ellos tenemos el objetivo general en donde se constituye como el núcleo esencial del proyecto o de un trabajo de titulación, por otro lado, son los objetivos específicos, en donde representan etapas necesarias para poder alcanzar o consolidar el objetivo general.

4.3.5. Definición de Factibilidad

De acuerdo con, (Consultores, 2020), un análisis de viabilidad implica la evaluación de todos los aspectos necesarios que son parte de un proyecto, además dicho proceso abarca aspectos económicos, técnicos, legales y de cronograma, todo esto es realizado con el propósito de poder evaluar correctamente la probabilidad de lograr la realización exitosa de un proyecto.

4.3.6. Características de un Proyecto de Factibilidad

Las características que determina el autor (Pérez, 2018), que cada proyecto debe poseer una duración establecida con la cual se pueda cumplir con los objetivos del mismo, además que dicho proyecto involucra la coordinación de recursos humanos, técnicos y financieros, para que con ello se pueda conseguir lograr productos de calidad y resultados en línea con cada uno de los objetivos establecidos en su concepción.

4.3.7. Importancia de realizar un Proyecto de Factibilidad

La importancia que determina el autor (Gonzalez, 2019), que la iniciativa empresarial surge en manera de que las respuestas a las necesidades de una sociedad en particular, sin embargo, emprender nunca es sencillo y con frecuencia existen obstáculos significativos que impiden que el emprendedor alcance el éxito deseado, por otro lado es importante poder señalar que la barrera más significativa la cual enfrenta todo emprendedor es la disponibilidad de financiamiento que posea, por esta razón, resulta esencial poder llevar a cada una evaluación estratégica previa al inicio del negocio, en donde el inversionista pueda adoptar las medidas adecuadas en caso de que surjan dificultades durante el proceso.

4.4. Importancia de realizar un Proyecto de Factibilidad

4.4.1. Factibilidad económica

De acuerdo con el autor (Quiroa, 2020), en lo referente a la viabilidad económica, es necesario poder efectuar un análisis minucioso de la proporción entre el costo y el beneficio del negocio o proyecto que desee implementar, además, si la evaluación nos indica que los costos aumentan a los beneficios, sería más aconsejable no proceder con su desarrollo, por otra parte, si el beneficio supera los costos, la decisión de llevar a cabo con el proyecto se torna menos riesgosa, aunque esto no puede garantizar la ausencia total de los riesgos.

4.4.2. Factibilidad comercial

Por otro lado, el autor (Ortega, 2020), la viabilidad comercial implica el procedimiento mediante el cual las compañías evalúan si sus productos o servicios pueden competir eficazmente y con ello poder generar los beneficios deseados, todo esto será posible al comenzar con un nuevo emprendimiento o al optar por introducir un producto o servicio nuevo en el mercado, lo esencial que se debe considerar es si la idea tendrá demanda y con ello pueda generar ingresos, es así como se podrá enfrentar a la competencia y permanezca viable el proyecto implementado.

4.4.3. Factibilidad operativa

Según el autor (Arias, 2020), la viabilidad operativa es la cual que implica la correcta evaluación de cada uno de los recursos productivos, incluyendo los humanos, los cuales son requeridos para poder llevar a cabo un proyecto económico, por ende, la viabilidad operativa se enfoca en cada uno de los procedimientos que posee la empresa, en contraste con aspectos como la viabilidad técnica o la viabilidad financiera.

4.4.4. Factibilidad técnica

De acuerdo con el autor (Rojas, 2021), que usualmente nos referimos a aspectos concretos que son medibles, además que el proyecto debe llegar a tomar en cuenta si los recursos técnicos existentes en la empresa son los adecuados o es necesario ser complementados.

4.4.5. Factibilidad legal

Referente al autor (Arias E. , 2020), la viabilidad legal lleva a cabo un examen y valoración de un proyecto para poder asegurar que cumpla con los requisitos legales indispensables para su respectiva operación, con ello la viabilidad legal aborda varias cuestiones que las mismas son vinculadas a cada una de sus respectivas normativas o leyes.

4.4.6. Factibilidad de tiempo

Para el autor (Quiroa, 2020), que un análisis de viabilidad en cuanto al tiempo es llevado a cabo por una empresa con el fin de poder evaluar la viabilidad de llevar a cabo con un negocio o proyecto en el tiempo establecido la cual este considerado a implementar, sin embargo, este tipo de análisis permite a la empresa determinar si el negocio o proyecto que planea emprender será beneficioso o perjudicial.

4.5. Estudio de Mercado

Por otro lado, el autor (Silva, 2021), una investigación de mercado es una serie de medidas las cuales son llevadas a cabo por cada una de las empresas comerciales con el propósito de poder obtener datos sobre la situación actual de un segmento específico del mercado, en donde su propósito es adentrarse en detalle en el grupo que se busca alcanzar y evaluar su potencial de rentabilidad que posea el bien o servicio.

4.5.1. Introducción al estudio de mercado

Referente al autor (López, 2020), un análisis de mercado es una acción planificada con la cual forma parte de las estrategias de marketing que las empresas emprenden cuando se desea investigar y comprender con una actividad económica en específico.

4.5.2. Objetivo del estudio de mercado

De acuerdo con el autor, (Carabalí, 2018), que la finalidad de una investigación de mercado es de poder adquirir conocimientos sobre los atributos primordiales de los consumidores, sus patrones de consumo, sitios de adquisición, inclinaciones y necesidades, en donde esto se hace con el propósito de poder brindar un servicio adecuado para la población.

4.5.3. Importancia del estudio del mercado

Para el autor (Medina , 2021), el estudio de mercado constituye una fase crucial en la realización de un proyecto, ya que el mismo proporciona datos como el precio al que los consumidores están dispuestos a adquirir, además de la demanda del producto o servicio que se planea ofrecer, con todo ello el propósito de examinar el mercado es confirmar la viabilidad de poder introducir en el mercado un producto o servicio elaborado por el proyecto, con la cual se pueda identificar los canales de distribución, evaluar la demanda y poder comprender la composición y particularidades de cada uno de sus clientes.

4.5.4. ¿Para qué sirve un estudio de mercado?

De acuerdo con el autor (Silva, 2021), un análisis de mercado es en donde se constituye en un conjunto de medidas las cuales son llevadas a cabo por empresas comerciales con el propósito de recopilar información acerca del estado actual de un segmento en específico del mercado, además si la intención es comprender a fondo el mercado que se busca conquistar, junto con su nivel de rentabilidad, por lo cual el análisis brindará la capacidad de poder anticipar las acciones del público objetivo, en donde permita ajustar cada una de las estrategias de marketing y con ello se logre optimizar los recursos para adecuar a las respectivas dinámicas de dicho sector deseado.

CAPÍTULO III

5. MARCO METODOLÓGICO

5.1. Enfoque de la Investigación

Se denominan enfoques de investigación a cada una de las estrategias o métodos que son empleados para poder recolectar y analizar datos con el propósito de poder abordar una pregunta de investigación concreta, con la cual se logre alcanzar un objetivo en específico, dichos enfoques se dividen en los siguientes tipos de investigación: cuantitativa y cualitativa.

5.1.1. *Enfoque Cuantitativo*

En el enfoque cuantitativo, de acuerdo con el autor (Ortega, 2019), implica en la recopilación y el respectivo análisis de información numérica, dicho enfoque es adecuado para poder identificar las tendencias y promedios, con la cual se pueda efectuar sus respectivas predicciones, validar relaciones y con ello se logre obtener resultados generales de poblaciones extensas.

5.1.2. *Enfoque Cualitativo*

Por otro lado, para el autor, (Santander, 2021), la investigación cualitativa es la cual se involucra en la recolección y análisis de la diferente información no numérica con el objetivo de poder comprender conceptos, cualidades o experiencias, así como datos relacionados con emociones o comportamientos, las cuales se llega a considerar cada uno de los significados que las personas les otorgan, por dicha razón los resultados se comunican mediante las diferentes palabras.

5.2. Nivel de la Investigación

El nivel de una investigación hace referencia al grado de conocimiento que el investigador tiene en base al tema, de igual manera, cada nivel de investigación utiliza tácticas apropiadas para poder conducir el proceso de investigación de manera efectiva.

5.2.1. *Descriptiva*

De acuerdo con los autores: (Guevara Alban, Verdesoto Arguello, & Castro Molina , 2020), se tiene la responsabilidad de poder definir cada una de las particularidades de la población con la cual se está siendo examinada, además, la investigación descriptiva se lleva a cabo cuando se busca proporcionar una respectiva descripción completa de una realidad en todos sus elementos fundamentales.

5.2.2. Explicativa

Así mismo para los autores (Guevara Alban, Verdesoto Arguello, & Castro Molina , 2020), la investigación explicativa es la cual que se orienta hacia la correlación de la causalidad, en donde, no solamente busca describir o acercarse a una problemática, sino que también tiene como objetivo poder determinar las razones detrás de la misma, con todo ello se puede llegar a hacer uso de los diseños experimentales, para que pueda dar paso a su respectiva investigación, la cual estará enfocada en poder manipular el fenómeno bajo estudio, ya que también estaría empleando el razonamiento hipotético-deductivo, la misma que utiliza mientras para su respectivo diseño como una herramienta de control.

5.3. Diseños de la investigación

5.3.1. Según la manipulación de la variable independiente

5.3.1.1. No experimental

La alteración de las diferentes variables independientes constituye un elemento esencial en la investigación dentro de un proyecto o de un trabajo de titulación, en donde los diferentes aspectos que el investigador gestiona o modifica con el fin de poder evaluar su efecto en cada una de la variable independiente.

Además, la modificación de variables independientes involucra la implementación de diversos niveles o situaciones de la variable con el objetivo de llegar a comprender como afectan a las variables dependientes, ya que es importante que dicha manipulación se realice de manera ordenada y bajo control, con el fin de poder establecer una conexión entre las variables.

5.3.2. Según las intervenciones en el trabajo de campo

5.3.2.1. Transversal

Es un método de investigación observacional, la cual se concentra en poder examinar información de varios elementos interrelacionados en una muestra específica de la población, dichos datos se reúnen a lo largo de un determinado tiempo.

El proyecto planificado tendrá lugar desde el mes de abril hasta agosto del 2023, en el sector de San Antonio, dicho proyecto busca poder evaluar la posibilidad de llegar a establecer una nueva sucursal de la empresa “Aserradero Moderno”, con el propósito de llevar a cabo con un análisis detallado de la población objetiva, la cual incluirá en la recopilación tanto de datos cualitativos como cuantitativos.

5.4. Tipos de estudio

5.4.1. Investigación de campo

De acuerdo con el autor (Arteaga, 2022), la investigación de campo tiene como meta llegar a comprender, examinar y relacionarse cualitativamente con los individuos en sus ambientes naturales, ya que además de recolectar su respectiva información, al decir una investigación de campo, cada uno de los investigadores sociales generalmente se refieren al mundo real donde se examinan cada una de las actividades y eventos de la vida diaria de las personas, por otro lado la investigación de campo también es denominada como una recolección de datos o como observación de campo.

5.4.2. Investigación Documental

En la investigación documental, para el autor: (Ortega, 2023), es un método de investigación cualitativa la cual se ocupa en poder recopilar y elegir los diferentes datos a través de la lectura de diversos tipos de documentos, como libros, revistas, películas, etc.

5.5. Métodos de investigación

5.5.1. Población

La población tomada para el desarrollo del proyecto pertenece a la población objetiva de la ciudad de Riobamba, que son 56203 habitantes de acuerdo con el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

5.5.2. Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * pq * N}{(e^2) * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * pq}$$
$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) * (56203)}{(0,055)^2 * (56203 - 1) + (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}$$
$$n = \frac{53977,361}{170,011 + 0,9604}$$
$$n = 315.71$$

Donde

N= población (56203)

n= muestra

Z_{α}^2 = Valor Estadístico Normalizado (1.96)

p= Probabilidad de que ocurra (0,50)

q= Probabilidad de que no ocurra (0,50)

e= error de estimación máximo aceptado (0,055)

Se optó por un margen de error del 5.5% ya que, al calcular una demostración con un margen de error del 5%, obtuvimos un total de 380 encuestas. Sin embargo, esto presenta un desafío bien grande debido a la dispersión de la población que posee la ciudad de Riobamba, lo que dificulta la aplicación de dichas encuestas.

Por lo tanto, el total de muestra obtenido es de 316, lo que corresponde a el total de encuestas a realizarse en esta investigación.

5.5.3. Método Inductivo

De acuerdo con el autor: (Mora, 2020), el método inductivo es un procedimiento empleado para derivar conclusiones generales a parte de las diferentes observaciones específicas que se realice, con la cual se consiga un progreso desde lo individual a lo general, además, se basa en la observación y la experimentación de los diferentes eventos reales con el objetivo de poder formular una conclusión la cual abarque a todos los casos.

5.5.4. Método Deductivo

Por otro lado, para el autor (Carvajal, 2023), el método deductivo de investigación es el cual se refiere a una metodología que emplea la deducción del proyecto, es decir, la secuencia lógica de las diferentes proposiciones, las mismas que son realizadas con la finalidad de poder alcanzar una conclusión o en este contexto un hallazgo.

Este proyecto de viabilidad emplea un enfoque inductivo, ya que requiere el análisis de hechos en específico, antes de derivar las conclusiones más generales, dicha metodología se fundamenta en la observación, el estudio y la experimentación de diversas situaciones del mundo real, ya que son relacionadas con la apertura de la sucursal, con el propósito de llegar a generar conclusiones aplicables a cada una de estas situaciones en particular.

Por otro lado, la metodología de investigación deductiva también es relevante en este contexto, ya que además este enfoque implica en utilizar el razonamiento deductivo y la lógica con la cual

se llegue a establecer un conjunto de hipótesis, con la finalidad de que puedan llevar una determinada conclusión o descubrimiento, en el caso de este proyecto de viabilidad, dicho método se llegará a emplear para poder establecer una secuencia lógica de pasos con las cuales permita llegar a determinar si es viable o no llevar a cabo con la implementación de la nueva sucursal.

5.6. Técnicas e Instrumentos

5.6.1. La entrevista

De acuerdo con los autores: (Avila, González, & Licea, 2020), la entrevista es considerada como una técnica de investigación, ya que además es considerada como una investigación empírica, por otro lado, se presentan nuevas perspectivas en el ámbito dentro de la metodología de la investigación. Asimismo, se respalda toda la información recolectada a la persona entrevistada.

En este proyecto de factibilidad se pasó a realizar la siguiente entrevista, posterior a ello se pasó a tomar las siguientes preguntas a la gerente de la empresa Aserradero Moderno:

- ✓ ¿Existe un plan operativo definido para la implementación de la nueva sucursal?
- ✓ ¿La empresa cuenta con un sistema de control de calidad establecido para garantizar la excelencia en los productos que ofrece su organización?
- ✓ ¿Usted como gerente ofrece incentivos para cada uno de los empleados? ¿Por qué?
- ✓ ¿La empresa realiza un monitoreo constante a cada uno de los procesos que conlleva su fábrica?
- ✓ ¿Cómo se asegura que la nueva sucursal obtendrá resultados positivos en términos de rentabilidad y crecimiento?
- ✓ ¿Qué estrategias o acciones se implementan para optimizar los procesos en la empresa?
- ✓ ¿Cómo mide la satisfacción del cliente y que acciones se toman en base a esos resultados?
- ✓ ¿Ha realizado análisis de mercado y evaluaciones de la competencia para identificar oportunidades y con ello poder establecer estrategias diferenciadoras?

5.6.2. La encuesta

De acuerdo con el autor: (Arias J. , 2020, pág. 18), la encuesta es una herramienta con la cual se puede llegar a ejecutar mediante un instrumento denominado cuestionario, el mismo que puede llegar a enfocarse únicamente en las personas, las cuales brindan detalles sobre sus opiniones o percepciones, además los resultados recolectados de la encuesta pueden ser de naturaleza cuantitativa o cualitativa, ya que se basan en preguntas predefinidas las mismas que están dispuestas de manera lógica y un sistema de respuestas. En este proyecto de factibilidad se pasó a implementar dos tipos de encuestas, los mismos que son para los empleados que posee la empresa y la otra que fue aplicada a la población de Riobamba, se lo puede verificar en la parte de los anexos de este trabajo.

CAPITULO IV

6. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

6.1. Resultados de la entrevista realizada a la Gerente de la empresa Aserradero Moderno

ENTREVISTA

¿Existe un plan operativo definido para la implementación de la nueva sucursal?

Si, definitivamente contamos con un plan operativo definido para la implementación de la nueva sucursal, dicho plan incluye objetivos claros, estrategias detalladas y un cronograma de actividades que nos permitirá llevar a cabo con el proyecto exitoso y eficiente.

¿La empresa cuenta con un sistema de control de calidad establecido para garantizar la excelencia en los productos que ofrece su organización?

En nuestra empresa, nos enorgullece contar con un sistema de control de calidad establecido, estamos comprometidos con la excelencia en nuestros productos, por lo que estamos comprometidos con la excelencia de calidad en cada uno de nuestros productos.

¿Usted como gerente ofrece incentivos para cada uno de los empleados? ¿Por qué?

Como gerente, considero que ofrecer incentivos a los empleados es fundamental, ya que con ello estoy creando un equipo de trabajo muy motivado y comprometido para el éxito de mi empresa.

¿La empresa realiza un monitoreo constante a cada uno de los procesos que conlleva su fábrica?

Si, llevamos a cabo un monitoreo constante de todos los procesos de nuestra empresa, ya que estamos dedicados a utilizar sistemas de seguimiento y control para supervisar el rendimiento, identificar posibles áreas de mejora y con ello llegar a asegurarnos de que se cumplan cada uno de los estándares de calidad.

¿Cómo se asegura que la nueva sucursal obtendrá resultados positivos en términos de rentabilidad y crecimiento?

Para asegurarnos de que la nueva sucursal obtenga resultados positivos en rentabilidad y crecimiento, implementamos diversas estrategias, ya que pasamos a realizar un análisis exhaustivo del mercado objetivo, identificamos oportunidades de crecimiento, establecemos objetivos claros y lo más importante es que nos aseguramos de contar con todos los recursos necesarios para llevar a cabo con la implementación del proyecto.

¿Qué estrategias o acciones se implementan para optimizar los procesos en la empresa?

En nuestra empresa, nos enfocamos en la mejora continua y la optimización de los procesos, ya que con ello nos enfocamos en reducir costos en la elaboración de nuestros productos con la finalidad de poder garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

¿Cómo mide la satisfacción del cliente y que acciones se toman en base a esos resultados?

Nosotros medimos la satisfacción al cliente a través de encuestas periódicas o con comentarios ya que con ello obtenemos resultados para poder evaluar nuestro desempeño en la empresa, para dar paso a tomar acciones necesarias para mejorar la experiencia de cada uno de nuestros clientes.

¿Ha realizado análisis de mercado y evaluaciones de la competencia para identificar oportunidades y con ello poder establecer estrategias diferenciadoras?

Si, hemos realizado análisis de mercado, ya que todo esto nos permite identificar oportunidades de mercado, ya que con ello podemos llegar a comprender las necesidades de nuestros clientes, además estamos comprometidos en estar al tanto de los cambios en el mercado y ajustar cada una de nuestras estrategias con la finalidad de llegar a superar a nuestra competencia.

6.1.1. Diagnóstico e interpretación de la información

Conforme al método de encuesta que se aplicó para obtener información general en base al nivel de aceptación de los clientes potenciales para la implementación de la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno.

En la entrevista realizada se puede apreciar un enfoque sólido y bien estructurado hacia la gestión empresarial, se puede analizar que cada pregunta abordada ofrece información altamente relevante sobre diferentes aspectos cruciales para el éxito y crecimiento de la organización. A través de un análisis exhaustivo se puede determinar que la gerente muestra una actitud proactiva y estratégica para poder enfrentar los desafíos y oportunidades en el mercado.

En primer lugar, al poder hablar sobre el plan operativo para la nueva sucursal, la gerente demuestra una planificación cuidadosa para asegurar que el proyecto sea implementado de manera exitosa, por lo cual revela una comprensión clara de la importancia de poder establecer objetivos claros, además de una estrategia detallada para poder guiar las acciones y con ello poder utilizar los recursos correctamente, con todo ello es esencial con la finalidad de poder minimizar los riesgos y maximizar las posibilidades de éxito en la apertura de la nueva sucursal.

Por otro lado, al sistema de control de calidad, la gerente resalta el compromiso de la empresa con la excelencia en sus productos, esto da a notar que tiene una dedicación hacia la satisfacción con cada uno de sus clientes y además la entrega de productos de muy alta calidad es fundamental para mantener una buena reputación en el mercado y con ello poder generar confianza con cada uno de sus clientes objetivos.

Además, la importancia de poder incentivar a los empleados también se resalta la gerente en la entrevista, en donde llega a reconocer la importancia de poder motivar a todo su personal y con ello poder crear un equipo de trabajo que los cuales estén comprometidos con el éxito de la empresa, con todo ello se puede llegar a determinar que con el ofrecer varios incentivos es una

muy buena estrategia con la cual se pueda aumentar la productividad y con ello se pueda llegar a retener a cada uno de los empleados con mayor habilidad y dedicados.

Igualmente se revela un enfoque bien organizado y orientado al éxito en la gestión empresarial, la mejora continua y el análisis del entorno competitivo son pilares fundamentales en la estrategia de la empresa, cada una de estas prácticas y actitudes son esenciales para poder mantener una ventaja competitiva y con ello se logre alcanzar cada uno de los objetivos de crecimiento y rentabilidad de un mercado competitivo y en un cambio constante.

6.2. RESULTADOS DE LA TABULACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN DE RIOBAMBA

6.1.1. Análisis e interpretación de la encuesta dirigida para los clientes de la empresa Aserradero Moderno.

El objetivo de implementar la siguiente encuesta para cada uno de los diferentes clientes que posee la empresa Aserradero Moderno, se lo realiza con el fin de poder analizar las diferentes perspectivas que posean, además de poder conocer su opinión, así como el nivel de interés que poseen y con ello poder conocer cada una de las expectativas asociadas con la implementación de una nueva sucursal de la empresa.

Pregunta 1: Nivel de instrucción

Tabla 1-4: Nivel de instrucción:

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Primaria	36	11,40%
Secundaria	80	25,30%
Superior	200	63,30%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

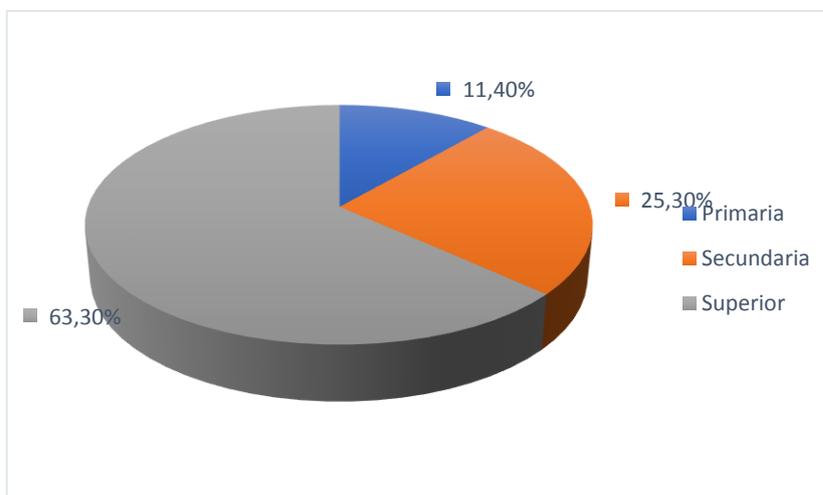


Ilustración 1-4: Nivel de Instrucción

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Análisis e interpretación

Los resultados encontrados de la encuesta aplicada a los clientes de la empresa demuestran que la empresa posee una base sólida de clientes con una educación superior, además que existe una demanda potencial de dicho segmento. Estos hallazgos analizados respaldan totalmente la factibilidad de implementar la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, ya que con dicha expansión podría aprovechar la presencia de los clientes profesionales y experimentados en relación con los diferentes productos que brinda la empresa ya que con ello se puede capturar una porción significativa del mercado.

Pregunta 2: ¿Para usted, que tan satisfecho(a) está con la calidad de los diferentes productos que brinda la empresa?

Tabla 2-4: ¿Qué tan satisfecho(a) está con la calidad de los productos?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Muy satisfecho	246	77,80%
Satisfecho	56	17,70%
Neutral	10	3,20%
Insatisfecho	0	0,00%
Muy insatisfecho	4	1,30%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

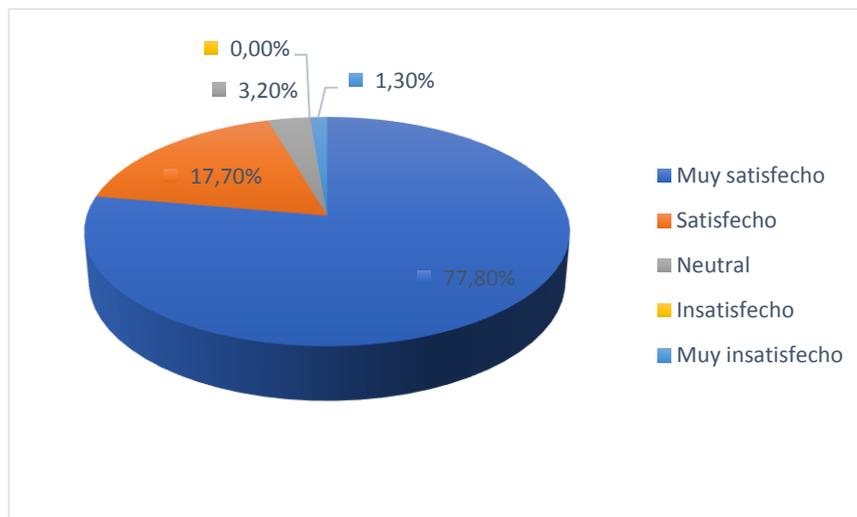


Ilustración 2-4: Calidad de productos que brinda la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, demuestran que el 77.8% se encuentra totalmente satisfecho con la calidad de los diferentes productos que brinda la empresa, además un 17.7% nos mencionan que los clientes se encuentran satisfechos, lo que respalda considerablemente la calidad y el valor de la empresa, por otro lado existe un pequeño porcentaje de clientes que mencionan una respuesta de neutral con un 3.2%, dicho porcentaje proporcionan oportunidades para mejorar y brindar una experiencia aún más satisfactoria para todos los clientes. Dichos resultados positivos respaldan totalmente la factibilidad para implementar una nueva sucursal, ya que con la alta satisfacción en general, indica una base sólida de clientes leales y satisfechos con la calidad de los productos brindados de la empresa lo cual es fundamental para el crecimiento y éxito del mismo.

Pregunta 3: ¿Con que frecuencia Ud. acude a la empresa Aserradero Moderno?

Tabla 3-4: ¿Con que frecuencia Ud. acude a la empresa Aserradero Moderno?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Muy frecuente	194	61,40%
Frecuente	51	16,10%
Regular	42	13,30%
Poco	13	4,10%
Muy poco	16	5,10%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

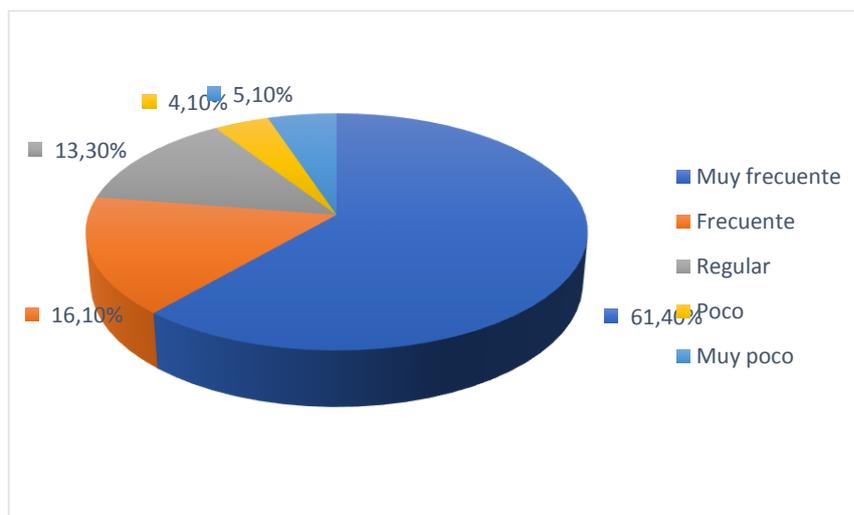


Ilustración 3-4: Frecuencia que acuden a la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Los resultados provenientes de la encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, determinan que la mayoría de las personas encuestadas realizan compras de una manera muy frecuente en la empresa, mostrando un 61.4%, lo que demuestra una base sólida de clientes habituales, además, arroja un porcentaje significativo del 16.10% de clientes también se considera frecuente en sus compras. Dichos resultados muestran un resultado altamente positivo, ya que con ello respalda totalmente la factibilidad del proyecto de implementar una nueva sucursal, ya que existe una demanda muy considerable, constante y estable por parte de cada uno de los clientes. Por otro lado, los resultados nos indican que la empresa posee clientes con una frecuencia de compra regular con un 13.3%, con dichos resultados se ofrece oportunidades para expandir y mejorar las estrategias de marketing con el objetivo de aumentar la frecuencia de compra y atraer a nuevos clientes.

Pregunta 4: ¿Estaría interesado(a) en visitar y poder adquirir los productos que brindaría la nueva sucursal?

Tabla 4-4: ¿Estaría interesado en visitar la nueva sucursal?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	242	76,6%
De acuerdo	62	19,6%
Imparcial	12	3,8%
En desacuerdo	0	0,0%
Totalmente en desacuerdo	0	0,0%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

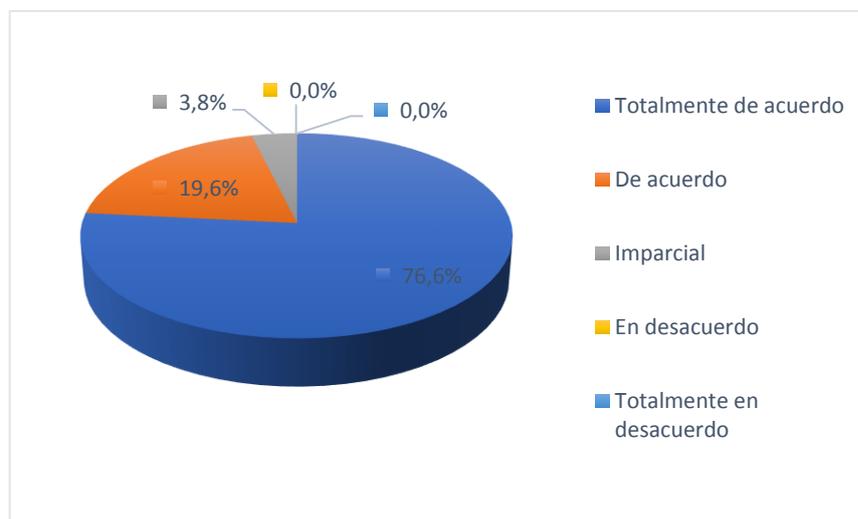


Ilustración 4-4: Estaría interesado en visitar la nueva sucursal

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados encontrados en la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 76.6% están totalmente de acuerdo en visitar y adquirir los productos que brindaría la nueva sucursal, esto nos indica que la empresa ha logrado generar una respuesta positiva y satisfactoria con la mayoría de sus clientes, además también posee un porcentaje significativo del 19.6% de clientes que también están de acuerdo en poder visitar la nueva sucursal, por lo cual respalda aún más la calidad de los productos ofrecidos en la empresa. Por otro lado, existe un pequeño grupo de clientes del 3.8% que mencionan que se encuentran en un modo imparcial, pero esto representa una oportunidad para poder comprender mejor cada una de las necesidades y preferencias y con ello poder convertirlos en clientes satisfechos totalmente.

Pregunta 5: ¿Cree Ud., que, con la implementación de nueva sucursal, se ofrecería una mayor comodidad y accesibilidad para los clientes?

Tabla 5-4: ¿Se ofrecería una mayor comodidad para los clientes?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	252	79,40%
De acuerdo	54	17,10%
Imparcial	10	3,20%
En desacuerdo	0	0,00%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

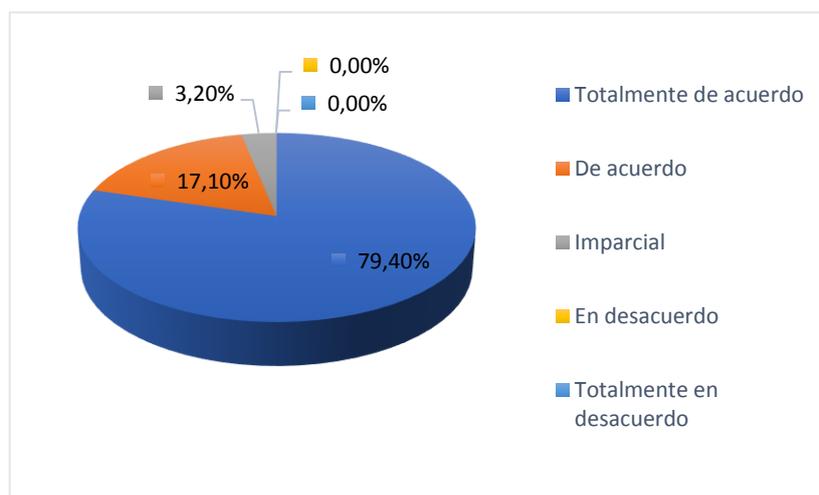


Ilustración 5-4: Mayor comodidad para los clientes

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, ilustran que la mayoría de los clientes encuestados que es el 79.4% están totalmente de acuerdo con la implementación de la nueva sucursal y que con la misma brindaría la comodidad y accesibilidad hacia los clientes, esto nos indica que la empresa ha logrado generar una respuesta positiva con la mayoría de sus clientes, además tenemos un resultado del 17.10% que se encuentran en de acuerdo que es un porcentaje significativo de lo cual respalda aún más la calidad de los productos ofrecidos en la empresa. Por otro lado, existe un pequeño grupo de clientes que se encuentran de una manera imparcial, los mismos que representan el 3.20% de las personas encuestadas.

Pregunta 6: ¿Cree Ud., que la implementación de una nueva sucursal mejoraría tanto la calidad como la variedad de los diferentes productos que brinda la empresa?

Tabla 6-4: Mejoraría la calidad como la variedad de los productos que brinda la empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	246	77,50%
De acuerdo	55	17,40%
Imparcial	12	3,80%
En desacuerdo	3	0,90%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

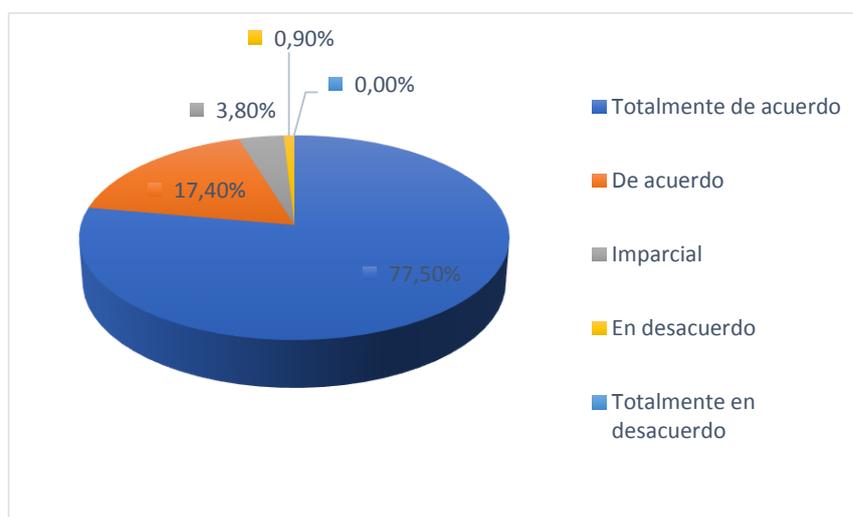


Ilustración 6-4: Mejoraría la calidad como la variedad de los productos que brinda la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, muestran que la mayoría de ellos parecen estar a favor de la implementación de la nueva sucursal, ya que con ello mejoraría la calidad de los diferentes productos que brinda la organización, con todo ello se muestra que un 77.5% se encuentra totalmente de acuerdo con dicha implementación ya que indica una opinión totalmente positiva, ya que con ello nos proporciona la información que cada uno de los clientes están totalmente satisfechos con los productos que se brinda en la empresa, además los resultados nos indican un 17.40% que se encuentran en de acuerdo con la implementación de la nueva sucursal, el mismo que sigue siendo un porcentaje significativo de respuesta favorables. Por otro lado, existe un pequeño grupo de clientes que es del 3.8% que nos indican que se encuentran de una manera imparcial, lo que nos indican que tienen una opinión neutral, por lo cual sería necesario poder profundizar las razones detrás de dicha respuesta con la finalidad de poder comprender mejor sus preocupaciones o dudas que exista en cada uno de sus clientes.

Pregunta 7: ¿Qué tan probable es que usted recomendaría nuestra empresa a sus amigos, familiares o colegas?

Tabla 7-4: ¿Qué probable es que recomiende la empresa a sus familiares?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Muy probable	271	85,40%
Probable	40	12,70%
Neutral	5	1,60%
Improbable	0	0,00%
Muy improbable	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

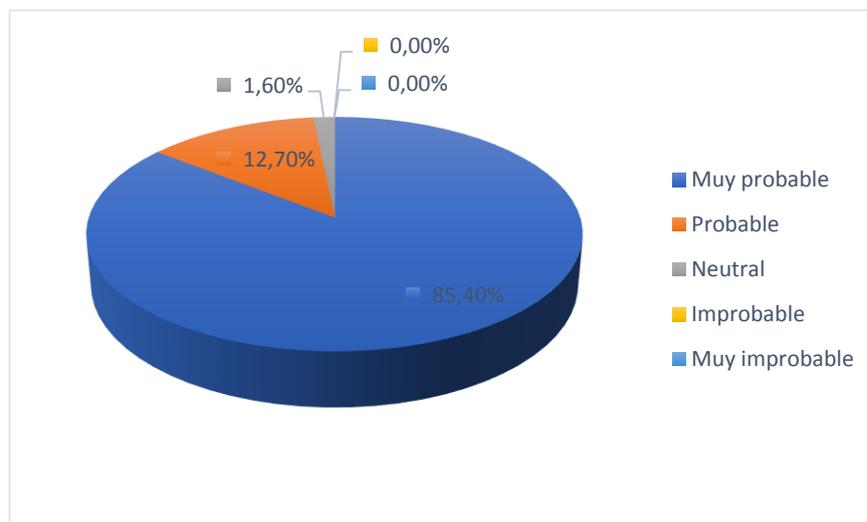


Ilustración 7-4: ¿Qué probable es que recomiende la empresa a sus familiares?

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, mencionan que un 85.4% están en muy probable, por lo cual indica que la mayoría de los clientes tienen una alta probabilidad de recomendar la empresa con sus familiares o amigos, esto es un punto altamente positivo, ya que nos indica un gran interés y apoyo por parte de cada uno de los clientes para la implementación de la nueva sucursal, además los resultados indican que un 12.7% de los encuestados están en una posición de probable, también muestra una buena proporción de clientes que tienen una probabilidad razonable de visitar la nueva sucursal. Por otro lado, los resultados nos indican un 1.6% de los encuestados están de una manera neutral, esto puede ser debido a que no expresaron una preferencia muy clara, para lo cual sería muy útil investigar más a fondo las razones detrás de dicha respuesta.

Pregunta 8: ¿Para usted, en qué medida considera que nuestra empresa ofrece un valor agregado en comparación con la competencia?

Tabla 8-4: ¿Qué valor agregado muestra la empresa?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Gran valor agregado	263	82,90%
Neutral	48	15,20%
Valor agregado mínimo	5	1,60%
Ningún valor agregado	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

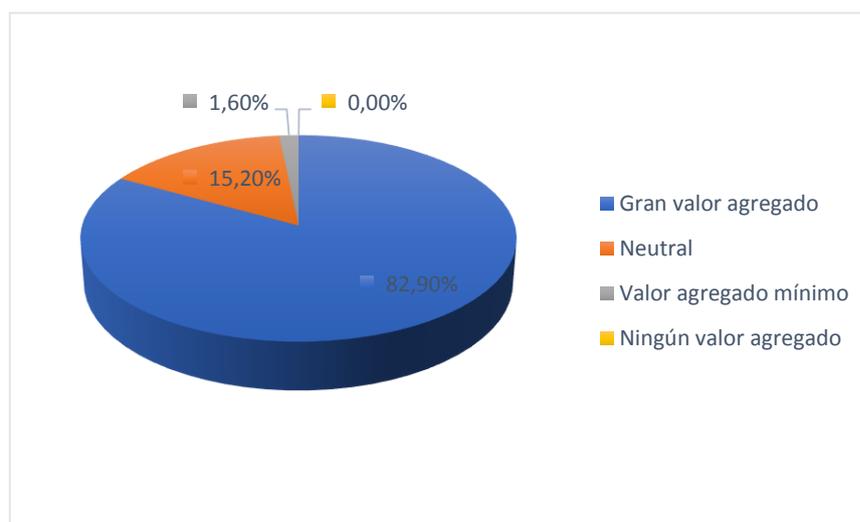


Ilustración 8-4: ¿Qué valor agregado muestra la empresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 82.9% de los clientes mencionan que ven un gran valor agregado en comparación con la competencia, lo que es una señal muy positiva para que el proyecto de luz verde a implementar la nueva sucursal, sin embargo, es importante considerar las respuestas neutrales que son del 15.20%, en donde las percepciones de un valor agregado es algo mínimo, con todo ello se debe pasar a realizar ajustes con la finalidad de garantizar que satisfagan cada una de las expectativas de todos los clientes. Por otro lado, las personas encuestadas muestran un resultado del 1.6% que habría un valor agregado mínimo, para lo cual sería importante analizar más a las razones detrás de esta respuesta para poder abordar cualquier preocupación y con determinar si se pueden hacer mejoras en el proyecto con la finalidad de poder aumentar el valor percibido por estos clientes.

Pregunta 9: ¿Está dispuesto(a) a visitar la nueva sucursal de la empresa, para que pueda adquirir los productos como una opción para mejorar tu servicio como cliente?

Tabla 9-4: ¿Está dispuesto a visitar la nueva sucursal?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Muy satisfecho	257	81,00%
Satisfecho	50	15,80%
Neutral	9	2,80%
Insatisfecho	0	0,00%
Muy insatisfecho	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

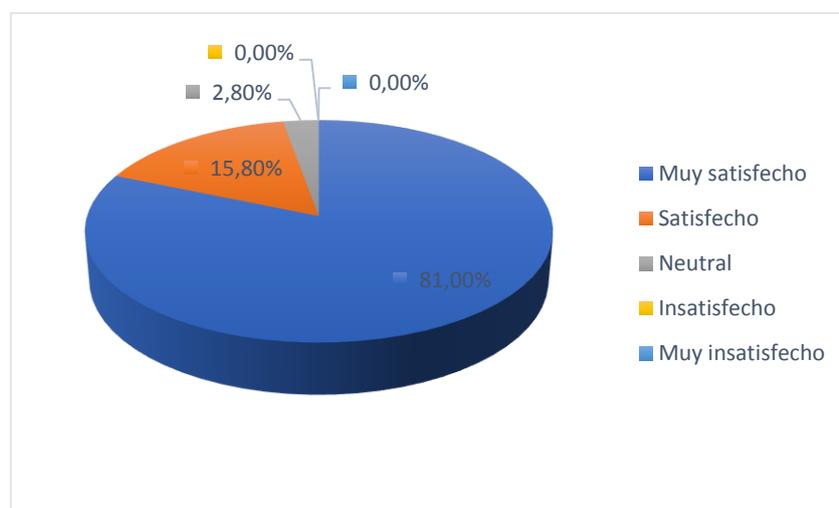


Ilustración 9-4: ¿Esta dispuesto en visitar la nueva sucursal?

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 81% de los encuestados están muy satisfechos en visitar la nueva sucursal como una opción para poder mejorar el servicio hacia el cliente, por lo cual indica que tienen una experiencia muy positiva, ya que es un resultado muy favorable ya que muestra un alto nivel de satisfacción entre los clientes actuales, además los resultados muestran un 15.8% de los encuestados que están satisfechos, también indica una proporción significativa de los clientes. Por otro lado, las encuestas nos muestran un resultado del 2.80% que se encuentran de una manera neutral, para lo cual sería necesario poder investigar más a fondo las razones de por las cuales los clientes no estarían dispuestos en visitar la nueva sucursal de la empresa.

Pregunta 10: ¿Usted cree que, con la implementación de la nueva sucursal, se proporcionaría una mejor atención al cliente en comparación con las ubicaciones existentes?

Tabla 10-4: La nueva sucursal proporciona una mejor atención

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	253	79,70%
De acuerdo	51	16,10%
Imparcial	10	3,20%
En desacuerdo	2	0,60%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
TOTAL	316	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

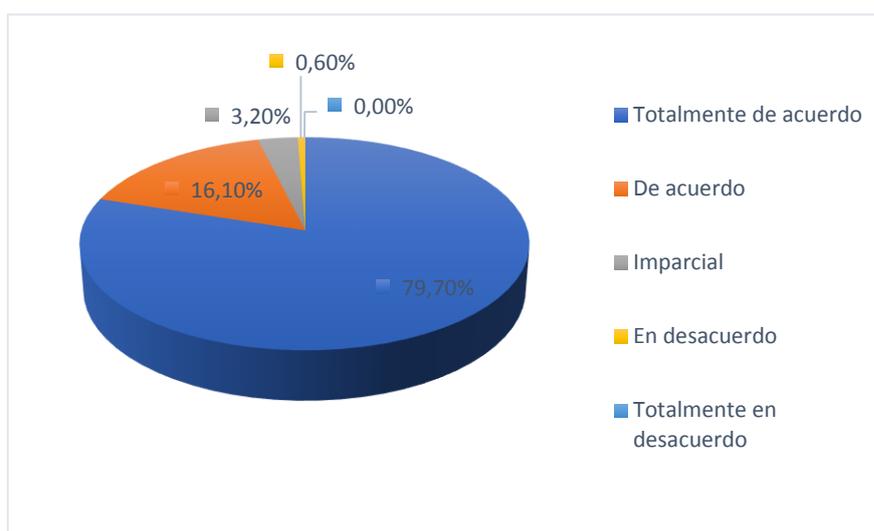


Ilustración 10-4: La nueva sucursal proporciona una mejor atención

Fuente: Encuesta aplicada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los clientes de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 79.70% de los clientes están totalmente de acuerdo que con la implementación de la nueva sucursal se proporcionaría una mejor atención al cliente, este es un resultado altamente positivo, ya que muestra que los clientes tienen una mayor comodidad para poder acercarse a adquirir los productos en la nueva sucursal, además existe un resultado del 16.10% de los encuestados están en de acuerdo, también respalda la implementación de la nueva sucursal, aunque no están completamente convencidos, sin embargo sigue siendo un porcentaje significativo de respuestas favorables. Por otro lado, el 3.20% de los encuestados se consideran de una manera imparcial o nos indican que tienen una opinión neutral o no pudieron expresar una preferencia clara.

6.1.2. Análisis e interpretación de la encuesta dirigida para los empleados de la empresa Aserradero Moderno.

El objetivo de implementar la siguiente encuesta para los empleados de la empresa Aserradero Moderno, se lo realiza con el fin de poder analizar las diferentes perspectivas que posean cada uno de los empleados de la empresa, además de poder conocer su opinión, así como el nivel de interés que poseen y con ello poder conocer cada una de las expectativas asociadas con la implementación de una nueva sucursal de la empresa.

Pregunta 1: ¿Considera que los niveles de producción son óptimos para la implementación de una nueva sucursal?

Tabla 11-4: Niveles de producción son óptimos

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	7	47%
De acuerdo	7	47%
Imparcial	0	0%
En desacuerdo	1	7%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

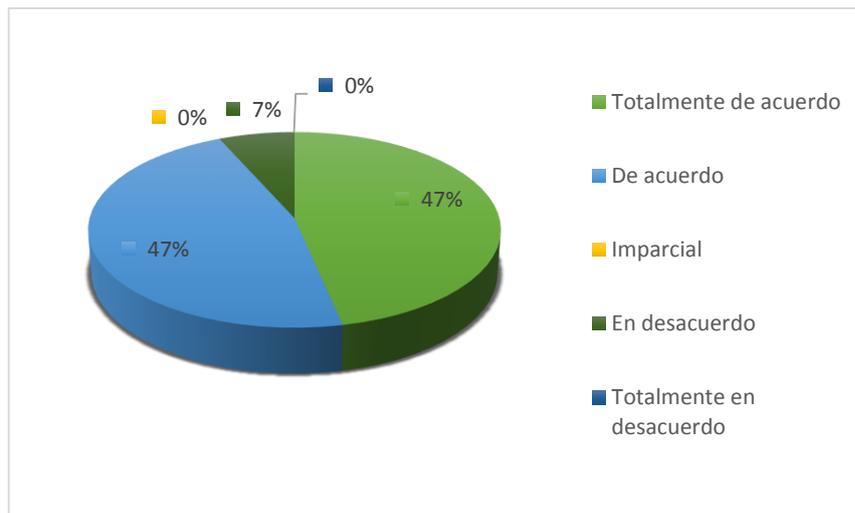


Ilustración 11-4: Niveles de producción son óptimos

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 47% están totalmente de acuerdo que la empresa con niveles óptimos para la producción, esto indica que una parte significativa del personal esta favorablemente inclinada hacia el nuevo proyecto, además existe otro 47% que están de acuerdo con dicha idea, de igual forma es un porcentaje muy alentador y positivo. Por otro lado, existe un 7% que está en desacuerdo, por lo cual indica que dicho empleado se encuentra con preocupaciones con los niveles de producción de la empresa.

Pregunta 2: ¿Usted considera que se han definido varios tipos de control al trabajo?

Tabla 12-4: Tipos de control al trabajo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	9	60%
De acuerdo	2	14%
Imparcial	2	13%
En desacuerdo	2	13%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

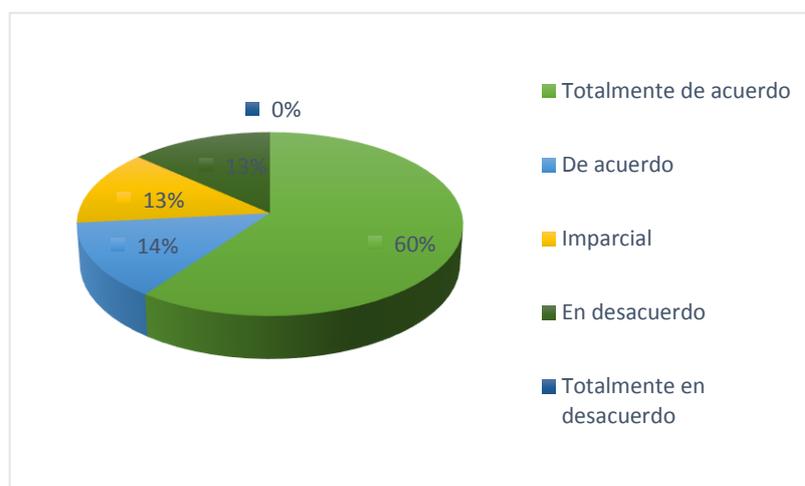


Ilustración 12-4: Tipos de control al trabajo

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, nos indican que un 60% de los empleados están totalmente de acuerdo en que la empresa ha definido varios tipos de control, lo que muestra que la mayoría de los empleados respaldan firmemente la idea de la implementación de la nueva sucursal, además se puede observar un 14% de los empleados que están en de acuerdo, aunque es un porcentaje menor en comparación con el porcentaje del 60% aun así demuestra un cierto nivel de respaldo en que la empresa si ha definido varios tipos de control en la misma. Por otro lado, se logra observar un porcentaje del 13% de los empleados que mencionan estar de una manera imparcial, esto implica a que no tienen una postura clara ni a favor ni en contra de dicha pregunta o simplemente no han formado una opinión definitiva al respecto.

Pregunta 3: ¿En el tiempo laboral que conlleva hasta ahora, mencione si la empresa ofrece capacitación para los empleados?

Tabla 13-4: Capacitación para los empleados

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	6	40%
Regularmente	2	13%
No de manera regular	1	7%
Rara vez	4	27%
No se ofrece capacitación	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

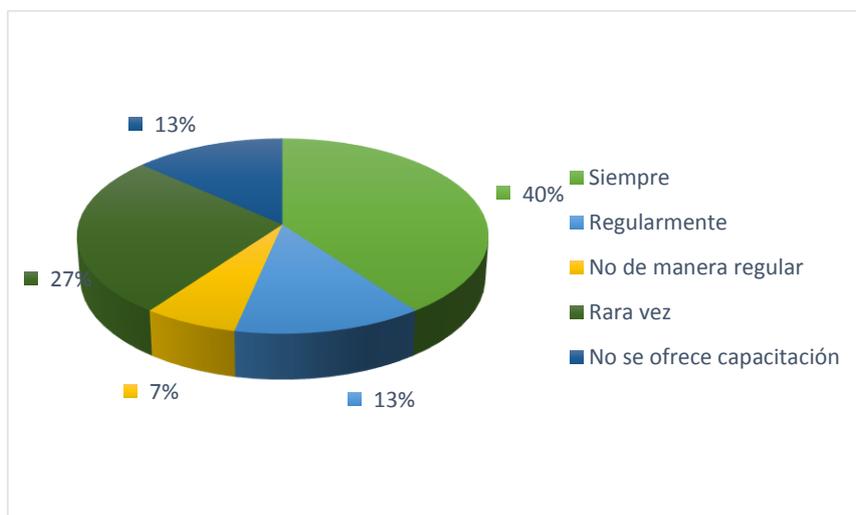


Ilustración 13-4: Capacitación para los empleados

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Análisis e interpretación

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, mencionan que un 40% de los empleados indican que la empresa ofrece capacitaciones de una manera constante durante el tiempo laboral, esto sugiere que una parte significativa de los empleados percibe que la empresa brinda oportunidades regulares de desarrollo y mejora de habilidades. Además, un 27% de los empleados respondieron que la empresa rara vez ofrece capacitaciones durante su tiempo laboral, esto nos indica que un segmento considerable de los empleados siente que la empresa proporciona capacitaciones de manera limitada o poco frecuente. Por otro lado, existe un 13% de los empleados que mencionaron que la empresa ofrece capacitaciones de una manera regular, esto nos indica que hay una parte minoritaria de empleados que percibe que la empresa brinda oportunidades de desarrollo de manera consistente, aunque no con la misma frecuencia que mencionaron siempre.

Pregunta 4: ¿Cómo considera usted que se desarrolle las relaciones de la empresa?

Tabla 14-4: Relaciones en la empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Muy satisfactorias	6	40%
Satisfactorias	6	40%
Poco satisfactorias	3	20%
Nada satisfactorias	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

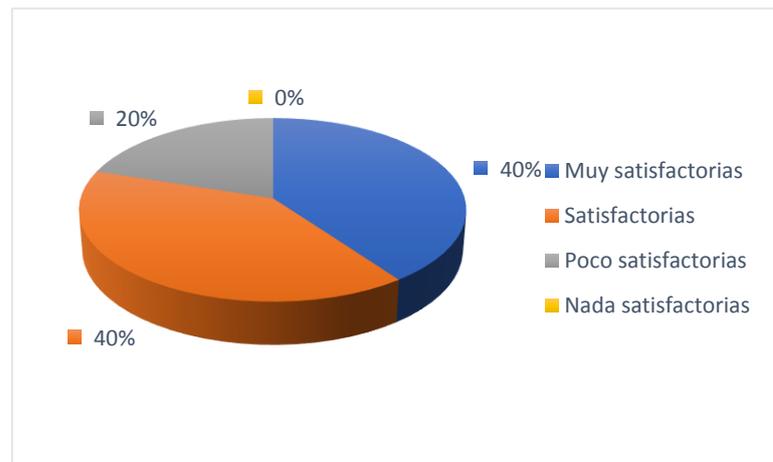


Ilustración 14-4: Relaciones en la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, mencionan que un 40% de los empleados consideran que las relaciones en la empresa son muy satisfactorias, esto nos indica que una parte significativa de los empleados tiene una visión positiva de las relaciones laborales en la organización, lo cual es un punto muy alentador y con ello da paso a sugerir un ambiente de trabajo saludable y armonioso, además, otro 40% de los empleados mencionaron que las relaciones en la empresa son satisfactorias, esto nos indica que existe un consenso generalizado entre los empleados de que las relaciones laborales son aceptables y cumplen con todas sus expectativas. Por otro lado, existe un 20% de los empleados que expresaron que las relaciones en la empresa son poco satisfactorias, esta opinión minoritaria sugiere que hay un grupo de empleados que percibe que las relaciones laborales no son óptimas y pueden llegar a requerir mejoras o quizá una mejor atención por parte de la organización.

Pregunta 5: ¿Tiene el conocimiento si la empresa cuenta con un manual de calidad?

Tabla 15-4: Manual de calidad en la empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si, cuenta con un manual de calidad	8	53%
No, cuenta con un manual de calidad	3	20%
Desconozco	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

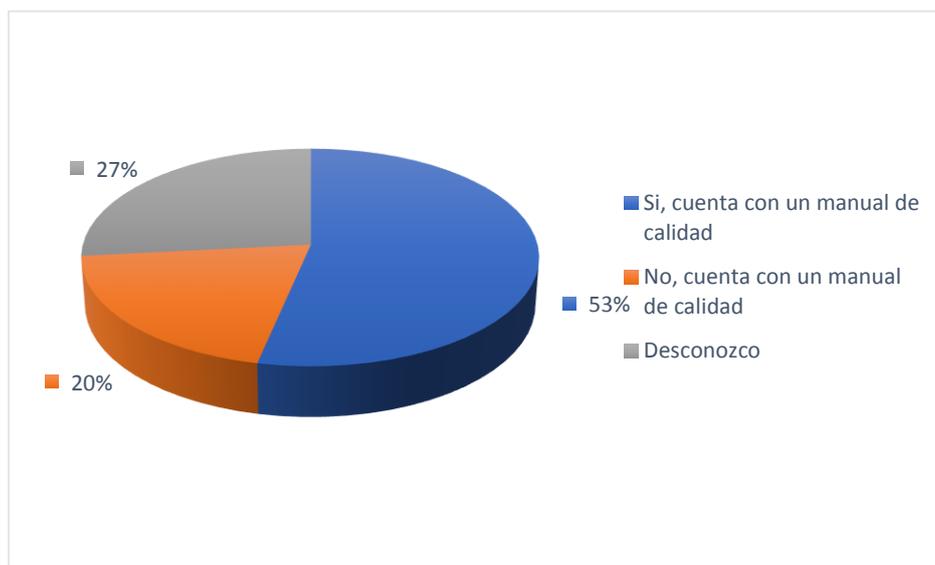


Ilustración 15-4: Manual de calidad en la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, muestran que más de la mitad de los empleados que es el 53% mencionan que la empresa si cuenta con un manual de calidad, sin embargo, existe un punto preocupante que una parte importante que es del 20%, mencionan que la empresa no cuenta con un manual de calidad, además el hecho de que una parte importante de los empleados que es del 27% mencionan que desconocen si la empresa cuenta con un manual de calidad, ya que esto genera inquietudes sobre la comunicación interna y la claridad de los procesos en las áreas de control de calidad.

Pregunta 6: ¿Cree usted si es eficiente el manejo de recursos económicos para los empleados?

Tabla 16-4: Manejo de recursos económico para los empleados

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	5	33%
De acuerdo	6	40%
Imparcial	4	27%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

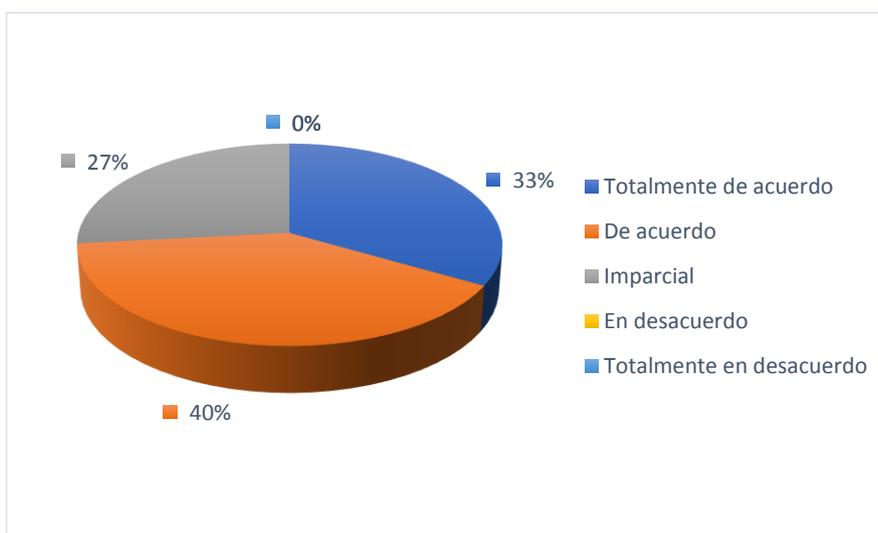


Ilustración 16-4: Manejo de los recursos económicos para los empleados

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, muestran que una parte importante de los empleados que es el 40% indican que están de acuerdo con los diferentes manejos de los recursos económicos de la empresa, por otro lado el 33% nos indican que están totalmente de acuerdo en dicho tema de la encuesta realizada, dichos porcentajes muestran un nivel significativo de apoyo y acuerdo entre la relación con la afirmación encuestada, sin embargo, también es importante tener en cuenta que una parte considerable de los empleados que es el 27%, se considera en una manera imparcial, por lo cual refleja la diversidad de opiniones y la existencia de un grupo que aún no ha adoptado una posición en la empresa.

Pregunta 7: ¿Sabe usted si la empresa utiliza diferentes estrategias de mercado, con el fin de poder obtener mayor afluencia de clientes para la misma?

Tabla 17-4: Estrategias de mercado

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si cuenta con estrategias de mercado	12	80%
No cuenta con estrategias de mercado	0	0%
Desconozco	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

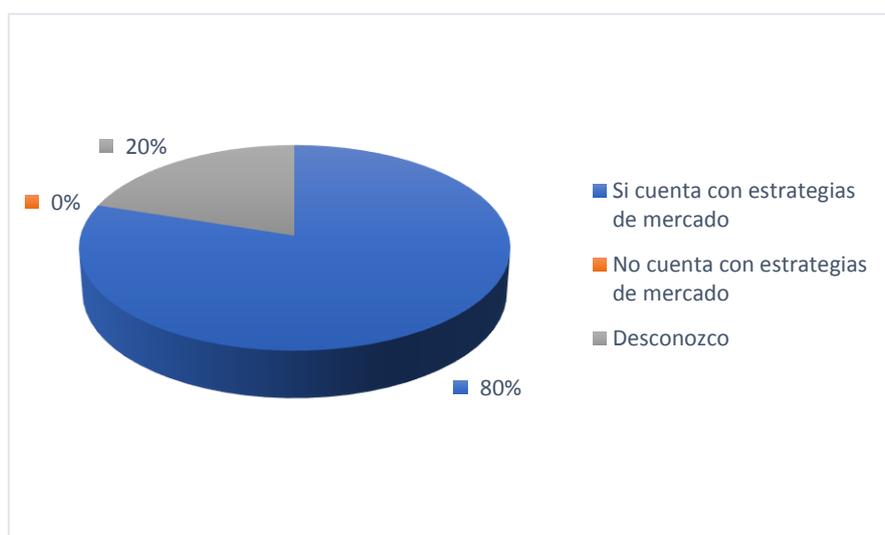


Ilustración 17-4: Estrategias de mercado

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Los resultados encontrados en la encuesta realizada a los empleados de la empresa, muestran que la mayoría de los empleados que es el 80% son conscientes de que la empresa cuenta con estrategias de mercado, esto indica que la empresa está trabajando activamente para promover sus productos a través de dicha estrategia, sin embargo, también es fundamental abordar el hecho de que una parte considerable de los empleados que es el 20%, nos mencionan que desconocen que si la empresa emplea dichas estrategias de mercado, por lo cual esto destaca la necesidad de mejorar la comunicación interna y poder asegurarse de que todos los empleados conozcan las estrategias de mercado implementadas en la empresa.

Pregunta 8: ¿Considera que la apertura de una nueva sucursal será ventajosa para los empleados de la empresa?

Tabla 18-4: ¿La nueva sucursal será ventajosa para los empleados?

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	7	47%
De acuerdo	7	47%
Imparcial	1	7%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

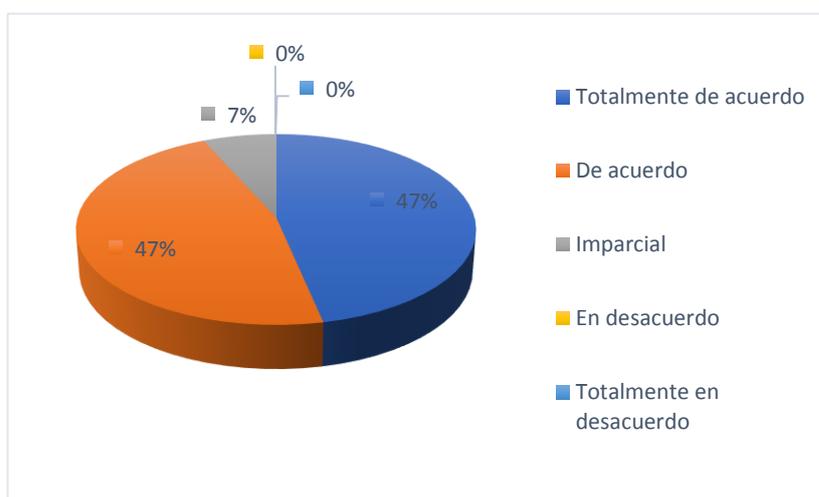


Ilustración 18-4: ¿La nueva sucursal será ventajosa para los empleados?

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Los resultados que la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno, muestran que aproximadamente la mitad de los empleados que es el 47%, indican que están totalmente de acuerdo y el otro 47% indican que están de acuerdo, los mismo que indican que están a favor de abrir una nueva sucursal de la empresa ya que la misma será muy ventajosa para cada uno de los empleados, por lo cual indica un alto nivel de interesa en dicho tema, por otro lado la existencia de una minoría que no se ha formado una opinión clara o no está involucrado en el tema que se está tratando se muestra en el pequeño porcentaje de empleados que es el 7% de los cuales se consideran en imparciales. Estos hallazgos pueden ofrecer información valiosa sobre los comportamientos y percepciones de los empleados ya que pueden aplicarse para comprender mejor la dinámica del negocio y tomar decisiones informadas basadas en las necesidades e inquietudes de los empleados.

Pregunta 9: ¿Usted considera que sería un punto positivo que la nueva sucursal ofreciera mayores beneficios para los trabajadores?

Tabla 19-4: Beneficios para los empleados

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Totalmente de acuerdo	7	47%
De acuerdo	7	47%
Imparcial	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

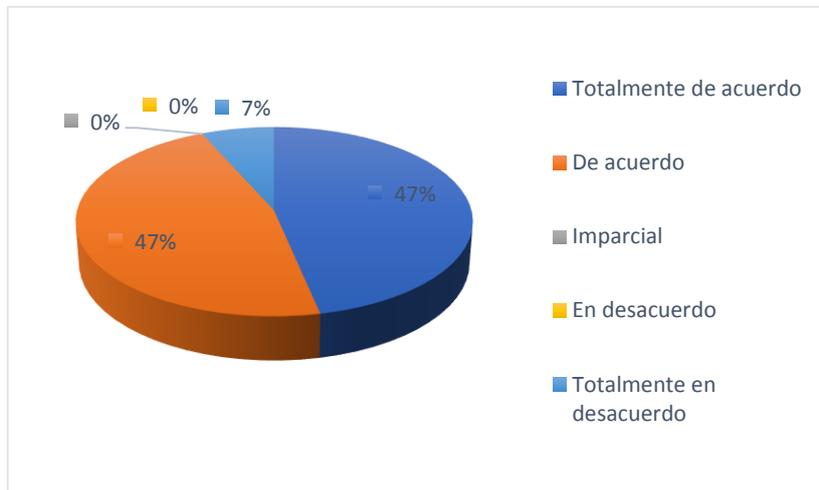


Ilustración 19-4: Beneficios para los empleados

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo a los hallazgos analizados de la encuesta realizada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno muestran que aproximadamente la mitad de la fuerza laboral que es el 47% están totalmente de acuerdo y otro 47% están de acuerdo, en los puntos positivos que brindaría la nueva sucursal, esto demuestra un alto nivel de acuerdo sobre el tema dentro de la empresa, sin embargo, también es importante tener en cuenta que un porcentaje muy pequeño de empleados que es el 7% menciona que está totalmente en desacuerdo, lo que nos indica la existencia de un grupo pequeño de empleados con el punto de vista opuesto.

Pregunta 10: ¿Usted ha podido verificar que la empresa cuente con diferentes parámetros de calidad para sus diferentes productos?

Tabla 20-4: Parámetros de calidad

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si, en su mayoría he podido verificar	8	53%
Si he verificado	3	20%
Estoy neutral	2	13%
No he podido verificar	1	7%
Nunca he podido verificar	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

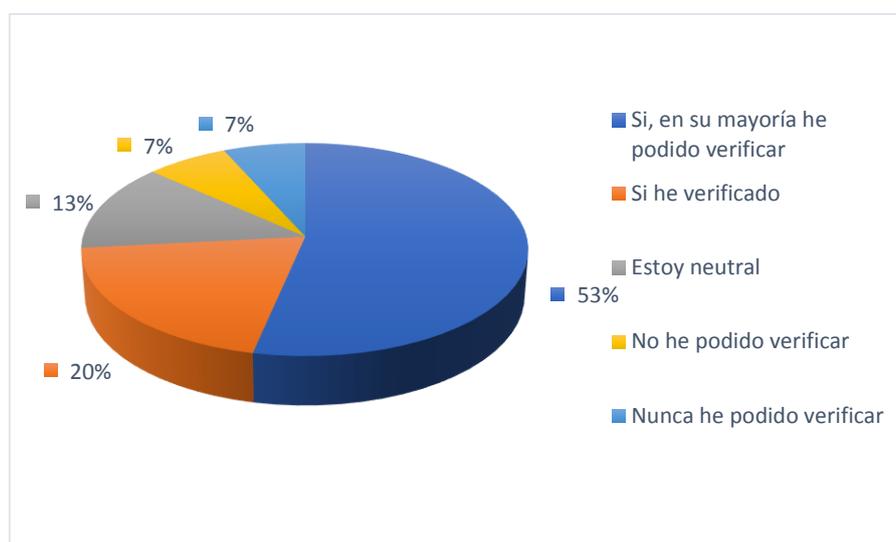


Ilustración 20-4: Parámetros de calidad

Fuente: Encuesta aplicada a los empleados de la empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Análisis e interpretación

Los resultados de dicha pregunta, muestran que la mayoría de los empleados que es el 53% cree que, si, en su mayoría han podido verificar los diferentes parámetros de calidad que brinda su trabajo, lo que es positivo en términos de garantizar la precisión y calidad de los datos utilizados por la empresa, además, un porcentaje significativo del 20% de los empleados han mencionado que si han podido verificar controles de algún tipo, lo que demuestra una conciencia generalizada de la importancia del control. Sin embargo, es fundamental abordar los desafíos que enfrenta el pequeño porcentaje del 7% de los empleados que nos mencionan que no han podido verificar y que nunca han podido verificar, ya que con todo ello podría tener consecuencias para llegar a tomar decisiones basadas en información no verídica.

CAPÍTULO V

7. MARCO PROPOSITIVO

La propuesta actual del proyecto de factibilidad se enfoca en diversos estudios, con la finalidad de poder establecer una nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno en la parroquia de San Antonio.

Los estudios que se van a llevar a cabo para respaldar la propuesta son los siguientes: estudio de mercado, estudio de la oferta y demanda, estudio técnico, organizacional y legal y el estudio financiero y de factibilidad.

7.1. Título

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE LA EMPRESA “ASERRADERO MODERNO” EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, SECTOR SAN ANTONIO, PERIODO 2023

7.2. Generalidades

7.2.1. Descripción de la Empresa

7.2.1.1. Razón Social:

Cruz Guilcapi Aída Violeta

7.2.1.2. Sector:

Actividad Industrial

7.2.1.3. Representante Legal:

Cruz Guilcapi Aída Violeta

7.2.1.4. Dirección:

Panamericana Norte y Río Coca, de la Ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo

E-mail: amoderno2010@hotmail.com

7.2.1.5. Logotipo:



7.2.2. Base Legal

La empresa Aserradero Moderno es una organización que actualmente no está obligada a llevar contabilidad, la misma que cuenta con el RUC 0602156614001, ligada con los siguientes lineamientos:

- Ley de Régimen Tributario
- Ley de Seguridad Social
- Código de Trabajo

7.2.3. Reseña Histórica

Desde su puesta en marcha la empresa ha mantenido su nombre original “Aserradero Moderno”, donde el mismo inicio sus actividades económicas en diciembre de 1994 con la fabricación y venta de tablas, tablones de madera, lo cual lo hacían con una maquina llamada aserradero, la misma que brindaba la ayuda para poder aserrar dichas tablas y tablones, donde los dueños el Sr. Patricio Buenaño y la Sra. Aida Cruz, se centraban netamente en la venta de tablas secas a diferentes partes de la ciudad, cabe recalcar que todo esto lo tenían en un terreno ubicado en la Av. Lizarzaburu y Rio coca.

Pero para que su negocio pueda seguir avanzando, para los Srs. Dueños en el año 1995, tuvieron mucha suerte ya que en ese entonces obtuvieron un inversionista que creyó en ellos , el cual los financiaron para que puedan comprar sus primeras maquinas (las cuales fueron: canteadora, cepilladora, sierra y moldurera) , con las cuales pudieran preparar la madera de una manera especial para poder incrementar su nivel de ventas, con el transcurso del tiempo se dieron cuenta que fue una excelente idea y que todo marchaba a la perfección, por lo cual en el años 2005, decidieron comprar una maquinaria llamada sierra cinta, la misma que facilitaba la aserrada de los bloques de madera, además que incrementaba su nivel de producción 3 veces más, fue así como poco a poco incrementaron en gran cantidad la madera para la disposición de sus clientes.

Cabe recalcar que para ese entonces ya poseían unos clientes potenciales los cuales compraban la materia prima en grandes cantidades para llevarlos a sus respectivas provincias.

En el año 2008, los dueños decidieron comprar un terreno valorado en \$200.000, ubicado en la Panamericana norte Km 5, donde rápidamente comenzaron a construir un galpón para poder colocar una nueva línea de maquinarias que las pudieron importar de Brasil, para ello tuvieron que realizar un préstamo al banco demasiado grande, pero que con su trabajo muy duro lo pudieron pagar poco a poco.

Llega el año 2010 con una trágica noticia, lastimosamente los dueños se deciden separar, la Sra. Aida Cruz se quedó con el nombre de la empresa llamado Aserradero Moderno ubicado en la Av. Lizarzaburu y Rio coca, además se quedó con la mitad de la materia prima que poseían en ese entonces y también quedándose con las maquinas (sierra, cepilladora, moldurera, canteadora y la sierra cinta).

Desde entonces la empresa “Aserradero Moderno”, ha brindado su mejor servicio hacia cada uno de sus clientes en todas las provincias del país, en donde se ha propuesto en poder obtener una mejora continua, teniendo una tecnología de punta en donde se pueda ofrecer un producto de calidad y además de poder brindar un trabajo eficaz hacia cada uno de sus clientes potenciales.

7.2.4. Descripción de los Productos

Pisos

La empresa Aserradero Moderno ofrece una gran extensa variedad de pisos para el hogar, los cuales se logran destacar por su gran durabilidad, en donde los clientes tienen la posibilidad de elegir entre una amplia selección de opciones y tipos de madera, los mismos que son diseñados con la finalidad de poder proporcionar comodidad, calidad y una apariencia atractiva para su hogar.

Pisos Entablados: Los tipos entablados son realizados con diferentes tipos de madera, los mismos que son tablas, pero en sus procesos de fabricación se lo convierte en duelas de las diferentes medidas deseadas, todo ello gracias a su máquina llamada machimbradora.

Piso Flotante: Es un piso sumamente delgado, realizado con una madera especial, la misma que está fabricada con barreras aislantes y molduras, las cuales son necesarias para una mejor adhesión al suelo y con ello no permita ninguna penetración.

Piso Parquet: Este piso es fabricado con tablas que no son aptas para pasar a ser realizadas como duelas, es ahí en donde se procede a cortar pedazos de 30cm X 5cm, las mismas que son realizadas en diferentes tipos de madera, que ya es realizado al deseo del cliente.

Techos y Paredes

En Aserradero Moderno se puede encontrar diferentes tipos de diseño en acabados para el hogar, las cuales son realizadas con altos estándares de calidad, con la finalidad de poder garantizar su alta duración, las mismas que pueden ser utilizadas para poder implementarlas en oficinas, dormitorios y pérgolas.

Duelas y Medias Duelas: Dichas duelas son instaladas en pisos, paredes o techos, en donde las duelas tienen un ancho de 10cm o 12cm y las medias duelas poseen una medida de 5cm de ancho, las cuales son instaladas para obtener un acabado de lujo en el hogar, además las medidas mencionadas se las puede encontrar en diferentes tipos de madera, como, por ejemplo: Eucalipto, Mascarey, Chanul, Pino y Ciprés.

Tablas: Las tablas que ofrece la empresa Aserradero Moderno, se las puede encontrar en varios tipos de madera, como, por ejemplo: Eucalipto, Monte, Pino y Copal, en que las cuales poseen medidas que van desde los 10cm hasta los 22cm, que ya dependería el uso que se requiera, en donde las mismas son utilizados con varias finalidades, como encofrado, andamios o cualquier tipo de artesanías que desee el cliente.

Tablones: Estos productos son realizados bajo pedido después del respectivo secado, pero dichos productos poseen un precio un poco más elevado ya que es debido a sus diferentes tipos de dimensiones y acabados que desee el cliente, las cuales su medida mínima es de 20cm, por lo general son utilizadas para puertas, gradas o en muebles.

7.3. Análisis del Mercado

7.3.1. Análisis del consumidor

Considerando la investigación documental y el trabajo de campo realizado, se ha identificado diversos mercados, en donde incluyen la producción de artesanías, la fabricación de muebles y la venta al por mayor y menor de madera.

7.3.2. Estudio de la oferta

Dentro de la ciudad de Riobamba existe dentro de 191 empresas con razón social en: Fabricación y comercialización en muebles para el hogar y en Venta al por mayor y menor de madera no trabajada en bruto.

Tabla 21-5: Estudio de la oferta

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	PARROQUIA	CANTIDAD DUELAS
Carpinterías y aserraderos	Lizarzaburú	9000
Carpinterías y aserraderos	Velasco	7000
Carpinterías y aserraderos	Maldonado	7500
Carpinterías y aserraderos	Veloz	8000
Carpinterías y aserraderos	Yaruquíes	10000
TOTAL		41500

Elaborado Por: Buenaño, Alexis, 2023

Fuente: Epemapar,2018

Una vez que se ha identificado el número de fábricas de carpinterías y aserraderos que existe en la ciudad de Riobamba, los cuales fueron mediante datos estadísticos proporcionado por entidades del sector, es relevante poder destacar que estas fábricas se dividen en categorías como por ejemplo: grandes, medianas, pequeñas y artesanales, por lo cual para poder determinar la oferta, se debe llegar a utilizar una muestra, que fue seleccionada a discreción del autor, las mismas que fueron basadas en epemapar.

7.3.3. Estudio de la demanda

Para poder determinar la demanda de los diferentes productos que brinda la empresa, se llevó a cabo con el análisis de la población del cantón de Riobamba, que es de 264000 habitantes, de la cual se pudo establecer desde los mayores de 18 años entre hombres y mujeres, después de ello se lo multiplico por la población altamente activa, obteniendo así la población objetiva de 56203, de forma más detallada como se pudo obtener la población objetivo en base a la siguiente segmentación:

Tabla 22-5: Población objetivo

Población de Riobamba		264000.00 habitantes
Mayores de 18 años	61%	161040.00 personas
- Niño/as menores de 18 años	39%	102960.00 personas
= Población Objetiva		161040.00 personas
X Tasa de Empleo	34.9%	=56203.00 personas

Elaborado Por: Buenaño, Alexis, 2023

Fuente: INEC Instituto nacional de estadísticas y censos

De la población objetiva disponible que es de 56203 personas, en donde se estableció que el 81% obtenido de la pregunta de la encuesta en si estaría disponible en visitar la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, dando como resultado un total de 45524 personas como un mercado efectivo, como se lo detalla en la siguiente tabla:

Tabla 23-5: Demanda Efectiva

Mercado disponible		56203.00
Mercado efectivo (Encuesta)	81%	45524.00
Demanda efectiva (Unidad)		45524.00 duelas de eucalipto

Elaborado Por: Buenaño, Alexis, 2023

Fuente: Zúñiga, Ariana, 2019

Determinado en la tabla de la demanda efectiva es realizado de tal forma que la demanda efectiva en duelas de eucalipto es de 45524.00, por otro lado, la oferta es de 41500 duelas de eucalipto anuales, obteniendo una demanda insatisfecha de 4024.00 duelas de eucalipto, esto se lo explica de una mejor manera en la siguiente tabla realizada:

Tabla 24-5: Demanda Insatisfecha

Demanda efectiva anual	45524.00 duelas de eucalipto
Oferta empresas competidoras	41500.00 duelas de eucalipto
Demanda insatisfecha	4024.00 duelas de eucalipto

Elaborado Por: Buenaño, Alexis, 2023

Fuente: Zúñiga, Ariana, 2019

Posterior a ello se proyectó una demanda a 5 años, utilizando la formula del incremento compuesto, en donde se consideró el índice de crecimiento poblacional en el 2010 que corresponde al 1.6% de acuerdo con los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

En la siguiente tabla se efectuó la proyección de la demanda de las duelas de eucalipto fijada a la demanda obtenida del primer año, con un porcentaje de incremento el cual se basa en el 1.6% correspondiente a la tasa de crecimiento poblacional a cada año del proyecto, como se logra detallar en la siguiente tabla:

Tabla 25-5: Demanda Proyectada (5 años)

Demanda Proyectada	Tasa de Crecimiento	Demanda Unidades
Año 1		4024.00 Tablas de eucalipto
Año 2	1.6%	4088.00 Tablas de eucalipto
Año 3	1.6%	4153.00 Tablas de eucalipto
Año 4	1.6%	4219.00 Tablas de eucalipto
Año 5	1.6%	4287.00 Tablas de eucalipto

Elaborado Por: Buenaño, Alexis, 2023

Fuente: Zúñiga, Ariana, 2019

En la anterior tabla se efectuó la proyección de la demanda a 5 años de las duelas de eucalipto que poseerá la empresa Aserradero Moderno, fijando a la demanda obtenida del primer año un

porcentaje de incremento, la cual se basa en el 1.6% ya que es la correspondiente a la tasa de crecimiento poblacional a cada año del proyecto.

7.3.4. Estrategias de Marketing Mix

Para dicha estrategia de marketing a utilizar se llevará a cabo con el conocido concepto de las 4 P's de Kotler, pero que las mismas han sido adaptadas a las necesidades de la empresa, dichas variables claves del marketing incluirán el producto, precio, plaza y promoción.

7.3.4.1. Producto

La empresa "Aserradero Moderno", llega a brindar diferentes productos, tales como: Pingos de eucalipto, Duelas de Eucalipto, Mascarey y Pino, Tablones, Vigas, Tablas de monte, eucalipto, ciprés, pino, Cañas guaduas, etc., las mismas que llegaran a cumplir con todos los estándares de calidad, con las cuales podrá llegar a cumplir con cada una de las expectativas del cliente, mediante la oferta de un producto de calidad, las mismas que se convierten en una oportunidad de ventaja competitiva para las empresas competidoras.

7.3.4.2. Precio

Para llegar a establecer los precios de cada uno de los productos que se ofrecerá en este proyecto, se llegaron a tomar en cuenta diversos elementos de costos de producción, las cuales incluyen tanto los costos directos como indirectos de mano de obra, el costo de materia prima y también el costo de mantenimiento y la depreciación de la maquinaria utilizada, dicho esto de realizo en análisis de costos, se pudo determinar un precio de venta al público desde los \$0.90 hasta los \$6.70, para cada uno de los diferentes productos que brindaría la nueva sucursal.

Dicho precio fue fijado llegando a considerar tanto la rentabilidad del proyecto como la intención de poder llegar a obtener una mejor superación en el mercado, además la estrategia competitiva adoptada se basa en que dichos precios resultan atractivos en comparación con los diferentes productos del mercado.

7.3.4.3. Plaza

Luego de realizar un análisis exhaustivo de la ubicación de la nueva sucursal, se ha podido comprobar que la empresa "Aserradero Moderno" ha llegado a seleccionar una correcta ubicación tanto para su producción como para su punto de venta ya sea al mayor o menor, ya que esto se debe a que se encuentra en una zona muy atractiva y cercana con una muy alta afluencia de personas. Gracias a ello, dicha estrategia podrá llegar a permitir a que los diferentes productos sean altamente valorados con la finalidad de poder atraer a cada uno de los clientes potenciales.

7.3.4.4. Promoción

Gracias a la promoción, se podrá mejorar el nivel de la marca en el mercado, las cuales serán gracias a las diferentes herramientas controladas por la empresa, tales como: campañas publicitarias en redes sociales, ya que en la actualidad el internet brindar una amplia gama de posibilidades de venta de diferentes productos, ya que con todo ello los resultados obtenidos suelen ser más efectivos para la empresa.

La ventaja de poder utilizar medios digitales es que es realizada con una inversión mínima, además que es posible poder dirigirla hacia nuestro mercado objetivo, de esta manera la empresa puede llegar a alcanzar miles de visitas en cuestión de minutos a través de las plataformas más conocidas, tales como: Facebook, Instagram y WhatsApp, en donde se pueden llegar a promocionar las diferentes características de cada uno de los productos, todo esto se lo llega a realizar con la finalidad de dar a conocer los diferentes productos que brinda la empresa y con ello poder llegar a aumentar las ventas que tiene la empresa.

	<p>\$2.60</p>
	

Ilustración 21-5: Estrategias de Marketing Mix

Fuente: Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.4. ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

7.4.1. Estudio Técnico

El estudio técnico se desarrolla con la finalidad de poder determinar el tamaño del proyecto, que sea óptimo para la planta de producción, así como la maquinaria y los diferentes equipos necesarios para los procesos productivos de las duelas de eucalipto de la empresa Aserradero Moderno.

7.4.2. Tamaño del Proyecto

Para la implementación de la nueva sucursal, la empresa Aserradero Moderno cuenta con un terreno de 2200 metros cuadrados, la cuales son más que suficientes para implantar la maquinaria necesaria para la producción, para lo cual la nueva sucursal tendrá una capacidad de producción de 432000 tablas de eucalipto anuales.

7.4.3. Localización de la Unidad Productiva

La localización optima de la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, está ubicada vía a baños, en el sector san Antonio, con un área total de 2200 metros cuadrados, la misma que se representa en el siguiente gráfico.

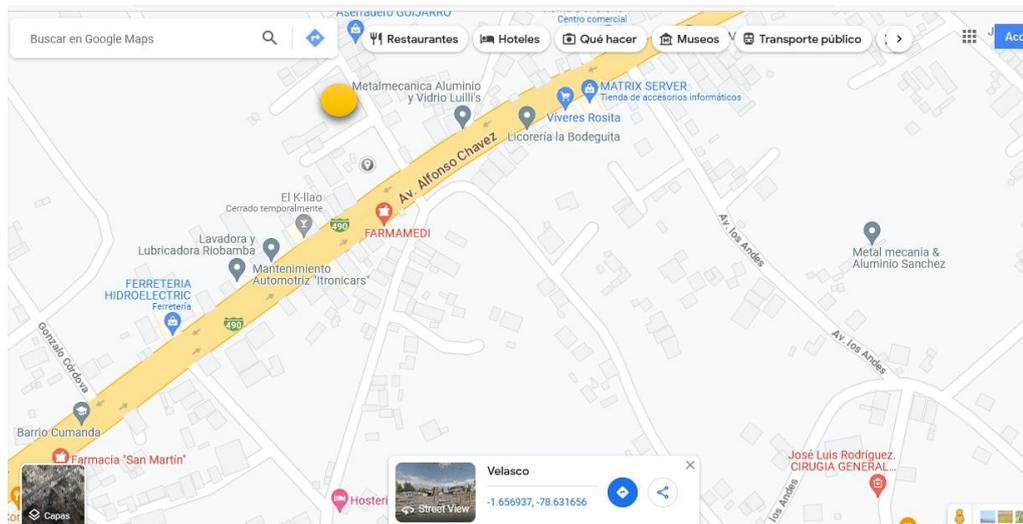


Ilustración 22-5: Ubicación de la nueva sucursal

Fuente: Google Maps

7.4.4. *Proceso Productivo*

Se llegará a utilizar un diagrama de flujo con el propósito de explicar el procedimiento de producción que conlleva la empresa Aserradero Moderno, el mismo que incluirá la siguiente simbología:

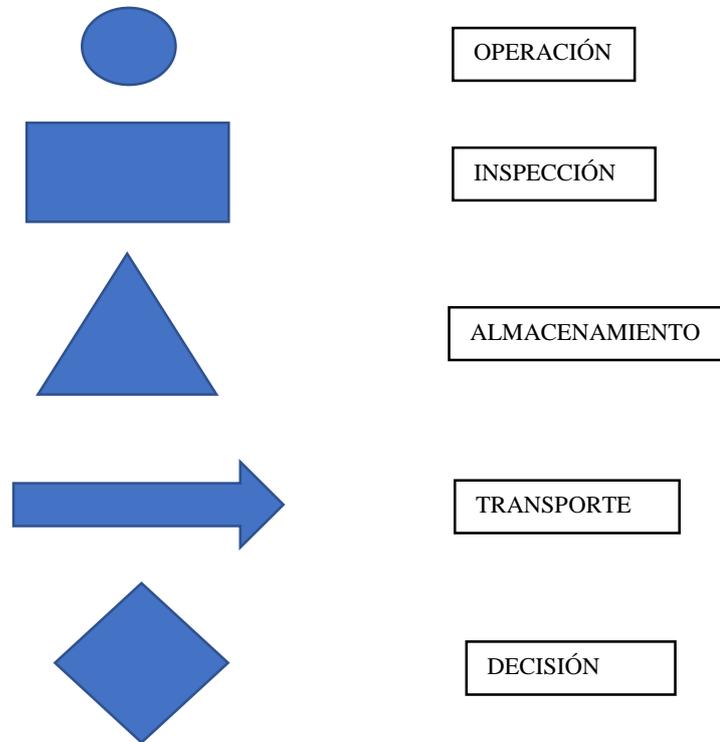


Ilustración 23-5: Proceso de Operación

Fuente: Wordpress.com

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.4.5. Descripción del Proceso

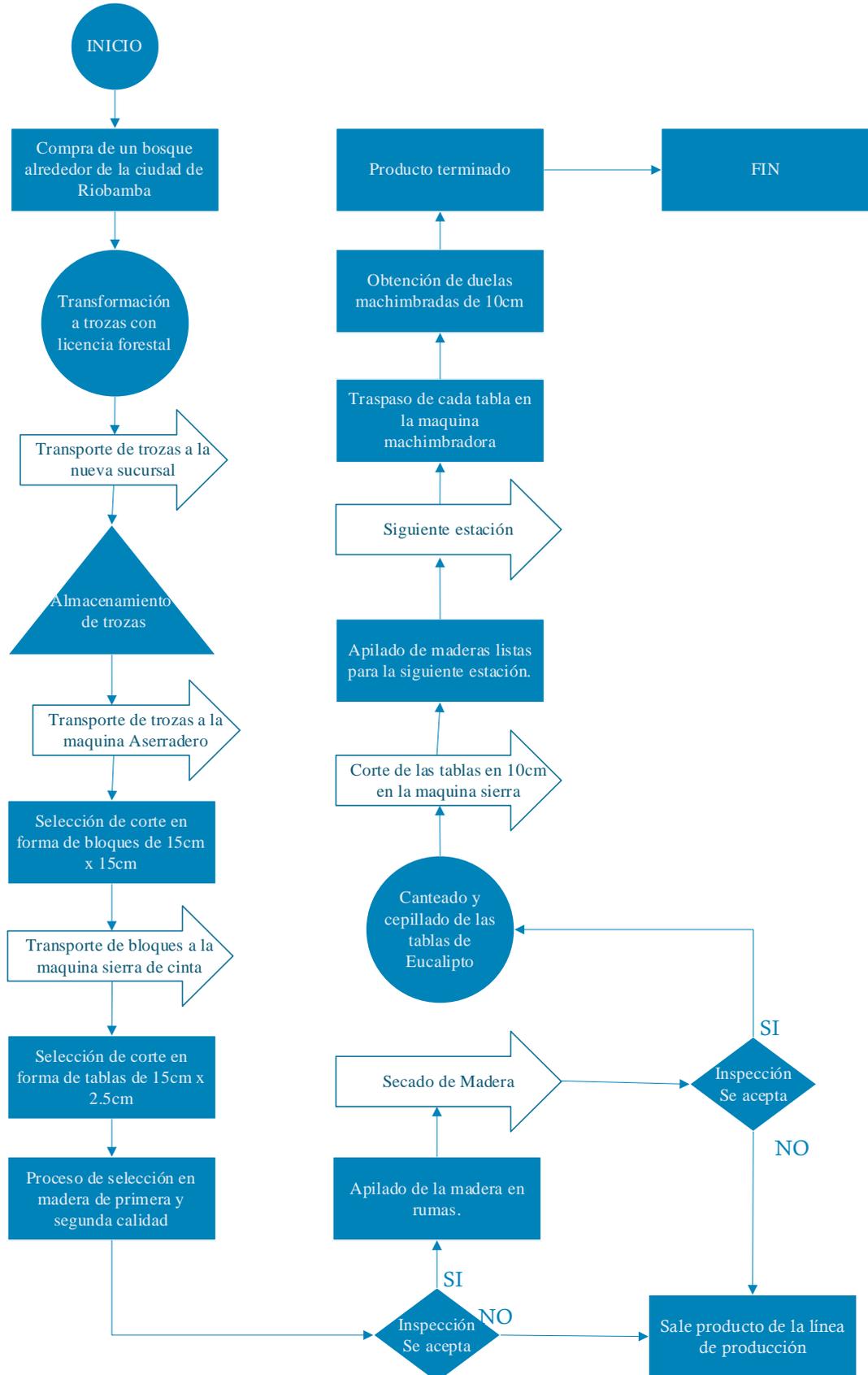


Ilustración 24-5: Descripción del Proceso

Fuente: Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.4.5.1. Explicación del Proceso

Compra de un bosque alrededor de la ciudad de Riobamba

Esto es realizado con la finalidad de poder adquirir materia prima para la empresa, los precios de compra variarán según los metros cúbicos, el precio del mercado y la calidad de madera que contenga el bosque deseado, además que el bosque a adquirir tiene que estar a las cercanías de la ciudad de Riobamba con el propósito de que el transporte de las trozas hacia la nueva sucursal no sea muy complicado de poder realizarlo.

Transformación a trozas con licencia forestal

Después de talar el árbol, se procede a cortar a medida de 20.5m con ayuda de una motosierra, además que dicha medida tiene su propósito de una mejor movilidad en la plataforma donde se transportaran todas las trozas hacia la nueva sucursal.

Selección de corte en forma de bloques de 15cm x 15cm

Esto es realizado ya que es la medida mínima aceptable para poder procesar de las tablas a duelas, además, que en el momento del secado las mismas tienden a partirse en las puntas o llegan a obtener una torcedura a todo su largo

Selección de corte en forma de tablas de 15cm x 2.5cm

Dichas medidas son establecidas en la maquina tipo sierra cinta, además que por cada bloque de eucalipto suelen salir unas 5 o 6 tablas, esto ya depende de la calidad del bloque, además que, en el momento del secado, las mismas tienden a bajar su medida, por lo cual es sumamente importante cumplir estrictamente con dichas medidas, ya que es la medida específica para poder llevar a la siguiente estación para su siguiente proceso.

Proceso de selección en madera de primera y segunda calidad

Es sumamente importante seleccionar las tablas de primera y segunda calidad al momento que salen de la sierra tipo cinta, ya que con ello se puede ofrecer dos tipos de calidad al cliente, además que, al momento de procesar la materia prima a duelas machimbradas, las mismas pueden ser ofrecidas en dos tipos de calidad dirigidas a los diferentes tipos sociales que se posee hoy en día, las mismas que pueden ser dirigidas para las clases, baja, media y alta. Cabe recalcar que, en el momento de seleccionar las tablas de primera y segunda calidad, si existe alguna que no cumple los estándares establecidos, el mismo tiende a salir de la línea de producción, que en este caso sería tablas de tercera calidad, que los mismos son separados para cumplir otras funciones en la empresa, las cuales son demandadas por los clientes.

Apilado de la madera en rumas

Este es un proceso sumamente importante, ya que todo tipo de madera procesada tiene que ser estrictamente apilado en las rumas, para que puedan cumplir con su respectivo tiempo de secado que por lo general es de seis a ocho meses.

Canteado y cepillado de las tablas

Para que el producto pase a la siguiente estación, tiene primero que haber pasado su tiempo de secado, es ahí donde empieza con su proceso a duelas, esto es gracias a las máquinas de la canteadora y cepilladora, las mismas que son fundamentales para su respectivo procesamiento, en donde sus funciones tratan especialmente de cepillar cada uno de los cuatro lados que poseen las tablas, es ahí donde pasan a la siguiente estación.

Corte de las tablas en 10cm en la maquina sierra

Una vez que la tabla esta lista para su respectivo corte, se procede a su selección, las mismas que cumplan con una medida de 11cm o 12cm pasan a ser cortadas a la medida deseada de 10cm, en diferentes casos existen tablas que poseen una medida de 9cm o 10cm, las mismas son separadas de la línea de producción con la finalidad de poder utilizadas en otras funciones que posee la empresa y que además son requeridas por cada uno de sus clientes.

Traspaso de cada tabla en la maquina machimbradora

Este es el último proceso de producción que posee la materia prima en la empresa, ya que esto es realizado con una maquinaria especial llamada machimbradora, la misma que es manejada por una persona altamente experimentada y que sepa usarla correctamente. Dicha maquina puede cumplir con varios tipos de funciones que brinda la empresa en su cartera de productos, como lo son duelas: machimbradas, paneladas y biseladas, las mismas que son procesadas de acuerdo a su función que se vaya a dar, por ejemplo la duela machimbrada es instalada netamente para los pisos, en cambio con las duelas paneladas y biseladas son instaladas para los tumbados o paredes, esto ya depende de las necesidades que se deseen satisfacer en el mercado, además que el precio no varía en los tres tipos ofrecidos por la empresa, el precio aumenta cuando es realizada con otros tipos de madera, como por ejemplo: pino, Mascarey y Chanul.

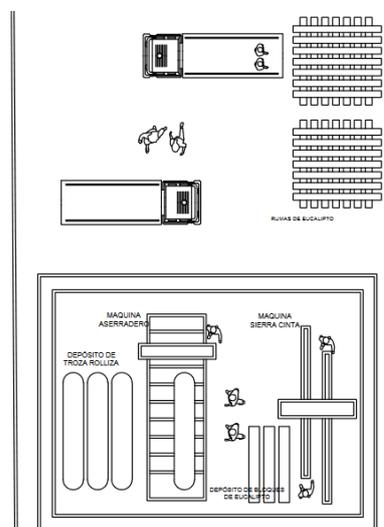
Obtención de duelas machimbradas de 10cm

Es el producto final que se obtiene en la organización, los mismos que son preparados al momento que se posee algún pedido de unas 100 duelas en adelante, las mismas que son adquiridas por varios tipos de clientes en toda la ciudad de Riobamba o en algunos casos, existe clientes que realizan pedidos de 2000 duelas para otras provincias.

7.4.7. Distribución del área de producción

La distribución del área de producción es realizada de acuerdo al terreno adquirido de 2200 metros cuadrados, el cual su finalidad es necesario que posea un flujo de producción organizada, la misma que es una producción en forma de L, debido a que dicho tipo de distribución permita la producción de un producto con calidad de manera lineal, la cual es realizada con ayuda de varios trabajadores que poseen experiencia en su trabajo laboral, además que poseen un gran conocimiento en el manejo de las máquinas que se van a implantar en la nueva sucursal, los cuales realizan su trabajo de una manera secuencial en donde llegan hasta el producto final que es deseado por la empresa.

Ilustración 27-5: Distribución del área de producción



Fuente: Aserradero Moderno
Realizado Por: Buenaño, Alexis, 2023

7.5. Necesidades y Requerimientos

7.5.1. Maquinaria y equipo

Máquina Aserradero

Dicha maquina es utilizada con la finalidad de procesar las trozas tipo rolliza en madera de eucalipto, la cual se la transforma en bloques de 15cm x 15cm, en donde la maquina utiliza una sierra de 68 dientes, la cual es necesaria para poder realizar cortes eficientes y precisos, ya que permite obtener diferentes dimensiones y formas según las necesidades de cada uno de los proveedores o clientes que posee la empresa.

Máquina Sierra Cinta

Es necesaria para poder procesar los bloques de eucalipto de 15cm x 15cm, dicho bloque es pasado varias veces por la sierra cinta gracias al proceso circular que posee la máquina o en otras palabras la maquina permite avanzar la cinta en un movimiento continuo, esto es debido a que posee dos bandas, en donde realiza cortes muy exactos y precisos de 2.5cm x 15cm.

Motosierra

La motosierra es utilizada cuando los operarios talan los árboles del bosque adquirido por la empresa, la misma que permite realizar un corte exacto hacia el árbol en trozas rollizas de 2.5m, dicho corte es realizado con la finalidad de que su transporte se lo realice de una manera más fácil y que además es la medida principal la cual demanda sus proveedores y clientes.

7.6. Estudio Legal

7.6.1. Análisis Legal

La nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno estará constituida por una gerente, una contadora, una secretaria y por 5 operarios

Los requisitos más importantes para el funcionamiento de la nueva sucursal son los siguientes:

- Patente Municipal otorgado por el GAD de Riobamba
- Permiso de funcionamiento
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Permiso de licencia de medio ambiente, que es otorgada por el Ministerio del Medio Ambiente.

BASE LEGAL

La empresa se registrará bajo las disposiciones de las siguientes organizaciones:

- Ley de Compañías
- Código del Trabajo
- Ley de Gestión Ambiental
- Constitución de la República del Ecuador

7.7. Estudio Organizacional

La nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, estará constituida por el siguiente personal: gerente, contadora, secretaria y personal de producción.

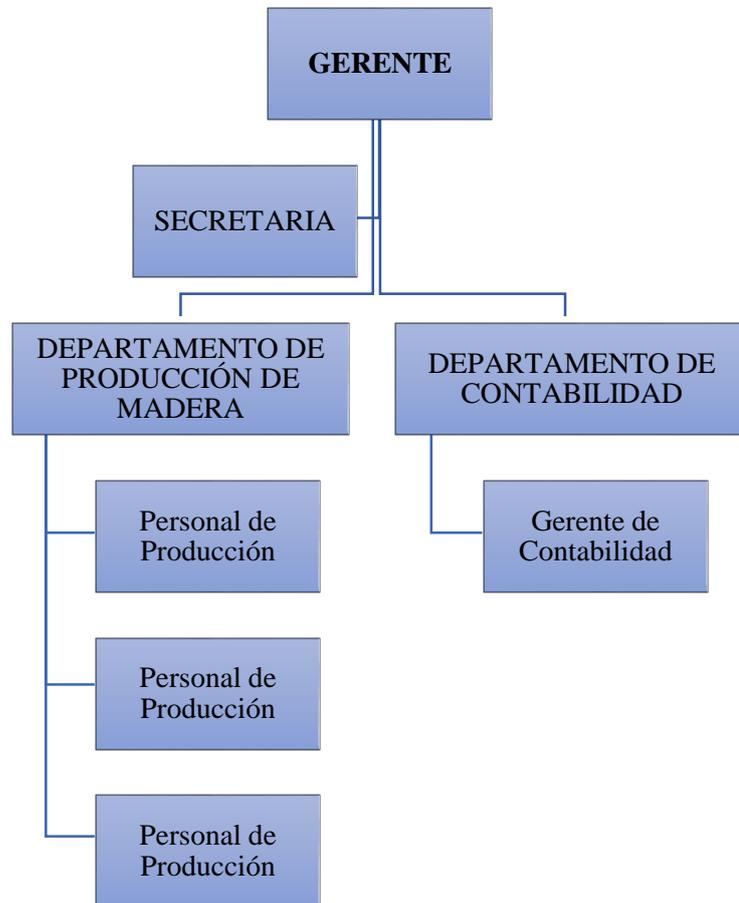


Ilustración 28-5: Organigrama Estructural de la Empresa Aserradero Moderno

Realizado Por: Buenaño, Alexis, 2023

GERENCIA

El gerente de la empresa Aserradero Moderno, será el representante legal de la nueva sucursal, la cual será el encargado de la correcta toma de decisiones con la finalidad de poder: planificar, organizar, controlar, ordenar y dirigir correctamente cualquier actividad en la empresa, por todo su desempeño laboral, el gerente percibirá un sueldo mensual de \$1000 dólares americanos.

SECRETARIA

Dicha persona es quien está encargada de poder brindar apoyo administrativo, además de una asistencia directa al gerente de la empresa, por lo cual sus funciones incluyen gestionar la correcta correspondencia, atender llamadas telefónicas, programar reuniones con los diferentes proveedores y clientes importantes y lo más importante de la correcta organización de archivar respectivamente cada uno de los documentos importantes de la nueva sucursal de la empresa.

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN DE MADERA

En este departamento es responsable de toda la operación de producción de madera, lo cual implica supervisar y coordinar la adquisición de materias primas, la planificación y ejecución de cada uno de los respectivos procesos de producción y con ello poder controlar la calidad de cada uno de los productos que brinda la empresa, con la finalidad de poder brindar altos estándares de calidad y aumentando cada año la productividad, además, todo esto realizado con ayuda de cada uno del personal de producción, ya que su labor es seguir cada una de las directrices establecidas por el gerente de la empresa, con la finalidad de poder garantizar una producción eficiente.

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

Su responsabilidad implicar en supervisar y coordinar cada una de las actividades contables y financieras, con la cual pueda asegurar la exactitud de cada uno de los ingresos y la generación oportuna de informes financieros hacia el gerente de la empresa, además, es encargada de analizar los datos contables para poder brindar una información valiosa al gerente con la finalidad de poder ayudar a la correcta toma de decisiones para el bien de la nueva sucursal.

7.8. Inversiones y Financiamiento

A través del análisis financiero, será posible establecer los recursos requeridos para poder garantizar el adecuado progreso de las operaciones de la empresa, además, esto puede llegar a implicar poder identificar cada uno de los desafíos relacionados con la disponibilidad de efectivo que será destinado para las inversiones, las cuales serán con el propósito de evaluar si el proyecto es factible.

7.8.1. Inversión actual

7.8.1.1. Presupuesto de inversiones

El análisis de inversión presenta las sumas destinadas al funcionamiento de la empresa, ya que involucra un examen financiero que se basa en datos previos, además de su respectiva proyección para sus próximos años.

Tabla 26-5: Inversiones

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	
Maquinaria y Herramientas	\$ 31.000,00
Equipos de Oficina	\$ 1.130,00
Muebles y Enseres	\$ 1.351,00
Útiles de Oficina	\$ 101,75
Oficinas y Galpón	\$ 69.500,00
Subtotal	\$ 103.082,75
Inversión Diferida	
Permisos Municipales y Ambientales	\$ 200,00
Subtotal	\$ 200,00
Capital de Trabajo	
Materia Prima	\$ 10.000,00
Mano de Obra	\$ 4.050,00
Gastos Administrativos	\$ 2.192,00
Subtotal	\$ 16.242,00
TOTAL	\$ 119.524,75

Fuente: Empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.2. Inversión fija

En esta estrategia, la inversión fija está compuesta por:

Tabla 27-5: Inversión fija

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	
Maquinarias y Herramientas	\$ 31.000,00
Equipos de Oficina	\$ 1.130,00
Muebles y Enseres	\$ 1.351,00
Útiles de Oficina	\$ 101,75
Oficinas y Galpón	\$ 69.500,00
TOTAL	\$ 103.082,75

Fuente: Empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.3. Equipos de oficina

Los diferentes equipos de oficina a utilizar en la nueva sucursal son:

Tabla 28-5: Equipos de oficina

N°	Detalle	Valor Unitario	Valor total
1	Computador Portátil	\$ 750,00	\$ 750,00
1	Impresora	\$ 280,00	\$ 280,00
2	Calculadora	\$ 15,00	\$ 30,00
2	Teléfono Fijo	\$ 35,00	\$ 70,00
TOTAL			\$ 1.130,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.4. Muebles y enseres

Los muebles y enseres a utilizar dentro de la nueva sucursal de la empresa son:

Tabla 29-5: Muebles y enseres

N°	Detalle	Valor Unitario	Valor total
3	Escritorio	\$ 170,00	\$ 510,00
3	Silla Giratoria	\$ 60,00	\$ 180,00
1	Mesa de Espera	\$ 130,00	\$ 130,00
8	Sillas	\$ 22,00	\$ 176,00
3	Anaqueles	\$ 45,00	\$ 135,00
3	Archivador	\$ 60,00	\$ 180,00
4	Basurero	\$ 10,00	\$ 40,00
TOTAL			\$ 1.351,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.5. Maquinarias y herramientas

Las maquinarias y herramientas dentro de la nueva sucursal son:

Tabla 30-5: Maquinarias y herramientas

N°	Detalle	Valor Unitario	Valor total
1	Canteadora	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
2	Motos Stihl	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
1	Sierra tipo Cinta	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
1	Maquina Aserradero	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
1	Afiladora de sierras	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL			\$ 31.000,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.6. Útiles de oficina

Los útiles de oficina a utilizar en la nueva sucursal son:

Tabla 31-5: Útiles de oficina

N°	Detalle	Valor Unitario	Valor total
2	Perforadora	\$ 4,00	\$ 8,00
10	Resmas de Papel	\$ 6,50	\$ 65,00
1	Grapadora	\$ 3,50	\$ 3,50
1	Sacagrapas	\$ 3,50	\$ 3,50
1	Caja Lápices	\$ 5,00	\$ 5,00
1	Caja Borradores	\$ 3,75	\$ 3,75
1	Caja Esferos color Rojo	\$ 6,50	\$ 6,50
1	Caja Esferos color Azul	\$ 6,50	\$ 6,50
	TOTAL		\$ 101,75

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.7. Oficinas y Galpón

Tabla 32-5: Oficinas y Galpón

Activos Fijos				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Galpón de Producción	m ²	200	\$ 200,00	\$ 40.000,00
Construcción para Oficinas	m ²	118	\$ 250,00	\$ 29.500,00
			TOTAL	\$ 69.500,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.8. Inversión diferida

La inversión diferida se los detalla de la siguiente manera:

Tabla 33-5: Inversión diferida

CONCEPTO	VALOR
Permisos Municipales y Ambientales	\$ 200,00
TOTAL	\$ 200,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.9. Capital de trabajo

El capital de trabajo se refiere a la cantidad de fondos necesarios para el funcionamiento de la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, dichos fondos serán utilizados para cubrir con cada uno de los costos y gastos que serán generados en la producción y distribución de los diferentes productos de madera, tales como la adquisición de la materia prima, los salarios del personal de producción como los administrativos que estarán ubicados en la nueva sucursal.

Tabla 34-5: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR
Materia Prima	\$ 10.000,00
Mano de Obra	\$ 4.050,00
Gastos Administrativos	\$ 2.192,00
TOTAL	\$ 16.242,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.10. Gastos de fabricación

Dichos gastos de fabricación se refieren a los costos que participan como materiales indirectos, los mismos que son detallados de manera trimestral, los cuales son de ayuda para la fabricación de los diferentes productos que brinda la empresa Aserradero Moderno.

Tabla 35-5: Gastos de fabricación

GASTOS DE FABRICACIÓN	VALOR
Materiales Indirectos	\$ 2.180,00
Servicios Básicos	\$ 200,00
TOTAL	\$ 2.380,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.8.1.11. Gastos administrativos y mano de obra

Tabla 36-5: Gastos administrativos

Nº	DENOMINACIÓN DEL PUESTO	SUELDO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE IESS	TOTAL, REM. MENSUAL	TOTAL, REM. ANUAL
1	GERENTE	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 533,33	\$ 89,20	\$ 800,00	\$ 12.003,73
1	SECRETARIA	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 50,18	\$ 450,00	\$ 6.752,10
1	JEFE DE PRODUCCIÓN	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 333,33	\$ 55,75	\$ 500,00	\$ 7.502,33
1	CONTADOR	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 50,18	\$ 450,00	\$ 6.752,10
						\$ 2.200,00	\$ 33.010,27

Fuente: Empresa Aserradero Moderno

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Tabla 37-5: Gastos mano de obra

Nº	Denominación del puesto	Sueldo	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte IESS	Total, rem. Mensual	Total, rem. Anual
3	PERSONAL DE PRODUCCIÓN	\$450,00	\$1.350,00	\$900,00	\$150,53	\$ 1.350,00	\$ 20.256,30
						\$ 1.350,00	\$ 20.256,30

Fuente: Empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9. Estudio Económico y Financiero

7.9.1. Fuentes de financiamiento

Tabla 38-5: Fuentes de financiamiento

DESCRIPCIÓN	USD	Recursos Propios	Préstamo
Inversión Fija			
Maquinaria y Herramientas	\$ 31.000,00		\$ 31.000,00
Equipos de Oficina	\$ 1.130,00	\$ 1.130,00	
Muebles y Enseres	\$ 1.351,00	\$ 1.351,00	
Útiles de Oficina	\$ 101,75	\$ 101,75	
Oficinas y Galpón	\$ 69.500,00		\$ 69.500,00
Subtotal	\$ 103.082,75	\$ 2.582,75	\$ 100.500,00
Inversión Diferida			
Permisos Municipales y Ambientales	\$ 200,00	\$ 200,00	
Subtotal	\$ 200,00	\$ 200,00	
Capital de Trabajo			
Materia Prima	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	
Mano de Obra	\$ 4.050,00	\$ 4.050,00	
Gastos Administrativos	\$ 2.192,00	\$ 2.192,00	
Subtotal	\$ 16.242,00	\$ 16.242,00	
TOTAL	\$ 119.524,75	\$ 19.024,75	\$ 100.500,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.2. Amortización de la deuda

Tabla 39-5: Detalle de la amortización de la deuda

Capital	C=	\$ 100.500,00
Tiempo en años	t=	5
Tasa efectiva	i=	10,00%
Número de períodos de pago	n=	60

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

Tabla 40-5: Amortización de la deuda

AÑO	PRÉSTAMO CAPITAL	CAPITAL A PAGARSE	SALDO	INTERES	CUOTA
2023	\$ 100.500,00	\$ 20.100,00	\$ 80.400,00	\$ 10.050,00	\$ 30.150,00
2024	\$ 80.400,00	\$ 20.100,00	\$ 60.300,00	\$ 8.040,00	\$ 28.140,00
2025	\$ 60.300,00	\$ 20.100,00	\$ 40.200,00	\$ 6.030,00	\$ 26.130,00
2026	\$ 40.200,00	\$ 20.100,00	\$ 20.100,00	\$ 4.020,00	\$ 24.120,00
2027	\$ 20.100,00	\$ 20.100,00	\$ -	\$ 2.010,00	\$ 22.110,00
2028				\$ -	

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.3. Depreciación de activos fijos

Tabla 41-5: Depreciación de activos fijos

DENOMINACIÓN	VALOR DEL BIEN	DEPRECIACIÓN POR LEY	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN EN EL PROYECTO	VALOR DE SALVAMENTO
Maquinaria y Herramientas	\$31.000,00	10	\$ 3.100,00	\$ 15.500,00	\$ 15.500,00
Equipos de Oficina	\$1.130,00	5	\$ 226,00	\$ 1.130,00	\$ -
Muebles y Enseres	\$1.351,00	10	\$ 135,10	\$ 675,50	\$ 675,50
Oficinas y Galpón	\$69.500,00	20	\$ 3.475,00	\$ 17.375,00	\$ 52.125,00
TOTAL	\$ 102.981,00		\$ 6.936,10	\$ 34.680,50	\$ 68.300,50

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.4. Estructura de costos y gastos

Tabla 42-5: Estructura de costos y gastos

DENOMINACIÓN	AÑOS					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Costo de producción	\$0.256,30	\$30.740,40	\$31.232,25	\$31.731,96	\$32.239,67	\$32.755,51
Materia Prima	\$0.000,00	\$10.160,00	\$10.322,56	\$10.487,72	\$10.655,52	\$10.826,01
Mano de Obra	\$0.256,30	\$20.580,40	\$20.909,69	\$21.244,24	\$21.584,15	\$21.929,50
Gastos administrativos	\$0.448,12	\$41.095,29	\$41.752,81	\$42.420,86	\$43.099,59	\$43.789,18
Sueldos y salarios	\$3.010,27	\$33.538,43	\$34.075,05	\$34.620,25	\$35.174,17	\$35.736,96
Servicios básicos	\$200,00	\$203,20	\$206,45	\$209,75	\$213,11	\$216,52
Permisos	\$200,00	\$203,20	\$206,45	\$209,75	\$213,11	\$216,52
Depreciación	\$6.936,10	\$7.047,08	\$7.159,83	\$7.274,39	\$7.390,78	\$7.509,03
Útiles de oficina	\$101,75	\$103,38	\$105,03	\$106,71	\$108,42	\$110,15
Gastos financieros		\$8.040,00	\$6.030,00	\$4.020,00	\$2.010,00	\$ -

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.5. Presupuesto de ingresos

A continuación, se llegará a determinar los valores de ingresos que poseerá la empresa en la nueva sucursal implementada, tomando como referencia datos históricos para proceder a realizar la proyección de los años posteriores.

Tabla 43-5: Presupuesto de ingresos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Cantidad (Tablas)	85000	85000	85000	85000	85000	85000
Precio	\$1,20	\$1,30	\$1,20	\$1,30	\$1,20	\$1,30
Valor (Usd)	\$102.000,00	\$110.500,00	\$102.000,00	\$110.500,00	\$102.000,00	\$110.500,00

Fuente: Empresa Aserradero Moderno
Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

El presupuesto de ventas muestra una producción constante de tablas a lo largo de los cinco años, pero a su vez indicando una variación en los precios, aunque los precios cambian, la cantidad de tablas se ajusta para poder mantener el valor total de las ventas relativamente estables, por lo cual muestra que los ingresos totales varían según su precio.

7.9.6. Estado de resultados

Tabla 44-5: Estado de resultados

Denominación	AÑOS					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	\$102.000,00	\$110.500,00	\$102.000,00	\$110.500,00	\$102.000,00	\$110.500,00
Costos de producción	\$30.256,30	\$30.740,40	\$31.232,25	\$31.731,96	\$32.239,67	\$32.755,51
Utilidad bruta	\$71.743,70	\$79.759,60	\$70.767,75	\$78.768,04	\$69.760,33	\$77.744,49
Gastos administrativos	\$40.328,08	\$40.973,33	\$41.628,90	\$42.294,96	\$42.971,68	\$43.659,23
Utilidad operativa	\$31.415,62	\$38.786,27	\$29.138,85	\$36.473,07	\$26.788,64	\$34.085,26
Gastos financieros	0	\$8.040,00	\$6.030,00	\$4.020,00	\$2.010,00	0
Utilidad antes de impuesto y repartición de beneficios	\$31.415,62	\$30.746,27	\$23.108,85	\$32.453,07	\$24.778,64	\$34.085,26
Impuestos	\$3.769,87	\$3.689,55	\$2.773,06	\$3.894,37	\$2.973,44	\$4.090,23
Utilidad antes de repartición de utilidades	\$27.645,75	\$27.056,72	\$20.335,79	\$28.558,70	\$21.805,20	\$29.995,03
Repartición de utilidades	\$2.764,57	\$2.705,67	\$2.033,58	\$2.855,87	\$2.180,52	\$2.999,50
Utilidad neta	\$24.881,17	\$24.351,05	\$18.302,21	\$25.702,83	\$19.624,68	\$26.995,53

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.7. Flujo de caja

Tabla 45-5: Flujo de caja

DENOMINACIÓN	AÑOS					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Inversiones	\$100.500,00					
Valor de salvamento						\$68.300,50
Capital de trabajo						\$16.242,00
Utilidad neta		\$24.881,17	\$24.351,05	\$18.302,21	\$25.702,83	\$19.624,68
Depreciaciones		\$6.936,10	\$6.936,10	\$6.936,10	\$6.936,10	\$6.936,10
Flujo de caja	\$100.500,00	\$31.817,27	\$31.287,15	\$25.238,31	\$32.638,93	\$111.103,28
Factor de actualización	\$1,00	\$0,95	\$0,91	\$0,86	\$0,82	\$0,78
Flujo de caja actualizado	\$100.500,00	\$30.302,16	\$28.378,36	\$21.801,80	\$26.852,13	\$87.052,33
TOTAL			\$58.680,53	\$80.482,33	\$107.334,46	\$194.386,79

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

7.9.8. Viabilidad económica

Tabla 46-5: Viabilidad económica

PRC	Se recupera a los 5 años
RBC	1,93
VAN	\$89.415,99
TIR	28%

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

En base al estudio económico y financiero realizado, se puede llegar a determinar que la empresa Aserradero Moderno cuenta con todos los recursos necesarios para poder implementar una nueva sucursal, ya que el proyecto es totalmente factible, todo esto es visto desde el punto financiero y económico, ya que además gracias a los cálculos realizados como el: VAN, TIR y BRC, nos llegan a indicar que el proyecto tiene un gran potencial de poder generar ganancias con las cuales se pueda llegar a recuperar rápidamente la inversión en un periodo de tiempo razonable, cabe recalcar que para que el proyecto sea llevado a cabo, es necesario tener un seguimiento y evaluación constante durante toda su implementación y en todos los años de su trayectoria.

7.9.9. Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -I \sum_{j=1}^n = \frac{\text{Valor Flujo de Efectivo}}{(1+i)^n}$$

$$VAN = -100500 + \frac{31817.27}{(1+0.05)^1} + \frac{31287.15}{(1+0.05)^2} + \frac{25238.31}{(1+0.05)^3} + \frac{32638.93}{(1+0.05)^4} + \frac{108403.28}{(1+0.05)^5}$$

$$VAN = -100500 + 30301.9 + 28442.72 + 21946.08 + 27256.72 + 85356.69$$

$$VAN = -100500 + 187511.53$$

$$VAN = 89415.99$$

Como el VAN > 0, Por lo cual se acepta el proyecto

En este caso, el Valor Actual Neto del proyecto es de \$89.415.99, lo que nos indica que el valor presente de los flujos de efectivo del proyecto nos indica un valor muy rentable, ya que el VAN es positivo.

7.9.10. Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$TIR = r1 + (r2 - r1) \left[\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right]$$

$$TIR = 0.05 + (8.96 - 0.05) \left[\frac{89415.99}{89415.99 + 62687.58} \right] * 100$$

$$TIR = 28\%$$

En el análisis realizado, podemos observar que el proyecto es altamente factible, ya que la Tasa Interna de Retorno muestra un porcentaje del 28%, por lo cual nos indica un dato que es viable para la implementación de la nueva sucursal.

7.9.11. Punto de Equilibrio

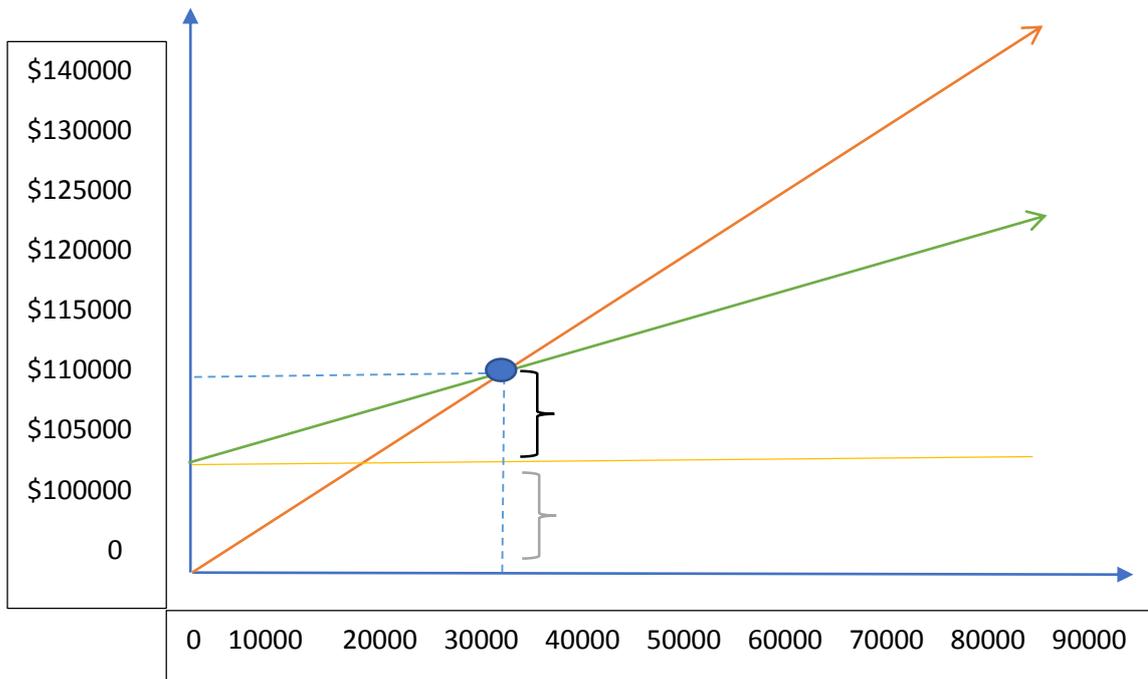
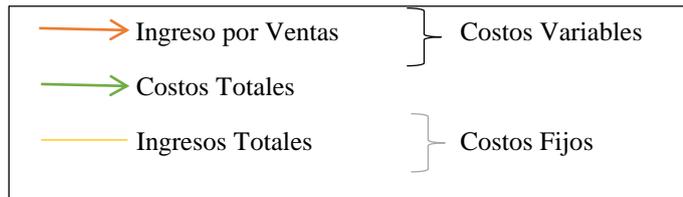


Ilustración 29-5: Punto de Equilibrio

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023



De acuerdo con el punto de equilibrio realizado, podemos observar que se obtiene un alto margen amplio para que en los próximos años se pueda obtener un margen de crecimiento, ya que en grafica se puede determinar que el punto de equilibrio es de 30000 unidades, con las cuales se obtenga un ingreso de \$36469.12, desde ahí en adelante todos los ingresos que obtenga la nueva sucursal, serán tomados en cuenta como ganancias para la misma.

7.9.12. Análisis de Sensibilidad

Tabla 47-5: Análisis de Sensibilidad

+10%						
Valor (Usd)	\$112.200,00	\$121.550,00	\$112.200,00	\$121.550,00	\$112.200,00	\$121.550,00
TIR=	36,76%					

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

-10%						
Valor (Usd)	\$91.800,00	\$104.975,00	\$96.900,00	\$104.975,00	\$96.900,00	\$104.975,00
TIR=	22,60%					

Realizado por: Buenaño, Alexis, 2023

De acuerdo con los resultados y tomando como base el incremento del 10% del nivel de ingresos, por situaciones de estabilidad económica que puede generarse los próximos meses y años, el comportamiento de la tasa interna de retorno sería totalmente favorable, por que la misma se ubica en el 36.76%, que sería el escenario adecuado para las aspiraciones empresariales. De la misma manera en un escenario desfavorable que se podría manifestar en un descenso del nivel de ingresos totales, en el orden del 10%, la TIR, se ubica en el 22.60%, que según se puede observar continuaría siendo positivo para la empresa, pese a condiciones adversas que pueden presentarse, lo cual permitiría determinar que la empresa podría enfrentar aun situaciones desfavorables en el entorno económico.

De acuerdo con el análisis de sensibilidad realizado, podemos determinar que proporciona una visión muy valiosa sobre la viabilidad y estrategia del proyecto, la misma que puede ser visto desde diferentes escenarios financieros, además, con dicho análisis nos puede ayudar a llegar a tomar correctas decisiones en la nueva sucursal, ya que con ello también se puede adaptar la estrategia en función de las variaciones en las tasas y sus montos.

8. Conclusiones

- La entrevista realizada a la gerente de la empresa Aserradero Moderno, revela una fuerte dedicación a la calidad de cada uno de los productos que brinda en su organización, además de poder obtener la satisfacción con cada uno de sus clientes, por otro lado, la existencia de un control de calidad es un tema fundamental el cual la empresa deberá implementar, ya que el mismo por el momento no cuenta, con la cual se logre reflejar una mejor orientación hacia la excelencia y la mejora continua de la organización.
- La empresa demuestra una correcta planificación sólida y estratégica en su expansión hacia la nueva sucursal, por lo cual la gerente de la empresa enfatiza en la gran importancia de la investigación del mercado, con la cual se logre implementar correctamente cada uno de los objetivos que se han determinado, además del correcto uso eficiente de los diferentes recursos con las cuales se logre garantizar el correcto éxito del proyecto a implementar.
- El análisis financiero del proyecto, demuestra que este estudio para ser implementada la nueva sucursal de la empresa Aserradero Moderno, es altamente viable o factible, todo esto es gracias a los resultados obtenidos por el VAN y el TIR, los cuales demuestran que dicho proyecto posee datos rentables o positivos, ya que además dichos resultados indican que la inversión inicial será recuperada un periodo de tiempo aceptable, ya que además podrá generar beneficios, de acuerdo a lo determinado a la nueva sucursal.
- Finalmente, el análisis de sensibilidad logra resaltar la gran importancia de poder considerar cada uno de los diferentes escenarios financieros, la disminución de los ingresos totales y también el incremento de los mismos en el orden de 10%, además de las cantidades de producción como se logra demostrar en este proyecto, mantiene un margen rentable en diversos contextos, por lo cual esta flexibilidad logra permitir a la empresa que llegue a desenvolverse en cualquiera de los escenarios,

9. Recomendaciones

- A pesar de que la mayoría de los empleados demuestran un gran conocimiento en el correcto desenvolvimiento en la empresa, ya sea como las diferentes estrategias de mercado, además de mantener una correcta calidad en los productos, mencionan que ciertos aspectos, como la existencia de un manual de calidad, no existe debidamente en la organización, ya que además se sugiere que se debe mejorar la correcta comunicación interna con la cual se logre garantizar una fluida información que les permite estar alineados con cada uno de los parámetros que implemente la empresa.
- Si bien es cierto, se observa un alto porcentaje de empleados los cuales perciben una capacitación en la empresa, también existe un grupo considerable que siente que las capacitaciones son poco frecuentes en la misma, por lo cual es necesario poder mantener una correcta capacitación constante hacia cada uno de los empleados, con las cuales logren demostrar un alto nivel de cada una de sus habilidades, por lo cual es necesario que la empresa logre considerar ampliar y fortalecer dichos programas de capacitación con la finalidad de alcanzar un mayor nivel de empoderamiento, con habilidades que rigen en el entorno empresarial con las cuales se podrá contribuir a la eficiencia y satisfacción laboral en la organización.
- Si bien es cierto los resultados son positivos, mismo que se han obtenido en las encuestas realizadas del análisis financiero, es muy importante poder mantener un monitoreo constante en este proyecto y más aún en los primeros años de implementación, ya que la realidad se puede referir de las proyecciones realizadas en el mismo, por lo cual es necesario poder establecer ajustes periódicos en cada una de las estrategias implementadas por la empresa, ya que las mismas pueden ser necesarias para poder garantizar la obtención de unos datos positivos en los ámbitos financieros y operacionales de la nueva sucursal.
- Dado que los costos de producción son un factor altamente importante en el análisis financiero, se puede recomendar mantener y monitorear una gestión eficiente de los mismos, además, es necesario poder buscar proveedores que sean confiables para que así se logre poder negociar cada uno de los diferentes acuerdos ventajosos para ambas partes, con la finalidad de poder obtener la reducción de los costos de materia prima, mano de obra y gastos administrativos que obtendrá la nueva sucursal.

BIBLIOGRAFIA

- Álvarez, A. (2020). Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10823/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%2818.04.2021%29%20-%20Marco%20te%C3%B3rico.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Arias, E. (01 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-legal.html>
- Arias, E. R. (01 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-operativa.html>
- Arias, J. (Diciembre de 2020). Obtenido de file:///C:/Users/DELL/Downloads/AriasGonzales_TecnicasEInstrumentosDeInvestigacion_libro.pdf
- Avila, H., González, M., & Licea, S. (18 de Agosto de 2020). Obtenido de <file:///C:/Users/DELL/Downloads/Dialnet-LaEntrevistaYLaEncuesta-7692391.pdf>
- Carabalí, A. (2018). Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1163/1/T-ESPE-026684.pdf>
- Carvajal, L. (08 de Junio de 2023). Obtenido de <https://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Chavarria, A. (2015). Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25566w/Justificacion.pdf>
- Consultores, B. (01 de Junio de 2020). Obtenido de <https://online-tesis.com/estudios-de-factibilidad-y-su-aplicacion/>
- Duarte, M., & García, O. (2021). Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/33620/2021mariaduarte.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fernández, V. (17 de Julio de 2020). Obtenido de <file:///C:/Users/DELL/Downloads/207-Texto%20del%20art%C3%ADculo-713-2-10-20200717.pdf>
- García, S. (2020). Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3252/1/TESIS%20FACTIBILIDAD%20STEEVEN%20GARCIA.pdf>

- Gonzalez, G. E. (2019). Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14790/1/E-11294_GONZALEZ%20PESANTES%20GABRIEL%20ESTEBAN.pdf
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (01 de Julio de 2020). Obtenido de <file:///C:/Users/DELL/Downloads/Dialnet-MethodologiasDeInvestigacionEducativaDescriptivasEx-7591592-1.pdf>
- López, J. F. (25 de Junio de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>
- Medina, F. (24 de Mayo de 2021). Obtenido de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/la-importancia-del-estudio-del-mercado>
- Moncayo, C. (12 de Marzo de 2018). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10412/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-460.pdf>
- Mora, E. (01 de Abril de 2020). Obtenido de <https://es.scribd.com/document/454370494/Que-es-el-metodo-inductivo#>
- Ortega, C. (2018). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/estructura-de-un-estudio-de-factibilidad/>
- Ortega, C. (2019). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-investigacion-cuantitativa/>
- Ortega, C. (2020). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/factibilidad-comercial/>
- Ortega, C. (2023). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-documental/>
- Pérez. (2018). Obtenido de <http://agora.ceem.org.es/wp-content/uploads/documentos/proyectos/manualproyectos.pdf>
- Pérez, A. (25 de Abril de 2021). Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>
- Quiroa, M. (01 de Junio de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Quiroa, M. (01 de Junio de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>

- Risco, A. A. (2020). Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10821/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%202818.04.2021%29%20-%20Justificaci%C3%B3n%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Rodriguez, J. (09 de Noviembre de 2022). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad>
- Rojas, J. C. (2021). Obtenido de http://dsc.itmorelia.edu.mx/~jcolivares/courses/dp07b/dp_u3.pdf
- Santander. (10 de Diciembre de 2021). Obtenido de <https://www.becas-santander.com/es/blog/cualitativa-y-cuantitativa.html>
- Silva, D. D. (04 de Marzo de 2021). Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>

TOTAL 30 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS



ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA PARA LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA:

Objetivo: El objetivo de implementar la siguiente encuesta para los empleados de la empresa Aserradero Moderno, se lo realiza con el fin de poder analizar las diferentes perspectivas que posean cada uno de los empleados de la empresa, además de poder conocer su opinión, así como el nivel de interés que poseen y con ello poder conocer cada una de las expectativas asociadas con la implementación de una nueva sucursal de la empresa.

- 1. ¿Considera que los niveles de producción son óptimos para la implementación de una nueva sucursal?**
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
- 2. ¿Usted considera que se han definido varios tipos de control al trabajo?**
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
- 3. ¿En el tiempo laboral que conlleva hasta ahora, mencione si la empresa ofrece capacitación para los empleados?**
 - a) Siempre
 - b) Regularmente
 - c) No de manera regular
 - d) Rara vez
 - e) No se ofrece capacitación
- 4. ¿Cómo considera usted que se desarrolle las relaciones de la empresa?**
 - a) Muy satisfactorias
 - b) Satisfactorias
 - c) Poco satisfactoria
 - d) Nada satisfactoria
- 5. ¿Tiene el conocimiento si la empresa cuenta con un manual de calidad?**
 - a) Si, cuenta con un manual de calidad
 - b) No cuenta con un manual de calidad
 - c) Desconozco
- 6. ¿Cree usted si es eficiente el manejo de recursos económicos para los empleados?**
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

- 7. ¿Sabe usted si la empresa utiliza diferentes estrategias de mercado, con el fin de poder obtener mayor afluencia de clientes para la misma?**
- a) Si cuenta con estrategias de mercado
 - b) No cuenta con estrategias de mercado
 - c) Desconozco
- 8. ¿Considera que la apertura de una nueva sucursal será ventajosa para los empleados de la empresa?**
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
- 9. ¿Usted considera que sería un punto positivo que la nueva sucursal ofreciera mayores beneficios para los trabajadores?**
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
- 10. ¿Usted ha podido verificar que la empresa cuente con diferentes parámetros de calidad para sus diferentes productos?**
- a) Si, en su mayoría he podido verificar
 - b) Si he verificado
 - c) Estoy neutral
 - d) No he podido verificar
 - e) Nunca he podido verificar

ANEXO A: ENCUESTA REALIZADA EN LA EMPRESA.

ANEXO B: ENCUESTA PARA LA POBLACIÓN DE RIOBAMBA:

Objetivo: El objetivo de implementar la siguiente encuesta para cada uno de los diferentes clientes que posee la empresa Aserradero Moderno, se lo realiza con el fin de poder analizar las diferentes perspectivas que posean, además de poder conocer su opinión, así como el nivel de interés que poseen y con ello poder conocer cada una de las expectativas asociadas con la implementación de una nueva sucursal de la empresa.

1. Nivel de instrucción:

- Primaria ()
- Secundaria ()
- Superior ()

2. ¿Para usted, que tan satisfecho(a) está con la calidad de los diferentes productos que brinda la empresa?

- a) Muy satisfecho(a)
- b) Satisfecho(a)
- c) Neutral
- d) Insatisfecho(a)
- e) Muy insatisfecho(a)

3. ¿Con que frecuencia Ud. acude a la empresa Aserradero Moderno?

- a) Muy frecuente
- b) Frecuente
- c) Regular
- d) Poco
- e) Muy poco

4. ¿Estaría interesado(a) en visitar y poder adquirir los productos que brindaría la nueva sucursal?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Imparcial
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

5. ¿Cree Ud., que, con la implementación de una nueva sucursal, se ofrecería una mayor comodidad y accesibilidad para los clientes?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Imparcial
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

6. ¿Cree Ud., que la implementación de una nueva sucursal mejoraría tanto la calidad como la variedad de los diferentes productos que brinda la empresa?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Imparcial
- d) En desacuerdo
- e) Totalmente en desacuerdo

- 7. ¿Qué tan probable es que usted recomendaría nuestra empresa a sus amigos, familiares o colegas?**
- a) Muy probable
 - b) Probable
 - c) Neutral
 - d) Improbable
 - e) Muy improbable
- 8. ¿Para usted, en qué medida considera que nuestra empresa ofrece un valor agregado en comparación con la competencia?**
- a) Gran valor agregado
 - b) Neutral
 - c) Valor agregado mínimo
 - d) Ningún valor agregado
- 9. ¿Cómo calificarías la calidad del servicio brindado por nuestra empresa en términos de satisfacción y cumplimiento de tus necesidades?**
- a) Muy satisfecho
 - b) Satisfecho
 - c) Neutral
 - d) Insatisfecho
 - e) Muy insatisfecho
- 10. ¿Usted cree que, con la implementación de la nueva sucursal, se proporcionaría una mejor atención al cliente en comparación con las ubicaciones existentes?**
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Imparcial
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

ANEXO B: ENCUESTA REALIZADA A LA POBLACIÓN DEL RIOBAMBA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA
NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO

Fecha de entrega: 01/01/2024

INFORMACIÓN DEL AUTOR

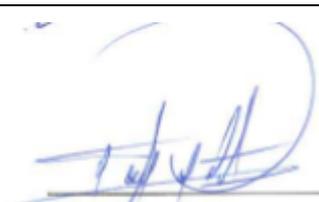
Nombres – Apellidos: Alexis Marcelo Buenaño Cruz

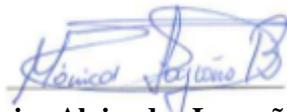
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Facultad: Administración de Empresas

Carrera: Administración de Empresas

Título a optar: Licenciado en Administración de Empresas


Eco. Marco Antonio González Chávez
Director del Trabajo de Titulación


Lcda. Mónica Alejandra Logroño Becerra
Firma del Asesor del Trabajo de Titulación