



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL

**TRABAJO DE GRADO
PARA LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE:**

Ingeniería en Gestión Empresarial mención Finanzas y Auditoría

TEMA:

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

AUTORA:

Karina Narcisa Nicola Nicola

Febrero, 2016

Guayaquil – Ecuador

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Es importante dejar sentado que este proyecto es original ya que no existe investigación del tema en la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, ni en ninguna otra biblioteca de otra institución del Sistema de Educación Superior o en bibliotecas Multimedia.

Este proyecto, se ha elaborado con la finalidad de aplicarlo en la microempresa del señor Darwin Weir, de acuerdo a sus exigencias y necesidades para su conversión a Pyme, considerando específicamente en la problemática presentada en el mismo, por tanto, es importante llevarlo a cabo para la búsqueda de soluciones a las diferentes falencias o problemas que se puedan presentar dentro de la misma.

AUTORA

NICOLA NICOLA KARINA NARCISA
C.C. # 0920121795

DEDICATORIA

A mis padres por sus consejos de siempre y por estar pendientes en todo momento de mi vida, aunque no físicamente pero siempre buscando la forma de comunicarse conmigo.

A tía Germania por apoyarme con mi hija cuando lo necesitaba, por transmitir positivismo en todo momento.

A mi esposo Darwin por su gran amor y apoyo en todo siempre, a mi hija Doménica a quien le he restado parte de tiempo para dedicarme a estudiar. A mis hermanos por comprenderme en cada momento especial que no puede compartir con ellos durante mis días de estudio. Y también a mis queridas compañeras de grupo, ya que siempre nos apoyamos cuando sentíamos que ya no podíamos más.

Nicola Nicola Karina Narcisa

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser el pilar principal en mi vida, y por darme la fortaleza para levantarme cada vez que caigo. A mi esposo e hija a quienes les he restado el poco espacio que les puedo brindar por mis estudios y trabajo y a pesar de todo siempre han estado a mi lado. A mi familia padres hermanos, tía que me brindaron su apoyo en todo momento. A mis amigas de la UTEG por su apoyo constante e incondicional.

A mi amiga Ruth Ramírez por apoyarme cada vez que se necesitaba entregar algo en la Universidad y por factor tiempo no podía ir, por ser incondicional.

Nicola Nicola Karina Narcisa

RESPONSABILIDAD

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente a la autora.

AUTORA

NICOLA NICOLA KARINA NARCISA

C.C. # 0920121795

RESUMEN

El uso de pallets ha ido creciendo enormemente en las diferentes empresas ya sea para exportación o bodegaje, esto refleja que hay un mercado en crecimiento para este tipo de producto por lo cual se presenta un plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil, lo que se desea hacer con el mismo es convertir una microempresa en una pyme que fabrique y comercialice este producto. El mercado consumidor del mismo son los siguientes: industrial, supermercados, lácteos, bebidas, etcétera el pallet que se ofrece es de calidad y se ajusta a los requerimientos de los clientes.

Para conocer el entorno en que se va a desenvolver la nueva pyme se utilizarán herramientas de análisis como son: FODA, PEST y PORTER cada uno de ellos permitirá identificar cuáles son los pro y contras de este negocio además, como un apoyo adicional se realizarán encuestas cerradas de opción múltiple a una determinada muestra según el muestreo aleatorio simple y una encuesta al propietario de la microempresa para conocer su percepción del negocio cada uno de estos pasos permitirán identificar las estrategias para penetrar a este tipo de mercado así como determinar quién o quiénes son los potenciales consumidores de pallets. No sólo, identificar el mercado es el punto relevante también se debe de tener en claro la optimización de los recursos: económicos, humanos y materiales lo que se desea lograr también es la eficiencia productiva.

Es un mercado muy competitivo considerando que existen productos sustitutos para el tradicional pallet de madera como son: los de cartón y plásticos siendo estos últimos lo que reflejan mayor costo pero, pese a ello están ganando su espacio en el mercado por lo cual no se lo puede perder de vista es uno de los potenciales competidores.



ABSTRACT

The use of pallets has grown enormously in different companies either for export or warehousing, this reflects that there is a growing market for this type of product for which a business plan for the creation of an SME manufacturing occurs and pallets trading in Guayaquil, what you want to do with it is to turn a small business into a SME that manufactures and sells this product. The consumer of the market are the following: industrial, supermarkets, dairy, beverages, and so the pallet offered is quality and conforms to the requirements of customers.

For the environment in which they will develop the new SME analysis tools are used such as: SWOT, PEST and Porter each will identify what are the pros and cons of this business are also as additional support surveys were conducted closed multiple choice to a particular sample as simple random sampling and survey the owner of the micro enterprise to know their perception of the business each of these steps will identify strategies to penetrate this market and determine who are potential consumers of pallets. Not only identifying the market is the relevant point must also be clear optimization of resources: financial, human and material what you want to achieve is also productive efficiency.

It is a very competitive market considering that there are substitute products for the traditional wooden pallet as: the cardboard and plastic latter being the reflecting higher cost but nevertheless are earning their place in the market which is not so can lose sight of is one of the potential competitors.



PÁGINAS PRELIMINARES

	Pág.
Carátula.....	i
Declaración de autoría de la investigación.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Responsabilidad.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vi
Índice General.....	viii
Índice de figuras.....	x
Índice de cuadros.....	xi
Índice de tablas.....	xii
Índice de gráficos.....	xii

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
Categorías epistemológicas que debe formular el trabajo de titulación.....	2
Problema científico.....	2
Objetivo General.....	2
Objetivos Específicos.....	2
Preguntas de investigación.....	2
Justificación.....	3

Métodos empleados.....	3
Síntesis de resultados.....	4
Síntesis de contenido.....	4

CAPÍTULO I

Marco teórico conceptual.....	7
Tipos de estrategia.....	9
Límites conceptuales.....	12
Política y legislación que sustenta la pertinencia de la investigación.....	12
Conclusiones parciales.....	19

CAPÍTULO II

Metodología.....	20
Población.....	21
Muestra.....	21
Resultado de la encuesta.....	26

CAPÍTULO III

Propuesta.....	33
Misión.....	33
Visión.....	33
Objetivos.....	34
Valores.....	34

Slogan.....	34
Nombre de la empresa.....	35
Análisis FODA.....	35
Análisis PEST.....	37
Factor Político.....	37
Factor Económico.....	39
Factor Social.....	42
Factor Tecnológico.....	43
Modelo de las cinco Fuerzas de Porter.....	43
Plan de marketing.....	48
Plan de ejecución.....	51
Descripción de la propuesta.....	53
Plan de financiamiento.....	54
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	57
Bibliografía.....	58
Lincografía.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	
Estructura marco teórico.....	6
Figura 2	
Representación gráfica del DAFO.....	8

Figura 3	
Servicio en línea Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.....	14
Figura 4	
Servicio en línea Servicio de Rentas Internas.....	15
Figura 5	
Página Web del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.....	16
Figura 6	
Servicio en línea Ministerio de Relaciones Laborales.....	17
Figura 7	
Página Web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.....	18
Figura 8	
Agregados macroeconómicos.....	39
Figura 9	
Porcentajes de precios corrientes.....	40
Figura 10	
Indicadores económicos.....	40
Figura 11	
Canasta familiar vital.....	41
Figura 12	
Simulador de préstamo bancario.....	55

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	
Tipos de estrategia a aplicar.....	9

Cuadro 2	
Niveles de confianza.....	22
Cuadro 3	
Desarrollo de preguntas encuesta-entrevista.....	23
Cuadro 4	
Resultados de la encuesta.....	26
Cuadro 5	
Análisis FODA.....	36
Cuadro 6	
Producto ofertado.....	47
Cuadro 7	
Inversiones fijas.....	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	
Necesidad de pallets.....	27
Tabla 2	
Lugar de compra.....	28
Tabla 3	
Especificaciones del producto.....	29
Tabla 4	
Tipo/madera.....	30
Tabla 5	
Cantidad mensual.....	31

Tabla 6	
Uso.....	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	
Necesidad de pallets.....	27
Gráfico 2	
Lugar de compra.....	28
Gráfico 3	
Especificaciones del producto.....	29
Gráfico 4	
Tipo/madera.....	30
Gráfico 5	
Cantidad mensual.....	31
Gráfico 6	
Uso.....	32

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad establecer un plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil el cual nació por la necesidad de conversión de una microempresa que se dedica a la reparación y comercialización de pallets. Una vez convertida en pyme esta deberá de cumplir con cada uno de los lineamientos legales y administrativos para su correcta operación y funcionamiento esta es una de las principales falencias que tiene actualmente como microempresa. La incursión a este mercado por decirlo de alguna manera aunque el mismo no es totalmente desconocido pero por su presencia de micro ha llevado un perfil bajo frente a sus competidores como es el caso de Reybanpac división forestal (Reysahiwal), por nombrar uno de ellos. Sin embargo, con este plan no se busca definir únicamente la posibilidad de incursionar con mayor fuerza a este mercado sino optimizar cada uno de los recursos humanos, económicos y materiales la eficiencia es un factor determinante y alcanzar la efectividad será un plus como negocio además es necesario definir los clientes potenciales que tienen el poder adquisitivo y necesidad de adquirir este producto. Con el desarrollo e implementación de este plan se está cumpliendo con los lineamientos establecidos en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 de esta manera se está contribuyendo con el medio ambiente porque los pallets pueden ser reutilizados no sólo en su forma para carga sino también convertidos en muebles de sala, dormitorio, anaqueles, etcétera lo cual es muy atractivo para muchos y al ser una empresa que sigue todos los requerimientos necesarios para su adecuada operación ésta podrá ir creciendo así como generar nuevas fuentes de empleo donde se respeten y cumplan con las obligaciones y derechos laborales.

CATEGORÍAS EPISTEMOLÓGICAS QUE DEBE FORMULAR EL TRABAJO DE TITULACIÓN

PROBLEMA CIENTÍFICO

¿Qué impacto tendría implementar un plan de negocio para la conversión de una microempresa de fabricación y comercialización de pallets en pyme?

OBJETIVO GENERAL

Implementar un plan de negocio para la conversión de una microempresa en una pyme de comercialización y fabricación de pallets en Guayaquil.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Ejecutar un análisis FODA, que permita establecer la vulnerabilidad que tenga el negocio frente a sus competidores.
- ✓ Delimitar los parámetros legales vigentes, mediante los cuales la empresa podrá operar sin problema.
- ✓ Identificar las fuentes de financiamiento, que permita costear la puesta en marcha de la propuesta presentada.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Qué importancia tiene realizar un análisis FODA?
2. ¿Por qué es necesario delimitar los parámetros legales para la empresa?
3. ¿Qué importancia tiene identificar las fuentes de financiamiento para el proyecto?

JUSTIFICACIÓN

El mayor problema que poseen algunas microempresas es que no se preocupan por crecer y desaparecen en el corto plazo la razón es que no se han preocupado por investigar el mercado al cual desean incursionar, llevando una administración empírica, lo que no permite que el negocio surja es decir, ser una empresa que resulte competitiva y rentable.

La elaboración de este trabajo tiene como objetivo transformar una microempresa en una Pyme la cual debe de cumplir con todos los requisitos establecidos en el país y que permitirá operar sin problema alguno y ganar credibilidad entre los clientes de esta manera se logrará alcanzar un posicionamiento en el mercado y rentabilidad institucional.

Por esta razón es imperioso crear un Plan de negocio pero, previo a ello se requiere realizar una evaluación sobre la situación actual para lo cual se recurrirá a la aplicación de instrumentos de investigación e información que sea de fuentes confiables que permitan certificar la seriedad y veracidad de este trabajo.

La meta de este proyecto se enfoca en transformar una microempresa a pyme en la ciudad de Guayaquil para que la misma sea: generadora de fuentes de empleo, rentable, competitiva, fidelice y capte nuevos clientes.

MÉTODOS EMPLEADOS

El desarrollo de este trabajo se basará en el enfoque descriptivo porque se centra en describir una situación en específico, siendo también cualitativo y cuantitativo por que se utilizaran herramientas como las encuestas y entrevista de esta manera se podrá tener una mejor apreciación de la situación actual.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Sin embargo, no es de carácter experimental porque no ha existido ningún tipo de influencia en la problemática que se desea solucionar mediante el desarrollo de este trabajo, por esta razón debe de tomarse en consideración todas las fuentes confiables que sirvan para garantizar la veracidad del mismo.

SÍNTESIS DE RESULTADOS

El desarrollo de este proyecto permitirá la conversión de una microempresa a pyme la cual tiene como objeto social la fabricación y comercialización de pallets, con esta transformación deberá sujetarse a todos los lineamientos o parámetros que establezcan los diferentes organismos reguladores del país de esta manera podrán operar sin inconveniente alguno.

Siendo una empresa mejor constituida podrá adaptarse a los cambios que den en el mercado, competitiva y sobre todo rentable ya que esta es la razón de ser de un negocio de esta manera podrá crecer en el tiempo y ser una fuente generadora de empleo en esta ciudad.

SÍNTESIS DE CONTENIDO

✓ Capítulo I.- Marco teórico-conceptual-legal-metodológico-empírico

La finalidad de este capítulo radica es el establecimiento de aquellas fuentes de información así como trabajos similares que permitan validar la veracidad del trabajo desarrollado.

✓ **Capítulo II.- Metodológico**

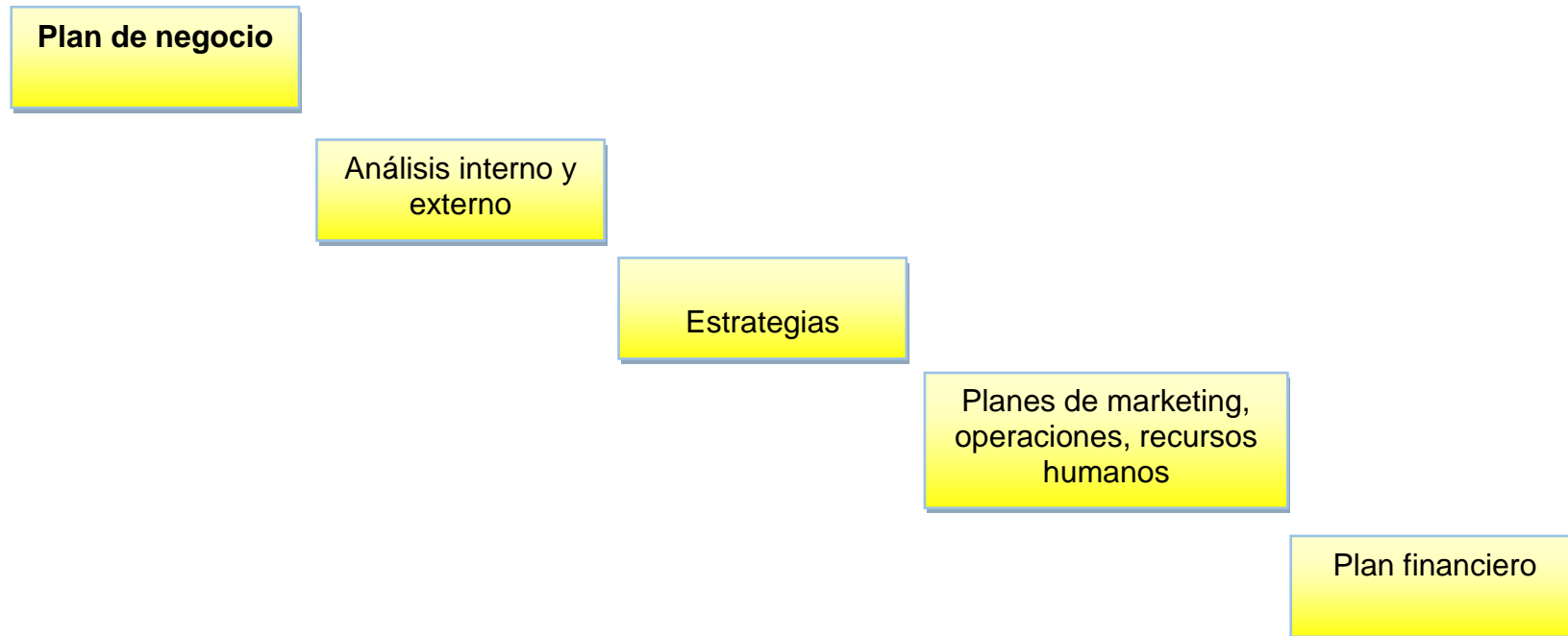
La importancia de este capítulo es fundamental porque en este se establecen el o los métodos de investigación utilizados para recabar la información que permitirá recabar información la cual permitirá establecer una posible solución al problema que se desea resolver.

✓ **Capítulo III.- Análisis de resultados. Propuesta de creación**

El capítulo final del trabajo de investigación en el cual se presentará la propuesta a la problemática existente finalizando con las conclusiones y recomendaciones que puedan existir.

ESTRUCTURA DEL MARCO TEÓRICO

Figura 1



Elaborado por: La autora

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

El ser dueño de su propio negocio es la ideología de muchas personas, este debe de ser basado en los conocimientos o experiencia que se posea en este caso se desea crear una nueva pyme en el país dedicada a la fabricación y comercialización de pallets por ser algo que está tomando fuerza ya que este producto es muy utilizado he realizado una búsqueda sobre trabajos relacionados encontrando el desarrollado por Ramos (2011).

➤ “Producción y Comercialización de Pallets Plásticos en el Ecuador”

Síntesis: Este trabajo busca una producción y comercialización en el Ecuador no tiene un lugar en específico además, que se especializa en pallets plásticos. Esta pyme será ubicada en la ciudad de Guayaquil y los productos serán de madera estos son de interés general ya que su precio es más económico con relación al plástico.

Un Plan de negocio resulta una herramienta que sirve de medio de investigación importante para alcanzar el éxito de un negocio y su elaboración debe pasar por varias etapas donde se va a definir el pro y contra de un nuevo emprendimiento Meire (2013) “Son todas las etapas sucesivas por las cuales deberá pasar antes de tener un negocio operacional, a fin de poder ir a visitar los primeros clientes” (p. 203). Con esta conceptualización se puede extraer que esto no es algo que se debe de tomar a la ligera depende de una investigación profunda y concienzuda.

Identificar el o los factores que puedan incidir en el giro normal del negocio es fundamental porque de esta manera se podrán tomar medidas preventivas así como correctivas para hacerles frente para cumplir con esto la utilización del análisis FODA o DAFO es la mejor herramienta para cumplir con este propósito. Puchol, (2012) “Se

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

emplea para establecer el diagnóstico estratégico, que junto con el financiero y el funcional integran el chequeo a la estructura de una empresa” (p. 16).

Mediante la adecuada aplicación de este análisis se podrá clarificar la situación de la empresa y de esta manera tomar medidas correctivas frente a la situación existente y que está afectando el giro normal del negocio tener una prospectiva sobre lo que pueda ocurrir es la mejor táctica.

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL DAFO

Figura 2

		Análisis Externo	
		Amenazas	Oportunidades
Análisis interno	Fortalezas	1 Defender	3 Atacar
	Debilidades	2 Sobrevivir	4 Reorientar

Fuente: Nuevos casos en dirección y gestión de recursos humanos

Definir la mejor estrategia es fundamental para lograr los objetivos trazados por ello, es necesario que sea analizada de la mejor manera posible de su adecuada aplicación defenderá el éxito o fracaso de lo propuesto. Martínez y Milla, (2012) “La formulación de la estrategia probablemente sea el tema más discutido y debatido del mundo empresarial” (p. 4). Por esta razón resulta prioritario definir una estrategia empresarial para ingresar a un mercado segmentado se debe de considerar lo siguiente:

TIPOS DE ESTRATEGIAS A APLICAR

Cuadro 1

Indiferenciada	Cuando existe una misma estrategia de producto, precio, distribución y promoción, para todos los segmentos, de manera que sea posible satisfacer necesidades distintas de cada uno de ellos con una sola oferta.
Diferenciada	Cuando se desarrollan estrategias distintas para cada uno de los segmentos y, por lo tanto se ofrece un producto adaptado a las necesidades de cada uno.
Concentrada	Es una estrategia específica para un nicho de mercado completamente diferenciado; es decir dirigida a uno o pocos segmentos en los que se posea una ventaja comparativa.

Fuente: Estrategias empresariales

La elección de una estrategia tiene como finalidad alcanzar una ventaja frente a sus competidores, logrando así un crecimiento, expansión del mercado y establecer un plus que sirva de diferenciación de los demás logrando la captación y fidelización de los clientes.

El desarrollo de un plan de marketing resulta imperioso porque de esta manera se conocerá a los competidores, productos, precios, etcétera de esta manera se tendrá un mejor conocimiento del mercado al que se sea penetrar. Sainz (2010) "Un plan de marketing para una empresa, especialmente para una pyme, es algo mucho más profundo que una mera reflexión comercial" (p.16). Por lo tanto, se debe de ser muy objetivo para tomar en consideración todos los aspectos ineludibles.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

El plan de marketing pasa por una serie de fases y etapas que se deben de considerar para su desarrollo los criterios pueden variar entre los entendidos pero, lo que se presenta a continuación es una esencia del mismo Sainz, (2011) “Primera fase: Análisis y diagnóstico de la situación, Segunda fase: Decisiones estratégicas de marketing, Tercera fase: Decisiones operativas de marketing” (p. 84). Las etapas son parte de las fases donde se efectuarán los análisis y diagnóstico de la situación, formular los objetivos, acciones, etcétera.

El desarrollo de un plan de operaciones sirve para sintetizar aquellos factores técnicos así como organizativos de cualquier negocio permitiendo de esta maneja efectivizar sus actividades diarias porque se podrá establecer las operaciones, definir el diseño del producto, etcétera. Longenecker, Petty, Palich y Hoy (2012) “El plan de operaciones y desarrollo ofrece información acerca de la forma de producción del producto o servicio” (p. 177).

El grupo humano es decir, el Talento Humano de una organización sin interesar que esta sea pequeña, mediana o grande cada uno de ellos son parte fundamental para la realización de cada una de las actividades que se realizan en la misma siendo por esta razón sumamente importante la existencia de un área que se dedique a garantizar su adecuada selección y capacitación del personal.

En los procesos de selección de personal puede emplear diferentes metodologías para poder identificar si los potenciales candidatos aportan conocimientos, experiencias, aptitudes, actitudes...; esto es, las competencias necesarias para desarrollar de modo óptimo las funciones que le serán propias al ocupar el puesto. (Gan y Triginé, 2012 p. 71)

El establecimiento de un plan financiero es fundamental porque de esta manera se tendrá en claro el recurso económico necesario para llevar a cabo este proyecto además de las fuentes de financiamiento para el mismo. Gompers (como se citó en

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Longenecker, 2012) “El plan financiero presenta pronósticos financieros mediante estados financieros proforma” (p. 179).

LÍMITES CONCEPTUALES Y TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

Todo negocio debe de operar de una forma organizada, nada puede ser echado a la suerte puede ser que por un momento pueda resultar pero, en el largo plazo va a presentar problemas de forma y fondo que si no existen un direccionamiento adecuado puede desaparecer.

Con este estudio lo que se desea es determinar las pautas necesarias para la creación de una Pyme que se dedique a la fabricación y comercialización de pallets en la ciudad de Guayaquil está limitado a un plan de negocios para esta empresa es decir, de esta manera de logrará la transformación de microempresa a Pyme.

Un negocio no puede nacer sin una planificación adecuada que permita determinar el pro y contra de su creación, ventajas competitivas, costos, etcétera esto es lo que se puede alcanzar con el plan de negocio el cual servirá de guía y se establecerán las bases necesarias para su desarrollo.

El trabajo se encuentra plenamente delimitado ya que el mismo será desarrollado en la ciudad de Guayaquil creando un beneficio mutuo para los habitantes de esta ciudad, porque al establecer un nuevo negocio y conforme a su crecimiento podrá generar nuevas fuentes de empleos. Es necesario, establecer los procesos necesarios para la creación del negocio y para ello es el plan de negocio

POLÍTICAS Y LEGISLACIÓN QUE SUSTENTA LA PERTINENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Toda investigación además, de estar sustentada en fuentes fidedignas en necesario también enfatizar que se debe de considerar aquellas leyes o reglamentos vigentes en el país que permita la viabilidad del mismo. Para ellos es pertinente destacar los recursos que son necesarios para el mismo.

Cuerpos legales

- ✓ Constitución de la República del Ecuador 2008
- ✓ Guía Logística Ambiental 2014
- ✓ Ley de Compañías 2010
- ✓ Ley de Gestión Ambiental 2004
- ✓ Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

Entes reguladoras

- ✓ Benemérito Cuerpo de Bomberos
- ✓ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
- ✓ Ministerio de Relaciones Laborales
- ✓ Ministerio del Ambiente
- ✓ Municipio de Guayaquil
- ✓ Servicio de Rentas Internas

Como punto de partida para fundamentar la parte política y legislativa de este trabajo se ha considerado la Carta Magna del país por ser la que predomina sobre las otras y enfatiza la importancia que tiene la producción en la economía además esta es la que está sobre todas las otras leyes del país.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Con la creación de esta nueva pyme el beneficio no será únicamente para el propietario de ella, sino también un beneficio para el país generando fuentes de empleo lo cual provoca que se creen más ingresos de esta manera se consolida el sistema económico del país así como lo establece el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017.

Por medio, de la Ley de Compañías se establecerá que tipo de empresa será por ejemplo Sociedad Anónima, se ha optado que sea una Compañía Limitada por lo cual se ha considerado el artículo 92 de ese cuerpo legal.

Como se ha indicado en líneas anteriores además de las leyes están los entes reguladores como el Municipio de Guayaquil que es el que emite patente, tasa de habilitación que son necesarios para que el negocio pueda operar y no sufra de clausuras la ventaja que la mayoría de estos trámites se los puede realizar en línea creando un usuario en el sistema.

Figura 3



Fuente: <https://tramites2.guayaquil.gob.ec/>

El Registro Único de Contribuyente (RUC), es aquel donde establece la actividad del negocio y así identificar a los diferentes contribuyentes con fines impositivos para la

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

obtención del mismo se debe de ingresar a la página del Servicio de Rentas Internas y seguir los pasos establecidos ahí.

Figura 4

SERVICIO EN LÍNEA SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)



The screenshot shows the SRI online service interface. At the top, there is a navigation bar with the text "Inicio / Trámites / Ruc / Inscripción". Below this, there is a section titled "Persona Jurídica" with a sub-section "Sociedad Pública y Privada". To the left of the text is a colorful, abstract graphic consisting of many small squares in various colors (red, orange, yellow, green, blue, purple) arranged in a fan-like pattern.

- [Requisitos Inscripción y Actualización Sociedades](#)
Ficha que detalla los requisitos necesarios para realizar el proceso de Inscripción o Actualización de Sociedades Públicas y Privadas.
- [Requisitos de Identificación y ubicación](#)
Ficha que detalla los requisitos necesarios de identificación y ubicación para realizar el proceso de Inscripción o Actualización de Personas Naturales o Representante de una Sociedad.
- [Requisitos para trámites realizados por terceros](#)
Ficha que detalla los requisitos necesarios cuando un tercero realiza el trámite.

Formatos y Formularios

Los nuevos formatos de formularios 01 A y 01 B, son de uso obligatorio a partir de Octubre 2014

- [Formulario 01A](#)
Inscripción y actualización de la información general del Registro Único de Contribuyentes - RUC sociedades sector privado y público.
- [Instructivo formulario RUC 01-A](#)
Instructivo para llenar el formulario de Inscripción y Actualización de Sociedades Públicas y Privadas
- [Formulario 01B](#)
Inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades sector privado y público.
- [Instructivo formulario RUC 01 - B](#)
Instructivo para llenar el formulario de Inscripción y Actualización de establecimientos para Sociedades Públicas y Privadas
- [Formato de Carta de Autorización Simple](#)
Formato de Carta de Autorización en caso que el trámite sea realizado por un tercero.
- [Ficha Técnica de Carga de Accionistas](#)
Cuando existan más de 6 accionistas en un proceso de inscripción o actualización de sociedades privadas.

Fuente: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

El Benemérito Cuerpo de Bomberos también es otro ente regulador ya que la obtención de su permiso garantizará que se cuenta con todas las medidas de seguridad necesarias para precautelar y estar prevenido frente a cualquier eventualidad.

Figura 5

PÁGINA WEB DEL BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL

SERVICIOS INSTITUCIONALES A LA CIUDADANÍA

El Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil pone a conocimiento de la ciudadanía en general los diferentes servicios institucionales que ofrece a través de sus departamentos. A fin de brindar una mejor atención se detallan requisitos, horarios de atención y demás indicaciones necesarias.

◆ Dirección de Prevención de Incendios (O.T.P.I.) ◆

La Dirección de OTPI se encarga de ejecutar actividades de inspección y asesoramiento técnico sobre normas contra incendios. A continuación se detallan los servicios que ofrece y los respectivos requisitos para cada uno de ellos.

Los **SERVICIOS** que ofrece son:

• [Obtención de la Tasa de Servicios Contra Incendios con declaración juramentada para establecimiento calificados de menor riesgo \(Ver Modelo Declaración Juramentada\)](#)

• [Obtención de la Tasa de Servicios Contra Incendios con R.U.C. \(POR PRIMERA VEZ\)](#)

• [Para renovación de Tasa de Servicios Contra Incendios con R.U.C.](#)

• [Obtención del Certificado para Transporte de Combustible - Gas \(PRIMERA VEZ\)](#)

• [Renovación para Transporte de Combustible - Gas](#)

• [Solicitud de Cese de Actividades](#)

• [Solicitud de Informe de Incendios](#)

• [Planes de Emergencia](#)

Fuente: <http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/index.php/es/servicios/permisos>

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Con relación al Ministerio de Relaciones Laborales este regula la relación entre empleado y empleador por medio de los contratos, reglamentos internos y de seguridad todos estos trámites se los puede realizar en línea mediante la creación de un usuario.

Figura 6


SERVICIO EN LÍNEA MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES (MRL)

SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN INTEGRAL DE TRABAJO Y EMPLEO (SAITE)Búsqueda


Programas / Servicios

- Servicios del MDT
- Red Socio Empleo
- Servicio civil ciudadano
- Mi Primer Empleo – Sistema de Pasantías
- Prestadores de Servicios de Capacitación Calificados
- Erradicación del Trabajo Infantil
- Servicios en línea
- Jubilación patronal
- Calculadora de Salario Digno
- Calculadora Jubilación Patronal
- Remuneración Variable
- Aprobación de reglamentos internos de trabajo
- Sistema de Autorización Laboral
- Trámites Migratorios – Información
- Dirección de Mediación Laboral


SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN INTEGRAL DE TRABAJO Y EMPLEO (SAITE)




Acceso SAITE



Manual de Ingreso al Sistema



Manual para Registro de Trabajador y Actas de Finiquito



Manual Registro de Organismos Paritarios Y Aprobación de Reglamentos de Higiene y Seguridad

Fuente: <http://www.trabajo.gob.ec/sistema-de-registro-de-contratos-y-actas-de-finiquito/>

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Para concluir con los entes reguladores está el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), donde debe obtener su clave patronal para así ingresar a los empleados que contrate y realizar las debidas aportaciones de cada uno. Para ello, debe de ingresar al sitio web que es <http://www.iesgob.ec> y seleccionando (REGISTRO DE NUEVO EMPLEADOR).

Figura 7

PÁGINA WEB INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL (IESS)

The screenshot shows the IESS website homepage. At the top, there are navigation links for 'TRANSPARENCIA', 'Rendición de Cuentas 2014', and 'CONCURSO PÚBLICO Código del Trabajo'. The main header features the IESS logo and the text 'INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL'. Below this, there are news items, including one dated '2015-08-12' about 'En Hospital del IESS Durán, voluntarios trabajaron el feriado'. The main content area is divided into sections for 'Empleador' (Employer), 'Afiliado' (Affiliate), 'Pensionista' (Pensioner), 'Personas Independientes' (Independent Persons), and 'Trabajo No Remunerado del Hogar' (Unpaid Household Work). The 'Empleador' section lists various services such as 'Registro de empleador', 'Avisos de entrada y salida', and 'Servicios en Línea'. The 'Afiliado' section lists services like 'Inscripción de afiliación' and 'Clave de afiliado'. The 'Pensionista' section lists 'Quiénes son pensionistas' and 'Programa del adulto mayor'. The 'Personas Independientes' section lists 'Quiénes pueden afiliarse' and 'Prestaciones y Beneficios más...'. The 'Trabajo No Remunerado del Hogar' section lists 'Quiénes pueden afiliarse' and 'Prestaciones y Beneficios más...'. There are also social media links for Twitter and a 'CLICK AQUÍ' button.

Fuente: <http://www.iesgob.ec/>

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), es uno de los entes reguladores que realizan controles en las diferentes empresas para garantizar uno de los primeros

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

derechos de los trabajadores que es el ser afiliado desde el primer día de su contratación siendo así que en una ocasión el señor Weir fue visitado por un inspector para citarlo en un día y hora determinada en las instalaciones de esta institución para que presente planillas, avisos de entradas, contratos de trabajo, formularios de décimo tercer y cuarto sueldo.

Esta situación es una medida de control por parte del IESS, para identificar a las empresas que son ilegales y que están vulnerando el derecho de los trabajadores nadie está excepto de un accidente laboral y de esta forma se garantiza que estén cubiertos frente a cualquier eventualidad que se presente durante la realización del trabajo.

CONCLUSIONES PARCIALES

Después de haber podido indagar varias fuentes de información se puede determinar que un Plan de negocio es fundamental para cualquier empresa porque servirá de guía para establecer el paso a paso de cada una de las actividades a realizar, elegir el tipo de cliente donde desea llegar, producto, precio, etcétera de esta manera se puede establecer los diferentes tipos de posibles escenarios y estar preparados para cada uno de ellos.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

Este proyecto será desarrollado siguiendo el enfoque descriptivo porque se fundamentará en la recolección de información fidedigna para sustentar el trabajo realizado además de crear un bosquejo sobre la situación actual del negocio. Malhotra (como citó Mas, 2012) “La investigación descriptiva tiene como objetivo primordial la descripción de la realidad, siendo sus principales métodos de recogida de información la encuesta e incluso la observación” (p. 191).

Tendrá el carácter de cuantitativo porque se realizaran encuestas con la finalidad de tener una mejor percepción de las personas sobre su requerimiento por adquirir pallets de esta manera se tendrá más en claro la viabilidad de este tipo de negocio según los resultados obtenidos.

Estos serán representados mediante gráficos de esta forma facilitar su interpretación para quienes revisen el trabajo desarrollado de esta manera será más comprensible para cualquier persona. Nieto y Rodríguez (2012) “Investigación cuantitativa se centra en aspecto observables susceptibles de cuantificación” (p.106).

El método cualitativo también se hace presente en este trabajo porque como herramienta de investigación se utilizará la entrevista la cual permitirá profundizar de una mejor forma a la problemática existente y de esta manera llegar a una mejor conclusión sobre lo que se debe de mejorar. Díaz, Escalona, Castro, León y Ramírez (2013) “Permite estudiar y explicar mejor la dinámica social a través de la comprensión e interpretación de un objeto o sujeto de estudio” (p. 84).

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

Definir la población es fundamental para el desarrollo de este trabajo en este caso serán personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeros radicados en la ciudad de Guayaquil y que tengan poder adquisitivo para adquirir los pallets cuantas veces les sea necesario según sus necesidades.

MUESTRA

Para lograr mejores resultados en el desarrollo del trabajo propuesto se debe de establecer la muestra óptima para de esta manera recopilar la mayor cantidad de información que permita tener una idea más clara sobre las necesidades de los clientes potenciales por adquirir pallets de esta manera se tendrá clarificado la viabilidad del negocio. Rivera y López (2012) “Una muestra es la parte representativa de la población que interesa, a partir de la cual se obtiene la información, con propósitos de obtener resultados válidos para la población” (p. 199). Para determinar la muestra óptima es necesario aplicar la siguiente fórmula:

Cuando no se conoce el tamaño de la población

$$n = \frac{Z^2pq}{E^2}$$

Donde:

n es el tamaño de la muestra;

Z es el nivel de confianza;

p es la variabilidad positiva;

q es la variabilidad negativa;

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

E es la precisión o error. (Al 2% 0,02; al 3% 0,03; al 4% 0,04; al 5% 0,05; al 6% 0,06; etc.) A mayor error probable menos tamaño de la muestra.

Cuadro 2

NIVELES DE CONFIANZA PREESTABLECIDOS	
0,90	1,645
0,95	1,96
0,99	2,575

Elaborado por: La autora

Para conocer la aceptación de los posibles clientes por los pallets se establece lo siguiente: margen de error aceptado 5% y confianza del 95%

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,05}{0,05^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,05}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

n=384 personas a encuestar

DESARROLLO DE PREGUNTAS ENCUESTA-ENTREVISTA

Cuadro 3

Problemas	Objetivos	Variable o indicador	Pregunta	Técnica
¿Qué impacto tendría implementar un plan de negocio para la conversión de una microempresa de una microempresa de fabricación y comercialización de pallets en pyme?	Implementar un plan de negocio para la conversión de una microempresa en una pyme de comercialización y fabricación de pallets en Guayaquil.	Conversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Considera necesario convertir su microempresa en una pyme? 2. ¿Qué ventajas considera que puede alcanzar con esta conversión? 3. ¿Existe lugar en el mercado para este negocio? 	Entrevista
1. ¿En que influye el conocimiento de las estrategias a utilizar?	Identificar el mercado objetivo	Calidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿En su empresa han tenido la necesidad de adquirir pallets? 2. ¿Tiene algún lugar o empresa específica donde los adquiera? 3. ¿Qué es lo que considera al comprar este producto? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Precio ▪ Resistencia ▪ Le es indiferente 4. ¿Tiene algún tipo de madera que considera mejora para los pallets? <ul style="list-style-type: none"> ▪ Eucalipto ▪ Pino ▪ Saman 5. ¿Cuál es el número que necesita adquirir mensualmente? 	Encuesta

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

			<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1-50 ▪ 50-100 ▪ Más de 100 <p>6. ¿En qué área utiliza los pallets?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exportación ▪ Consumo local ▪ Bodegaje 	
2. ¿Qué importancia tiene hacer un análisis FODA?	Ejecutar un análisis FODA	Análisis	<p>1. ¿Considera que es necesario conocer el entorno interno y externo del negocio?</p> <p>2. Según su criterio, ¿por qué adquirir pallets de madera en lugar de los plásticos?</p>	Entrevista
3. ¿Es necesario diseñar un plan de marketing para la penetración en el mercado?	Identificar las estrategias a seguir	Estrategia	<p>1. ¿Considera que la identificación de una estrategia adecuada le permitirá segmentar su negocio?</p>	Entrevista
4. ¿Por qué es importante hacer un análisis de sensibilidad?	Establecer un análisis de sensibilidad	Análisis	<p>1. ¿Es importante conocer los diferentes escenarios del mercado, por qué?</p>	Entrevista

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

<p>5. ¿Qué importancia tiene identificar las fuentes de financiamiento para el proyecto?</p>	<p>Identificar las fuentes de financiamiento</p>	<p>Evaluación</p>	<p>1. ¿Considera que actualmente existen mejores fuentes de financiamientos para los emprendedores?</p>	<p>Entrevista</p>
<p>6. ¿En que influye crear un método adecuado para el manejo de costos?</p>	<p>Identificar un método adecuado para el manejo de los costos de operación</p>	<p>Evaluación</p>	<p>1. ¿Los costos pueden afectar la calidad de su producto, cómo puede prevenir esto?</p>	<p>Entrevista</p>

Elaborado por: La autora

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Cuadro 4

Ficha técnica del estudio

Variables	Estudio
Tipo de estudio	Cuantitativo
Número de encuesta	384
Medida	Opción múltiple-cerradas
Técnica	Encuesta

Elaborado por: La autora

PREGUNTA 1

¿En su empresa han tenido la necesidad de adquirir pallets?

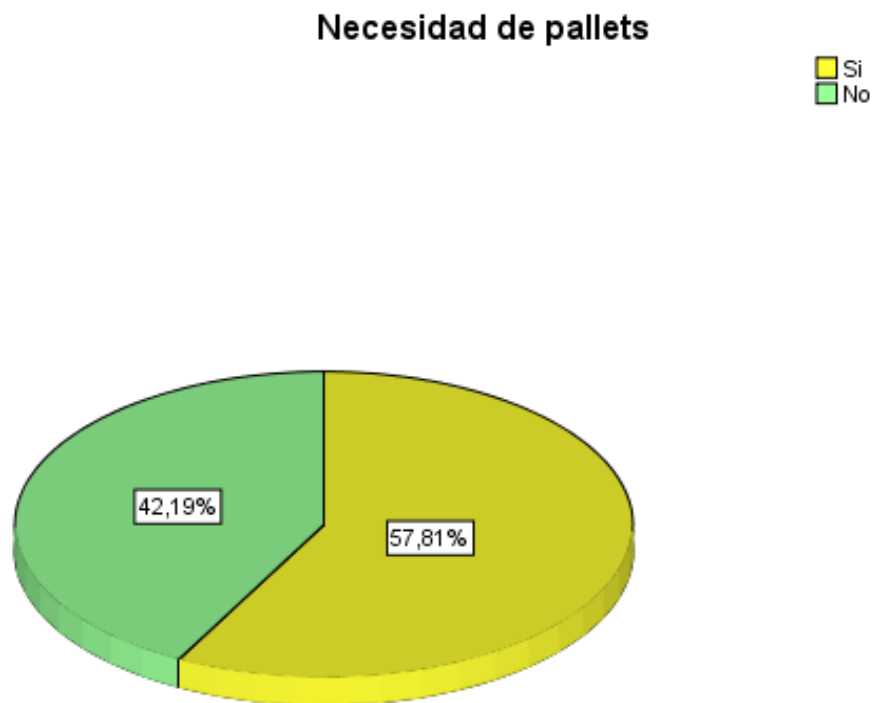
Tabla 1

Necesidad de pallets				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	222	57,8	57,8	57,8
Válidos No	162	42,2	42,2	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Gráfico 1



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Este resultado demuestra que existe una necesidad por la adquisición de pallets lo cual se ve reflejado en la opción **SÍ** que obtuvo un 51,81% del total de los encuestados y por ello se puede decir, que existe un mercado al cual se puede penetrar con este producto.

PREGUNTA 2

¿Tiene algún lugar o empresa específica donde los adquiera?

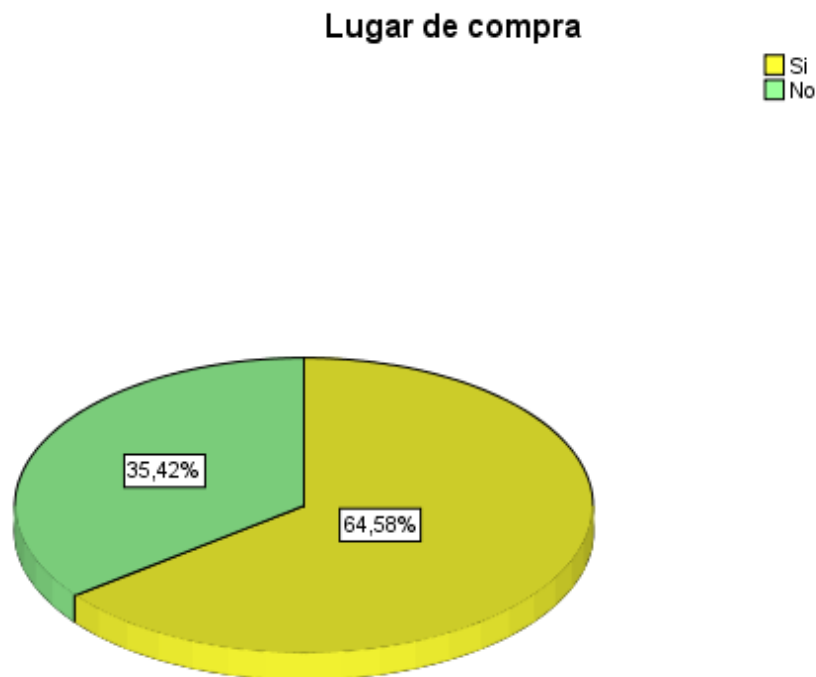
Tabla 2

Lugar de compra				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	248	64,6	64,6	64,6
Válidos No	136	35,4	35,4	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Gráfico 2



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

El 64,58% de los encuestados tienen un lugar donde comprar los pallets conocer esto permitirá identificar a los competidores, cómo penetrar al mercado y captar a esos clientes es decir, brindar un plus que sirva como un punto diferenciador de las otras empresas que tienen este mismo tipo de negocio.

PREGUNTA 3

¿Qué es lo que considera más importante al comprar este producto?

Tabla 3

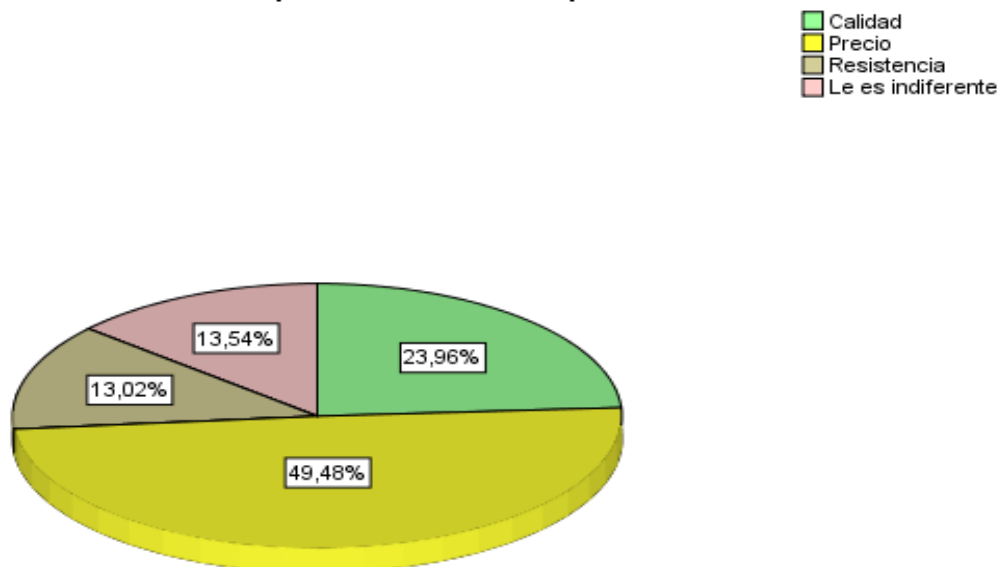
		Especificaciones del producto			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Calidad	92	24,0	24,0	24,0
	Precio	190	49,5	49,5	73,4
	Resistencia	50	13,0	13,0	86,5
	Le es indiferente	52	13,5	13,5	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Gráfico 3

Especificaciones del producto



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

El precio es casi siempre lo que la mayoría de las personas toman en consideración antes de adquirir un bien o servicio siendo así que el 49,48% opina de esa manera por lo cual siendo de esta manera una forma de competir ya que al brindar un mejor precio sin que afecte la calidad de los pallets se podrá captar a los clientes.

PREGUNTA 4

¿Cuál es el tipo de madera de preferencia para comprar pallets?

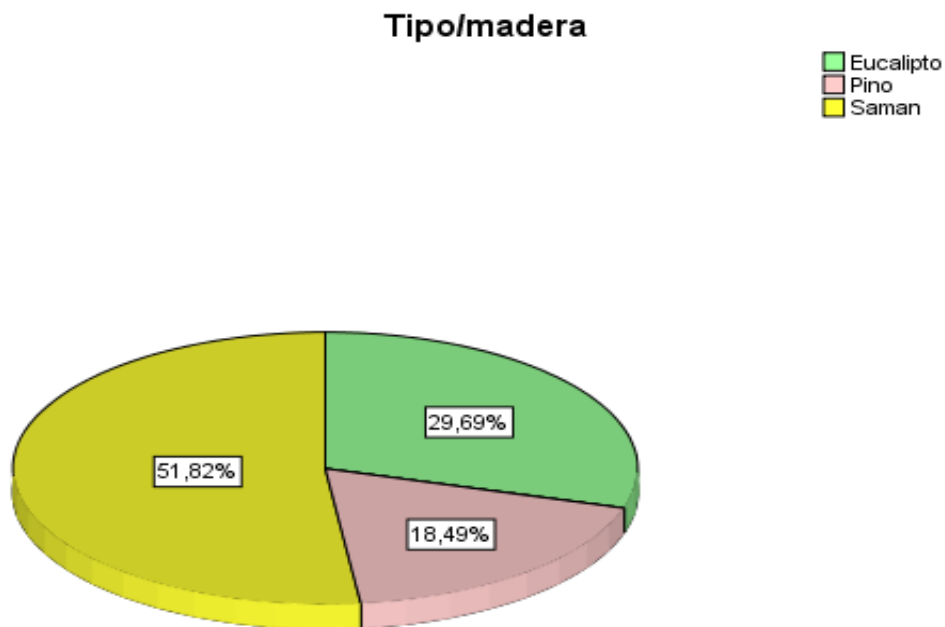
Tabla 4

		Tipo/madera			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Eucalipto	114	29,7	29,7	29,7
	Pino	71	18,5	18,5	48,2
	Samán	199	51,8	51,8	100,0
	Total	384	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Gráfico 4



Elaborado por: La autora

El samán es el tipo de madera más preferido por los entendidos en el tema por ello el 51,82% la prefieren por ser de fácil trabajo y durabilidad frente al ataque de los hongos y termitas conociendo esto se puede tomar como ventaja de esta manera se ofrecerá una mayor cantidad del producto con esta característica.

PREGUNTA 5

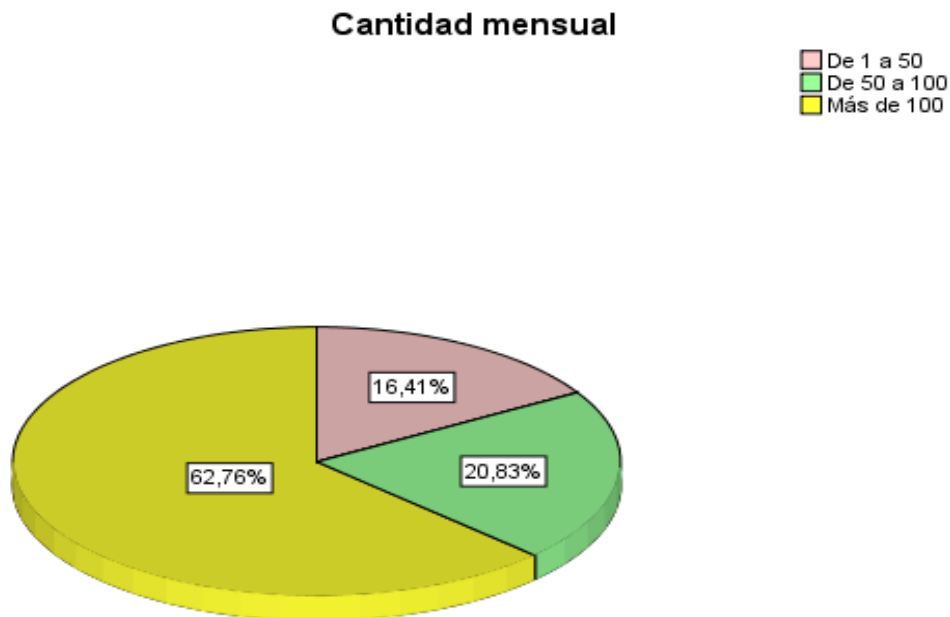
¿Cuál es el número de Pallets que necesita adquirir mensualmente?

Tabla 5

Cantidad mensual				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 1 a 50	63	16,4	16,4	16,4
De 50 a 100	80	20,8	20,8	37,2
Más de 100	241	62,8	62,8	100,0
Total	384	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas
Elaborado por: La autora

Gráfico 5



Fuente: Las encuestas
Elaborado por: La autora

El consumo o adquisición de pallets es alentador un 62,76% de las personas encuestadas necesitan más de 100 de ellos al mes este resultado deja ver que si existe un segmento para este tiempo de empresa.

PREGUNTA 6

¿Para que utiliza los pallets?

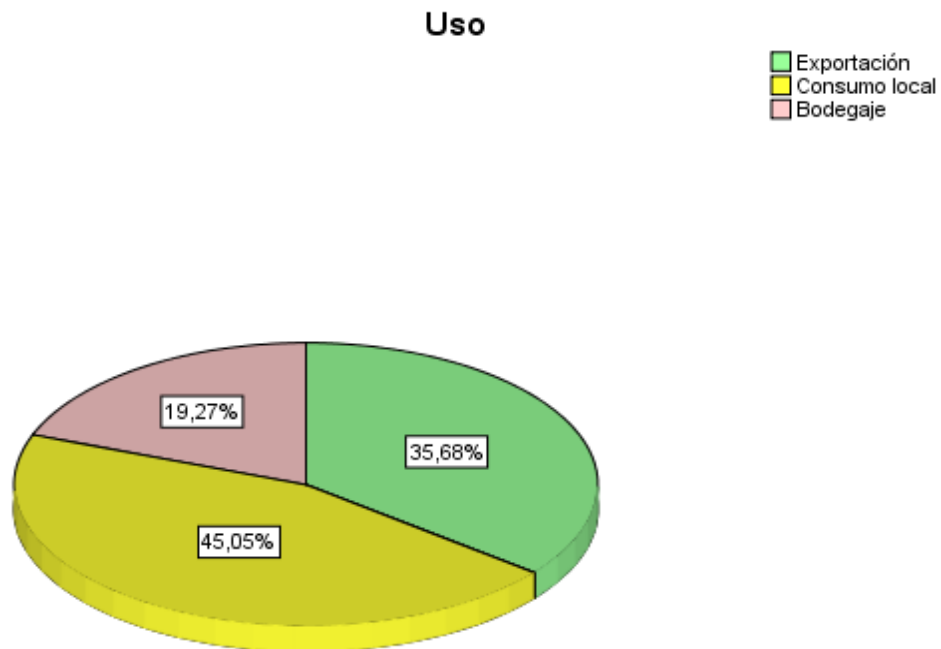
Tabla 6

		Uso			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Exportación	137	35,7	35,7	35,7
	Consumo local	173	45,1	45,1	80,7
	Bodegaje	74	19,3	19,3	100,0
	Total	384	100,0	100,0	100,0

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Gráfico 6



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

El consumo local de los pallets tuvo una aceptación del 45,05% es por ello que se requiere de la adquisición de los mismos y esta es una oportunidad para incursionar en este mercado.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

La relevancia de este trabajo de investigación es mostrar la factibilidad del establecimiento de una Pyme de fabricación y comercialización de pallets, aunque en este caso es una conversión de microempresa a Pyme tomando en consideración aquellos factores que puedan resultar a favor o en contra para lograr el objetivo trazado.

Por esta razón, es necesario que se determinen cuáles son los competidores, demanda del producto, segmento insatisfecho, etcétera para ello es recomendable utilizar técnicas o herramientas que permitan determinar cuán factible y ventaja puede tener la creación de una nueva pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil.

Para tomar medidas preventivas y conocer mejor el entorno que rodea el negocio se aplicaran los análisis FODA, PEST y PORTER, cada uno de ellos permitirá tener una mejor visión del negocio así como determinar las estrategias necesarias para lograr incursionar y competir con las empresas que ya se encuentran posesionadas en el mercado y por ende cuentan con clientes fidelizados.

MISIÓN

Brindar productos de alta calidad, buscando la satisfacción y fidelización de los clientes para generar beneficios para quienes conformamos este negocio.

VISIÓN

Ser una empresa que en los próximos 5 años se encuentre posicionada en el mercado local y nacional, cubriendo las necesidades y expectativas de los clientes actuales y nuevos, apegada a la responsabilidad social.

OBJETIVOS

- ✓ Proporcionar un producto de calidad que mantenga satisfechos a nuestros clientes.
- ✓ Otorgar un servicio responsable y eficiente hacia los clientes.
- ✓ Crear valor y marca diferenciadora frente a la competencia.
- ✓ Otorgar el servicio de post venta con la finalidad de buscar las mejoras del producto

VALORES

- ✓ **Lealtad**
Fomentar la responsabilidad individual del equipo de trabajo.
- ✓ **Responsabilidad**
Todas las actividades deben ser realizadas con eficiencia.
- ✓ **Honestidad**
Trabajar siempre con transparencia.
- ✓ **Oportunidad**
La precisión y agilidad pilares de la empresa.

SLOGAN

INDUWEIRPALL: "Calidad garantizada"

NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa será **INDUWEIRPALL S.A. Industria Weir de Pallets Sociedad Anónima** y ésta se registrará por los principios de propiedad, según lo establece el **Art. 16** de la Ley de Compañías.

ANÁLISIS FODA

La utilización del análisis FODA permitirá identificar aquellos elementos que estén mermando el poder competitivo de la microempresa pero, esto será posible solo si se realiza un estudio profundo y real sobre la situación actual de la misma porque de lo contrario los resultados no serán los esperados por ende las estrategias a elegir no tendrán ningún resultado.

El análisis FODA se enfoca en los factores internos (fortalezas y debilidades) y los factores externos (oportunidades y amenazas) derivados del análisis de situación de la sección anterior, que dan a la empresa ciertas ventajas y desventajas en la satisfacción de las necesidades de su (s) mercado (s) meta (Ferrell y Hartline, 2012 p. 43)

Por esta razón, se le debe de dar la importancia del caso al análisis FODA es decir, se debe de ser sincero al momento de identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas existentes porque de esta manera se podrá dar solución a la problemática existente que afecta el desarrollo del negocio.

Cuadro 5

ANÁLISIS FODA	
Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con tiempos de entrega. 2. Cartera de clientes en crecimiento. 3. Maquinaria que optimiza el desperdicio. 4. Producto adecuado a la necesidad del cliente 5. Sinergia. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No poseer local propio. 2. Infraestructura en crecimiento. 3. Proceso de sanitización (uso de químicos como el penicloro, fenol) Incurción del pallet plástico
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Son de uso recurrentes en las empresas por ejemplo: bebidas. 2. Mejor precio que los pallets plásticos. 3. Necesidad del producto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deforestación 2. Economía del país 3. Leyes gubernamentales 4. Competencia desleal

Elaborado por: La autora

✓ **Estrategia FO**

Cumplir con las entregas de los pedidos en el tiempo y lugar indicado creará un plus en los clientes con esto se logrará un mejor posicionamiento en el mercado además de procurar la fidelización de los clientes.

✓ **Estrategia DO**

La gestión por adquirir un terreno permitirá el desarrollo de la empresa además de brindar un mejor ambiente para el personal de esta manera podrán desarrollar su trabajo con efectividad porque contarán con un lugar más amplio para realizar sus actividades.

✓ **Estrategia FA**

Es importante buscar sustitutos de la materia prima sin que afecte la calidad del producto final o precio del mismo tomando en consideración la preferencia de madera que tienen los clientes, su satisfacción es fundamental para garantizar su fidelización y captación de nuevos clientes.

✓ **Estrategia DA**

Poseer un lugar propio para la empresa permitirá que el negocio se desarrolle además de ahorrar el valor del arriendo e invertirlo en la adquisición del terreno de esta manera se incrementarán los activos de la empresa.

ANÁLISIS PEST

El análisis PEST tiene como función principal determinar aquellos aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que pueden de afectar de una manera u otra al negocio y su inobservancia puede ser perjudicial para el negocio por esta razón debe de existir una visión hacia el futuro. Martínez y Milla (2012) “El análisis PEST consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar su desarrollo futuro” (p. 34).

FACTOR POLÍTICO

El factor político incide enormemente en la estabilidad del país no solo de forma interna sino también externamente en este último año se han reformado varias leyes lo que genera una incertidumbre general entre la ciudadanía que sienten que de una manera u otra se ven afectados por las mismas ya sea de una forma positiva o negativa.

El mes de abril del 2015 los empresarios del país se vieron afectados por las reformas al Código del Trabajo manifestando que se les quita la libertad de disponer del personal

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

según sus necesidades y esto se da por ejemplo: los empleadores ya no tienen derecho a solicitar el desahucio a un trabajador con esta reforma ahora es unilateral siendo el trabajador el único que lo pueda solicitar.

Las regulaciones medioambientales también inciden en el negocio así se puede destacar la Ley de Gestión Ambiental Art. 83 también en el caso de exportar es necesario contemplar la ISO 3394 que hace referencia a las dimensiones de cajas, pallets y plataformas y otro factor crítico es las Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF-15).

Por ello, es importante que se considere este factor, el país está pasando por una inestabilidad política y jurídica lo que conlleva a que exista una desconfianza por invertir sea esta fuente interna o externa.

- ✓ Para sobrellevar este factor **INDUWEIRPALL S.A.**, necesita cumplir con todo los lineamientos necesarios en la parte laboral manejar registros personal, Reglamentos Interno y de Seguridad e Higiene es necesario también que se establezca un adecuado sistema de selección de personal para evitar problemas en el futuro.

Esto se debe a las reformas que se han dado en el Código de Trabajo si bien es cierto que el periodo de prueba aún se puede aplicar pero, muchas veces tres meses (90 días) no resulta suficiente para definir el desempeño de un trabajador.

- ✓ En los actuales momentos hay una preocupación mundial con el medio ambiente y si esto no se sigue puede repercutir gravemente en el negocio más aún en uno que está empezando en el caso de tener clientes que adquieran los pallets para exportar es necesario que se cumplan con los lineamientos que establece la ISO 3394, para evitar y cumplir con la reglamentación NIMF-15.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

- ✓ Se debe de aplicar adecuadas medidas de sanitización los pallets debe de ser fumigados con Bromuro de Metilo (MB) el cual ayuda a la erradicación insectos y hongos esto es lo que busca erradicar esta reglamentación reducir el ingreso de plagas.

FACTOR ECONÓMICO

Cada día la situación económica del país se está tornando más difícil para los ecuatorianos los cuales se ven afectados por sus deudas y esto se da también por la inexistencia al ahorro cada quien vive el día a día sea empleado con relación de dependencia o no.

Es por ello, que la inestabilidad económica no solo afecta de forma interna esta se refleja externamente creando dudas por invertir en el país porque consideran que no existe una estabilidad política la cual se refleja en la parte económica del país lo que genera esta desconfianza..

Figura 8

AGREGADOS MACROECONÓMICOS: coeficientes respecto al PIB		
Porcentajes de precios de 2007		
Variables \ Años	2014 (p)	2015 (prev)
PIB	100,0	100,0
CONSUMO FINAL TOTAL	75,8	76,2
Administraciones públicas	13,9	14,1
Hogares	61,9	62,2
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL	27,6	24,4
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	0,8	2,1
EXPORTACIONES	27,4	26,3
IMPORTACIONES	31,6	29,1

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/310-producto-interno-bruto>

Figura 9

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Porcentajes de precios corrientes		
Variables \ Años	2014 (p)	2015 (prev)
PIB	100,0	100,0
CONSUMO FINAL TOTAL	72,9	78,4
Administraciones públicas	14,0	14,7
Hogares	58,9	63,6
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL	27,6	25,2
VARIACIÓN DE EXISTENCIAS	1,1	1,5
EXPORTACIONES	28,6	21,8
IMPORTACIONES	30,1	26,9
(p): provisional.		
(prev): previsiones.		

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/310-producto-interno-bruto>

Figura 10



<u>Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2014):</u>	<u>17.40%</u>
<u>Inflación Anual Noviembre-2015/Noviembre-2014):</u>	<u>3.40%</u>
<u>Inflación Mensual (Noviembre-2015):</u>	<u>0.11%</u>
<u>Tasa de Desempleo Urbano a Septiembre-30-2015:</u>	<u>5.48%</u>
<u>Tasa de interés activa (diciembre-15):</u>	<u>9.12%</u>
<u>Tasa de interés pasiva (diciembre-15):</u>	<u>5.14%</u>
<u>Barril Petróleo (WTI 02-Dio-15):</u>	<u>39.94USD</u>
<u>Indice Dow Jones (02-Dio-2015):</u>	<u>17729.68</u>
<u>Riesgo País (02-Dio-2015):</u>	<u>1176.00</u>


Fuente: <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Si bien es cierto, es que cada año existen un incremento en el Salario Básico Unificado siempre se da por disposición del Gobierno Nacional porque nunca llegan a un consenso con los representantes de los trabajadores.

Siendo así que este año (2015) aumentó a \$354 por lo cual no resultó nada alentador para la clase trabajadora del país tomando en consideración que la Canasta Familiar Vital en noviembre de este año era de \$484,06.

Figura 11



CANASTA FAMILIAR VITAL
BASE: Agosto de 1992 = 100

GOBIERNOS	MESES	AÑOS	COSTO CANASTA VITAL (Dólares)	INGRESO FAMILIAR MENSUAL (Dólares)	RECUPERACIÓN EN CONSUMO (ingreso- costo) (Dólares)	RECUPERACIÓN (porcentual)
	Enero***	2015	476,44	660,80	-184,36	-38,69%
	Febrero	2015	473,17	660,80	-187,63	-39,65%
	Marzo	2015	474,68	660,80	-186,12	-39,21%
	Abril	2015	475,13	660,80	-185,67	-39,08%
	Mayo	2015	479,88	660,80	-180,92	-37,70%
	Junio	2015	480,65	660,80	-180,15	-37,48%
	Julio	2015	482,38	660,80	-178,42	-36,99%
	Agosto	2015	482,50	660,80	-178,30	-36,95%
	Septiembre	2015	489,35	660,80	-171,45	-35,04%
	Octubre	2015	486,06	660,80	-174,74	-35,95%
	Noviembre	2015	484,06	660,80	-176,74	-36,51%

Fuente: <http://www.ecuadorenCifras.gov.ec/canasta/>

De acuerdo al gráfico los ingresos alcanzan para adquirir la Canasta Familiar Vital y esto es lo que sostiene el Gobierno Nacional asumiendo que por lo menos en un hogar de cuatro personas trabajan dos pero, en muchos casos esto no es del todo una realidad es únicamente el padre de familia quien asume todos los gastos por lo cual el

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

suelo básico unificado resulta inalcanzable para cubrir todas las obligaciones y responsabilidades de un hogar.

Otras políticas tomadas a “favor” de los trabajadores ha sido la mensualización de fondos de reservas y décimos con el fin de fomentar el ahorro entre los ciudadanos con relación al último punto fueron incluidos los pensionistas pero, no ha tenido mayor acogida.

- ✓ Si bien es cierto, que el país está pasando por una inestabilidad económica pero pese a ello aún existe un deseo por invertir y esto se da por el incentivo o motivación por ser emprendedores.

Con un trabajo concienzudo se puede lograr que la empresa prospere y gane su lugar en el mercado procurando establecer los mejores precios sin que se vea afectado la calidad del producto, se fomentará el empleo al generar esto existirá circulación de dinero lo cual es bueno para el consumo interno.

FACTOR SOCIAL

Durante los años 1999-2000 el Ecuador enfrentó una gran crisis económica lo cual origino el éxodo de los compatriotas hacia países desarrollados en busca de un mejor porvenir para los suyos esto se debió a la ingobernabilidad existente, eliminación del sucre y cierre de los principales bancos toda esta situación originó también la muerte de adultos mayores ante la impotencia de no poder retirar sus ahorros de toda la vida poco a poco esta situación se ha solucionado.

Un factor positivo son los avances en la educación, salud y medio ambiente siendo así que se ha preocupado por elevar el nivel escolar para las familias pobres otorgando uniformes y útiles escolares aunque todavía falta mucho para ser país libre de analfabetismo según el Censo Nacional del 2010 este es del 3,10% en Guayaquil.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

- ✓ Pese a la crisis bancaria que se vivió en el país el actual gobierno está fomentando la creación de nuevas pymes apoyando con capacitación e inclusive brindando facilidades de crédito para la creación de un negocio.
- ✓ Siendo así que se puede recurrir instituciones gubernamentales como: La Corporación Financiera Nacional que ofrece tasa de interés al 5,55% a tres (3) años mientras que la tasa activa de los bancos privados es de 9,11%.

FACTOR TECNOLÓGICO

El país ya está dando pasos en el aspecto tecnológico inclusive se habla de ciudad virtual estableciendo WI FI aunque por tiempo limitado se puede tener acceso a internet. Los ecuatorianos ya están creando software entre otros aspectos tecnológicos.

En los últimos años ya se está invirtiendo en equipo y suministro médico de punta pero es necesario que se invierta más es capacitar a la ciudadanía para que cada uno de estos productos sean fabricados en el país y sobre todo que sean de calidad para poder ser exportados.

- ✓ La tecnología se ha convertido en una herramienta poderosa para el desarrollo de las actividades por ello, para cumplir con esto se requiere adquirir equipos de cómputo que ayuden con el trabajo administrativo así como maquinarias y equipos para trabajar los pallets.

MODELO DE LAS CINCO FUERZA DE PORTER

Mediante la aplicación de este análisis se identificará cual es el poder competitivo de cualquier empresa haciendo de esta manera más fácil la identificación de estrategias que permitan afrontar o minimizar una situación en particular. Martínez y Milla (2012) “El modelo de las cinco fuerzas, desarrollado por Porter, ha sido la herramienta analítica más comúnmente utilizada para examinar el entorno competitivo” (p. 40).

Poder de negociación de los compradores o clientes

Esta situación se presenta cuando existe un gran número de competidores y son los clientes quienes pueden fijar los precios que mejor les convenga complicando la pugna por ganar clientes. La empresa **INDUWEIRPALL S.A.**, posee una cartera de cliente que va creciendo y por consiguiente no habría problemas en este aspecto pero, siempre se debe de estar alerta ante este tipo de situación.

Poder de negociación de los proveedores o vendedores

Su punto de partida radica en el momento del convenio que se da entre las partes (compra-venta). Su objetivo es determinar las amenazas que existen en la empresa la cual se origina por los clientes otro factor determinante es los productos sustitutos.

- ✓ Considerando que **INDUWEIRPALL S.A.**, su producto principal es el pallet tradicional (madera), si presenta un gran peligro la existencia potencial de sustitutos como son: los pallets plásticos o de cartón sin embargo, el factor determinante en este aspecto es el precio desde luego sin que este afecte la calidad del producto final.

Amenaza de nuevos competidores entrantes

Determinar o conocer a los nuevos competidores es fundamental para cualquier negocio porque de esta manera se podrá tener más en claro nuestro puntos vulnerables así como las ventajas existentes mientras mayor competencia exista mayor será la pugna por retener y captar clientes.

- ✓ Un posible competidor entrante son los pallets plásticos que lentamente está ganando terreno a pesar de ser más costosos aunque este es la mayor desventaja para ellos por lo cual se debe de estar muy alerta.

Amenaza de productos sustitutos

Los productos sustitutos pueden afectar al negocio sino se toman medidas preventivas sobre los mismos tomando en consideración que las personas les gusta probar cosas nuevas y más aún si este puede reflejar un “ahorro” para ellos lo que puede conllevar a la pérdida de clientes.

- ✓ Como ya se ha indicado en líneas anteriores el mayor competidor del pallet tradicional (madera) es el plástico lo que lo hace vulnerable a este es el precio y su ventaja es la durabilidad en comparación con el de madera se debe de establecer los medios de fidelizar a los clientes para que no se inclinen por el producto sustituto.

Rivalidad entre los competidores

La existencia de más empresas que vendan este producto sea tradicional o no puede afectar la rentabilidad del negocio sino se toman medidas preventivas frente a ellos. **INDUWEIRPALL S.A.**, para subsistir en este medio deberá de ser dinámico y mantenerse en el auge tecnológico que le permita proporcionar un producto que sea de calidad y sobre todo que no se desperdicie.

- ✓ Existen varios competidores que realizan esta actividad como son:

1. Tropical Pallets S.A.
2. Pallets Virginia
3. Reybanpac división forestal (Reysahiwal)
4. Hapsiecorp S.A.
5. Traderov S.A.
6. Ecuadorian Pallets
7. Herar Wood inc.
8. Asofortuna

9. Dhanistha S.A.
10. Inpavasa S.A.
11. Inpromasa
12. Ecuasinceridad S.A.

Una vez que ya se ha delimitado aquellos factores internos o externos que pueden repercutir en el negocio ahora es necesario establecer otros elementos que resultan esenciales para el desarrollo de sus actividades y estos son:

1. Segmentar el mercado consumidor

Mediante esta división se logrará determinar las necesidades del producto según la conducta y ubicación de los futuros clientes teniendo esto en claro se podrá mejorar los objetivos de la empresa.

2. Variables de la segmentación

Las principales a considerar son las geográficas que tiene que ver con la relación del tamaño de la ciudad y demográficas que involucra: ingresos, actividad y ocupación.

3. Las variables conductuales

Mediante esta variable se divide a los compradores según sus actitudes y respuestas frente a un servicio sea este: uso, beneficios, lealtad, etcétera.

El mercado a incursionar está conformado por:

- ✓ Empresas de lácteos
- ✓ Bebidas
- ✓ Bodegas
- ✓ Otras empresas

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Establecida la segmentación a la que se debe de dirigir corresponde establecer la oferta la escueta información sobre ella no permite establecerla con claridad el comportamiento histórico.

Sin embargo, esta empresa ha venido generando ventas por lo cual se puede establecer una proyección de la oferta siendo sus ventas de 500 pallets mensuales y 6000 anuales por ello se ha considerado una proyección hasta el 2020 con un incremento del 5%.

Cuadro 6

PRODUCTO OFERTADO	
Año	Producto/ofertado
2014	6000
2015	6000
2016	6000
2017	6300
2018	6615
2019	6946
2020	7293

Fuente: Señor Darwin Weir

Elaborado por: La autora

PLAN DE MARKETING

La estrategia general de marketing consiste en la diferenciación del producto porque este se elabora según los requerimientos de cada cliente, la entrega a tiempo y perfectamente pulidos para evitar accidentes durante su manipulación además de estar preocupados por el medio ambiente.

Ventajas del pallet de madera

1. Precio
2. Reutilizable
3. Fácil manipulación
4. Reventa como usado
5. Producción a la medida requerida

Producto

Será elaborado según los requerimiento y necesidades de los clientes como un plus al negocio y para fidelizar a los clientes se establecerá el servicio de post venta con la finalidad de reparar los pallets a un costo asequible para ellos de esta manera ambas partes ganaran.

Precio

Como estrategia para establecer el precio, será un punto medio con relación a los de la competencia pero sin que perjudique la calidad del producto final.

Plaza

El target meta serán todas las empresas que requieran este producto en la ciudad de Guayaquil, siendo el asentamiento del negocio dicha ciudad con el tiempo se puede incursionar en el mercado nacional donde sean necesarios los pallets.

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

Un factor determinante es cumplir con los pedidos en el momento, tiempo requerido por el cliente y atención personalizada para colaborarle con algún tipo de inquietud que este tenga, esto creará el fortalecimiento de la imagen institucional.

Promoción

Para llegar a los clientes potenciales se realizarán visitas pactadas a través de los vendedores que serán los encargados de dar a conocer el producto y los elementos diferenciadores con los de la competencia además para procurar estar más cerca de los clientes y despejar sus dudas se harán uso de las diferentes herramientas tecnológicas existentes.

Tácticas de ventas

La venta directa será la mejor estrategia para evitar de esta manera a los distribuidores porque esto provocaría el encarecimiento del producto hasta llegar al cliente final. El personal de venta que sea incorporado a la empresa debe de conocer el mercado y el producto para que pueda brindar toda la asesoría necesaria del mismo como incentivo se les reconocerá el 2% sobre las ventas netas cobradas más el sueldo básico vigente a la fecha de contratación.

Políticas de servicio al cliente

Con la finalidad de brindar un pronto servicio a los clientes así como resolver inquietudes, quejas y fecha de entrega se establecerá un área que sea la encargada de contestar las llamadas, revisar correos y coordinar los tiempos establecidos de entrega.

Con el fin de proporcionar mayor seguridad a los clientes se realizará un contrato entre las partes (comprador-vendedor), para garantizar el producto es decir, que si este llega con fallas será reemplazado inmediatamente.

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Publicidad

Por el momento no se utilizará mayor publicidad ya que se cuenta con una cartera de clientes y es de conocimiento que los volantes no tienen aceptación muchas veces ni siquiera son leídos el negocio se puede promocionar a través de las redes sociales.

Relaciones públicas

Mantener el contacto con el cliente es fundamental este crea un vínculo y familiaridad entre las partes para de esta manera estar en la búsqueda de satisfacer las inquietudes que éstos puedan tener.

Como estrategia se crearán alianzas con los clientes para que sirvan como publicidad de boca a boca mediante su testimonio sobre la calidad del producto y servicio recibido.

Promoción de ventas

Es importante y necesario dar a conocer el producto para que los clientes se sientan familiarizados con los mismos y por ende parte de la empresa para fomentar su fidelidad se realizarán eventos para que los clientes puedan emitir su opinión sobre el producto con esto se podrá mejorar continuamente.

Distribución

Esta será directa como se ha indicado se contará con un equipo de vendedores para que den a conocer el producto y concreten las ventas de esta manera no se requerirá de los distribuidores que provocan que el precio se infle hasta llegar al consumidor final.

METODOLOGÍA PARA FIJAR PRECIO

Para establecer el precio del producto final donde las partes ganen es necesario que se consideren varios factores que puede influir de una manera u otra en el mismo y desde luego verse reflejado en el volumen de las ventas.

Factores internos

- ✓ Políticas
- ✓ Tácticas
- ✓ Estrategias
- ✓ Procesos

Factores externos

- ✓ La demanda del producto influye sobre manera en el mismo esto es lo que se denomina elasticidad precio-demanda.
- ✓ Competencia
- ✓ Leyes

PLAN DE EJECUCIÓN

Para cumplir con esta conversión de microempresa a pyme se necesita incurrir en varios gastos para que la nueva empresa pueda operar de la mejor manera posible desde el punto de vista legal, estructural y organizacional. Para cumplir con lo planificado es pertinente tener presente objetivos específicos trazados, porque de cada uno de estos dependerá el éxito de este trabajo.

El trabajo debe ejecutarse de una forma planificada siguiendo un orden, para no dejar nada a la deriva para ello, se deben de realizar las siguientes actividades que son:

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

1. Compra de terreno con edificación.
2. Compra de maquinaria
3. Compra de equipos y suministros de oficina
4. Contratación de más mano de obra y administrativa
5. Gastos de constitución (permisos, abogado, etcétera)

DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

La descripción es el paso a paso de cada uno de los puntos expuestos en el Plan de ejecución de esta manera se desea facilitar el detalle sobre los gastos que se van a incurrir para cumplir con el trabajo a realizar. El mismo que está presentado como se detalla a continuación:

Cuadro 7

INVERSION TOTAL DEL PROYECTO	
INVERSIONES FIJAS	MONTO
Terreno	\$ 60,000.00
Maquinaria y vehículo	\$ 65,000.00
Muebles y Equipo de oficina	\$ 2,177.00
Gastos de constitución	\$ 3,150.60
Total de inversiones Fijas	\$ 130,327.60
Capital de trabajo	\$ 68,506.95
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 198,834.55

Elaborado por: La autora

PLAN DE FINANCIAMIENTO

Una vez considerados los diferentes costos a incurrir para la conversión a pyme, la puesta en marcha de esta propuesta asciende a \$198,834.25 actualmente se dispone de un fondo propio de \$10,000.00; siendo necesario por esta razón realizar un préstamo por un monto de \$188,834.25 que representa la diferencia de la inversión total.

El financiamiento será a cinco años plazo con una tasa nominal del 11,83% este préstamo se realizará en una de las instituciones financiera de esta ciudad siendo el elegido para ello el Banco Guayaquil. Para una mejor comprensión de la parte financiera y de cada uno de los valores a incurrir así como el tiempo de recuperación (ver anexos adjuntos).

Figura 12

SIMULADOR PRÉSTAMO BANCARIO

Clasificación Segmento Productivo	
Clasificación Segmento Microcrédito	
Tipo de Crédito(?):	ACTIVIDAD COMERCIAL
Tipo de Tabla:	FRANCÉS
Segmento(?):	PROD. PYME
Capital a Financiar * (?):	188834.25
Precio del Bien (?):	
Plazo de Años (?):	5
Periodicidad (?):	ANUAL
Tasa Efectiva (?):	11.83%
Tasa Nominal (?):	11.83%
Monto Financiado (?):	\$188,834.25
Monto Líquido (?):	\$187,890.08
Dividendo (?):	\$52,164.02
Valor Total (?):	\$260,855.79
Relación (?):	1.38
Tasa Anual Costo Crédito (?):	11.84%
Seguro Bien (?):	\$0.00
Seguro Vida (?):	\$0.00
Seg. Desgrav. (?):	\$0.00
Seg. Cesantía (?):	\$0.00
Seg. Micro (?):	\$0.00
Solca (?):	\$944.17
Gto Notarial ** (?):	\$35.67
Gto Legal ** (?):	\$0.00
Gto Avalúo ** (?):	\$0.00

(*) Los Montos solicitados para el crédito dependen del tipo de crédito y segmento del cliente.

(**) Los Gastos Notariales, Legales, y Avalúos se consideran con pago de contado.

(***) Los resultados del simulador son de carácter informativo y no constituye una pre-aprobación de crédito.

Fuente: <http://www.bancoguayaquil.com/BGCotizador/Aplicacion/Cotizador.aspx>

CONCLUSIONES

1. El señor Darwin Weir posee una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de pallets sin embargo, es su deseo que esta se convierta en pyme y para lograr esto requiere de un plan de negocio que le permita estructurarse como un negocio formalmente constituido.
2. Por medio del análisis FODA, se estableció que si existe un mercado al cual se puede incursionar como son el de las bebidas, productos lácteos o almacenaje.
3. La microempresa cumple parcialmente con los lineamientos legales que debe de seguir un negocio aún tiene ciertos vacíos como son los permisos municipales.
4. Una vez expuesto el costo total de la propuesta el financiamiento de la misma será con un mínimo capital propio y préstamo bancario en una entidad de la que es cliente.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere la implementación del plan de negocio propuesto, de esta forma la empresa alcanzará su conversión a pyme y adecuada estructuración como negocio.
2. Es recomendable que se busque captar la atención de las principales empresas consumidoras de pallets como son: gaseosas, lácteos y de almacenaje este es un mercado potencial.
3. Se sugiere que con la conversión a pyme se complete los requisitos legales que deben de cumplirse en los diferentes entes reguladores como son el Municipio de Guayaquil.
4. Se recomienda que a pesar de ser cliente de una determinada entidad bancaria se analice otras como la Corporación Financiera Nacional (CFN), para determinar la mejor tasa nominal.
5. Es recomendable la implementación de un Reglamento Interno de Trabajo aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales para definir obligaciones y responsabilidades de las partes. Además de la contratación de personal administrativo secretaria, contador (a), para que de esta manera el propietario delegue funciones.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Apolinar, E. (2013). Estrategias empresariales. Bogotá. Bilineata. P. 10
- ✓ Constitución de la República del Ecuador 2008
- ✓ Ferrell y Hartline (2012). Estrategia de marketing. (5ta. ED.), México. Cengage Learning Editores. p. 43
- ✓ Gan y Jaume. (2012). Selección de personal. Madrid. Díaz de Santos. p. 71
- ✓ Guía de Logística Internacional 2014
- ✓ Lara, E. (2011). Fundamentos de investigación un enfoque por competencias. (1era. ED.), México. Alfaomega. p. 60-61
- ✓ Ley de Compañías 2010
- ✓ Ley de Gestión Ambiental 2004
- ✓ Longenecker, Petty, Palich y Hoy (2012). Administración de pequeñas empresas. México. Cengage Learning Editores. p. 177, 179
- ✓ Martínez, D., y Milla, A. (2012). Elaboración del plan estratégico y su implementación a través del cuadro de mando integral. España: Altair. Pág. 4, 34, 40
- ✓ Mas, F. (2012). Temas de investigación comercial. (6ta. ED.), España. Editorial Club Universitario. p. 26

Plan de negocio para la creación de una pyme de fabricación y comercialización de pallets en Guayaquil

- ✓ Meire, D. (2013). Un plan detallado que “motiva” para crear su propio negocio (o hacer prosperar el negocio que ya tiene). California, Ediciones Windmills. p. 203
- ✓ Nieto, S. y Rodríguez, M. (2012). Investigación y evaluación educativa en la sociedad del conocimiento. (1era. ED.), España. Ediciones Universidad de Salamanca. p. 120
- ✓ Plan Nacional de Buen Vivir 2013-2017
- ✓ Puchol, L. et al., (2012). Nuevos casos en dirección y gestión de recursos humanos. Madrid-España. Díaz de Santos. p. 16
- ✓ Ramos, M. (2011). Producción y comercialización de pallets plástico en el Ecuador. (Tesis de pregrado). Universidad de las Américas. Quito
- ✓ Rivera, J. y López, M (2012). Dirección de marketing. Fundamentos y aplicaciones. (3era. ED.), Madrid. Esic Editorial. p. 199
- ✓ Sainz, J. (2010). El plan de marketing en la pyme. Madrid-España: Esic. Pág. 16
- ✓ Sainz, J. (2011). El plan de marketing en la práctica. Madrid-España: Esic. p. 84

LINCOGRAFÍA

- ✓ Banco Central del Ecuador
<http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>

- ✓ Banco Guayaquil
<http://www.bancoguayaquil.com/BGCotizador/Aplicacion/Cotizador.aspx>

- ✓ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
<http://www.iess.gob.ec>

- ✓ Instituto Nacional de Estadística y Censos
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>

- ✓ Ministerio de Relaciones Laborales
<http://www.trabajo.gob.ec/sistema-de-registro-de-contratos-y-actas-de-finiquito/>

- ✓ Ministerio del Ambiente
<http://www.ambiente.gob.ec/biblioteca/>

- ✓ Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil
<https://tramites2.guayaquil.gob.ec/>

- ✓ Servicio de Rentas Interna
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>