



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTOR: MARÍA EUGENIA ERAZO

ASESOR: MSC. MARLON PINEDA

IBARRA, MAYO 2012

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio, tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad, para la creación de una pequeña empresa FABRIMUEBLES de madera en laurel y clavellina en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, a precios accesibles al mercado que garanticen la calidad de los muebles, aprovechando la demanda insatisfecha que existe en la ciudad de Ibarra. Para la implementación del proyecto será necesario el uso de tecnología que permita el aprovechamiento de los materiales requeridos para la fabricación de estos muebles, mediante procedimientos eficaces por parte de la estructura organizativa para poder alcanzar un posicionamiento en el mercado. La investigación bibliográfica permitió desarrollar un análisis en el marco teórico que cuenta con aspectos administrativos, de mercadeo, establecimiento técnico y legal para la implementación de una empresa individual de responsabilidad limitada, luego de conocer las características básicas de la empresa, se procedió a realizar el estudio de mercado en el que se analiza los niveles y condiciones en que se encuentra la producción y comercialización de los muebles de madera, así como también el comportamiento de la demanda, oferta, precio y el grado de aceptación que el producto genera y principalmente permitió determinar la oportunidad de la inversión, por lo que nuestro producto final está enmarcado a un mercado meta. Una vez conocido los resultados y siendo estos positivos, se emanó a establecer la macro y micro localización, el tamaño, maquinaria e infraestructura necesaria para la implantación del producto. El personal requerido está compuesto de 17 personas entre operativos y administrativos, con una inversión inicial de 111.309,96. Finalmente se hace un análisis en los aspectos socioeconómico, comercial, ambiental y educativo-cultural, permitiendo obtener un impacto positivo en el lugar donde se desarrollará el proyecto.

THE SUMMARIZE EXECUTIVE

This study's main objective is to perform a feasibility study for the creation of a small business FABRIMUEBLES laurel wood and carnation in the city of Ibarra, Imbabura province, at affordable prices to the market to ensure the quality of the furniture, taking advantage of unmet demand that exists in the city of Ibarra. To implement the project will require the use of technology that allows the use of the materials required to manufacture the furniture, by means of effective by the organizational structure to reach a position in the market. The bibliographic research allowed to develop an analysis framework that has administrative, marketing, technical and legal setting for the implementation of a sole proprietorship with limited liability, after learning the basic features of the company, proceeded to the market study which analyzes the levels and conditions on which is the production and marketing of wooden furniture, as well as the behavior of demand, supply, price and degree of acceptance that the product generates and especially allowed determine the investment opportunity, so that our final product is framed at a target market. Once you know the results and these being positive, emanated to set the macro and micro location, size, machinery and infrastructure needed to implement the product. The required staff consists of 17 people between operational and administrative, with an initial investment of 111,309.96. Finally we analyze the socioeconomic aspects, commercial, environmental and cultural education, allowing a positive impact on the site will develop the project.

AUTORÍA

Yo MARÍA EUGENIA ERAZO CASTRO, portadora de la cédula N° 100298900-0 declaro bajo juramento que el trabajo de grado aquí descrito es de mi autoría; **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que este trabajo ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma



María Eugenia Erazo C.

100298900-0

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada **MARÍA EUGENIA ERAZO CASTRO**, para optar por el Título de **INGENIERÍA COMERCIAL** cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, Mayo del 2012.



Msc. Marlon Pineda

DIRECTOR

Maria Eugenia Erazo C

1002947064

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, MARÍA EUGENIA ERAZO CASTRO, portadora de la cédula N° 100298900-0, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: **INGENIERÍA COMERCIAL**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



María Eugenia Erazo C.

100298900-0

Ibarra, Mayo del 2012

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los proyectos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO

CÉDULA DE IDENTIDAD: 100298900-0

APELLIDOS Y NOMBRES: ERAZO CASTRO MARÍA EUGENIA

DIRECCIÓN: LAS PALMAS

EMAIL: eugenia200@gmail.com

TELÉFONO FIJO: 062558294

TELÉFONO MOVIL: 0986188317

DATOS DE LA OBRA

TÍTULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

AUTOR: MARÍA EUGENIA ERAZO CASTRO

FECHA: 17 DE MAYO DEL 2012

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, María Eugenia Erazo, con cédula de identidad N° 100298900-0 en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la

disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 17 días del mes de mayo de 2012.

EL AUTOR



María Eugenia Erazo

100298900-0

ACEPTACIÓN

Ing. Betty Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Concejo Universitario

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo amor y cariño.

A ti DIOS que me diste la oportunidad de vivir y regalarme una familia maravillosa.

Con mucho cariño principalmente a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Gracias por todo papá y mamá por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón el que estén conmigo a mi lado.

A mis hermanos Jaime, Cinty, David gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, los quiero mucho.

AGRADECIMIENTO

Al llegar al término del presente trabajo investigativo quiero agradecer a las siguientes personas e instituciones:

A la Universidad Técnica del Norte, por su invaluable aporte académico y formación profesional de manera especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, tanto a autoridades y catedráticos.

Un agradecimiento especial al Msc. Marlon Pineda y al Econ. Estuardo Ayala que con sus conocimientos y experiencias supieron guiarme hasta culminar el presente proyecto.

Finalmente a todos quienes de alguna manera contribuyeron a la culminación del presente trabajo y me han apoyado y colaborado para llegar a ser profesional.

Ma. Eugenia Erazo

PRESENTACIÓN

Las PYMES abarcan una parte muy importante en la generación de fuentes de empleo, representan un avance al desarrollo del país con ideas innovadoras que favorecen el crecimiento de los ingresos y a la mejora de la calidad de vida de la población.

Desde otro punto de vista, la ideología de la población se fundamenta en el cambio, lo que permite a los empresarios generar nuevas maneras de complacer al consumidor permitiendo dar más confort y comodidad, lo que involucre la creación de nuevos productos de calidad a precios accesibles, que satisfagan los deseos de los clientes.

Con base en lo anterior, se propone la presente investigación denominada: Estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa FABRIMUEBLES de madera en laurel y clavellina en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, que ha sido desarrollada bajo la modalidad de proyecto; con el propósito de mejorar la calidad y variedad de muebles de madera en laurel y clavellina, maderas de alta calidad, económicas y existentes en nuestro país, así como ayudar a la reducción de desempleo y a la mejora de la calidad de vida de los habitantes de la provincia de Imbabura.

Este proyecto se desarrolla en siete capítulos organizados en forma secuencial:

Capítulo I, se trata del Diagnóstico Situacional; donde se detalla una breve historia de la industria de mueble, las normativas legales, los datos socio demográficos y los aspectos socioeconómicos de la ciudad de Ibarra, estableciendo los objetivos a cumplir y determinando los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto en su implementación.

Capítulo II, Fundamentos Teóricos; en la cual se da a conocer las bases teóricas y científicas en base a una investigación bibliográfico-documental;

la producción de los muebles de madera, la empresa, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura organizacional, que sustenten el planteamiento efectuado.

Capítulo III, corresponde al Estudio de Mercado; donde se analiza la demanda y oferta de los muebles de madera, comportamientos históricos, análisis, y proyecciones, lo cual permitió identificar a los clientes insatisfechos. De igual forma la situación actual del comercio y la competencia.

Capítulo IV, Estudio Técnico; comprende a la macro y micro localización del proyecto, en la cual podemos destacar la ubicación, diseño y distribución de las instalaciones, diagrama y flujograma de procesos, pronóstico de ventas, requerimientos de mano de obra, vehículos, materiales e insumos.

Capítulo V, Estudio Económico Financiero; es la determinación de las fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto, además registra las especificaciones para el funcionamiento de la empresa como son: activos fijos, talento humano, inversiones, ingresos, egresos y proyecciones para determinar si el proyecto es fiable o no.

Capítulo VI, se plantea la Estructura Organizacional que tendrá la pequeña empresa FABRIMUEBLES; en donde constan aspectos de planificación estratégica como; la Visión que es la que nos dice hacia donde vamos, que deseamos para el futuro; la Misión es quien nos indica el que hacer todos los días para poder alcanzar esa visión y el diseño del manual de funciones y de la estructura organizacional.

Por último el Capítulo VII, corresponde al Análisis de Impactos; los impactos Socioeconómico, Comercial, Ambiental, Educativo y Cultural, que se generaron durante la ejecución del proyecto, concluyendo que para la implementación de la pequeña empresa serán positivos.

Y para finalizar se redactan las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado luego de haber cumplido con todas las etapas del proceso investigativo.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO.....	II
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	V
DEDICATORIA.....	IX
AGRADECIMIENTO.....	X
PRESENTACIÓN.....	XI
ÍNDICE GENERAL.....	XIV
ÍNDICE DE CUADROS.....	XXIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XXVI
INTRODUCCIÓN.....	XXVII

CAPÍTULO 1

DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL	31
Antecedentes	31
Antecedentes históricos de la Industria del mueble	32
Normativas legales de la Industria mueblera	33
Datos Socio-Demográficos	34
Historia de la Ciudad de Ibarra.....	34
Situación Geográfica.....	34
División Política.....	34
Población.....	35
Población Económicamente Activa –PEA.....	35
Clima.....	36
Aspectos Socioeconómicos.....	37
Sector Agropecuario.....	37
Pecuario.....	37
Agricultura.....	37
Sector Industrial.....	37
Artesanales.....	37

Metalmecánica	37
Textiles y Confecciones.....	37
De la construcción.....	37
Maderero Forestal.....	37
Producción de Lácteos.....	37
Tababuela.....	37
Sector Servicios.....	38
Servicios Turísticos.....	38
Alimenticio.....	38
Objetivos.....	39
Objetivo general.....	39
Objetivos específicos.....	39
Variables Diagnósticas.....	39
Indicadores.....	39
Matriz de Relación diagnóstico.....	40
Fuentes de Información	41
Información Primaria.....	41
Información Secundaria.....	41
Diagnóstico Externo	41
Aliados.....	41
Oponentes.....	42
Oportunidades.....	43
Riesgos.....	43
Determinación de la Oportunidad de la Inversión.....	44

CAPÍTULO 2

MARCO TEÓRICO	46
Producción De Muebles De Madera.....	46
La Madera.....	46
Estructura de la madera.....	46
Tipos de maderas.....	47
Proceso de obtención de la madera.....	47
Muebles de Madera.....	48
Concepto.....	48
Clasificación de mueble.....	48
Empresa	49

Definición de empresa.....	49
Clasificación de las empresas.....	49
Pequeña empresa.....	50
Definición.....	50
Ventajas de la pequeña empresa:.....	50
Desventajas de la pequeña empresa:	51
Empresa Individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.).....	52
Características de empresa individual.....	52
ESTUDIO DE MERCADO.....	54
Producto.....	54
Clasificación de los productos.....	54
¿Qué es un mercado?.....	55
Mercado meta.....	56
Segmento de mercado.....	56
Selección de mercado.....	56
Posicionamiento en el mercado.....	56
Oferta.....	57
Demanda.....	57
Demanda potencial Insatisfecha.....	57
Precio.....	58
Comercialización.....	58
Canales de comercialización.....	58
Propaganda o publicidad.....	59
Internet.....	59
ESTUDIO TÉCNICO.....	60
Tamaño de proyecto.....	60
Localización del proyecto.....	60
Macrolocalización.....	61
Microlocalización.....	61
Ingeniería del proyecto.....	62
Procesos de producción.....	62
Diagrama de flujo de procesos.....	64
Maquinaria y equipo.....	64
ESTUDIO FINANCIERO.....	64
Inversión.....	64

Inversiones Fijas.....	65
Capital de trabajo e inversiones diferidas.....	65
Inversión variable.....	65
Gastos.....	67
Clasificación de los gastos.....	67
Costos.....	68
Los costos pueden ser clasificados de diversas formas:.....	68
Balances estados proformas.....	69
Balance de Situación Inicial.....	70
Balance de pérdidas y ganancias.....	70
Flujo de caja.....	70
Evaluación Financiera.....	70
Costo de oportunidad.....	71
Valor actual neto (VAN).....	71
Tasa interna de retorno (TIR).....	72
Costo/Beneficio.....	73
Periodo de recuperación de la Inversión.....	73
Punto de equilibrio.....	73
Fuentes de financiamiento.....	74
Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	74
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	75
Fases filosóficas.....	75
Misión.....	75
Visión.....	75
Objetivos.....	75
Valores corporativos.....	76
Normas de seguridad e higiene.....	76
Políticas empresariales.....	76
Organigrama.....	76
CAPÍTULO 3	
ESTUDIO DEL MERCADO	77
Planteamiento del problema de Investigación	77
Objetivos del estudio de mercado	77
Objetivos.....	77
Mecánica operativa	78

Determinación de la población.....	78
Determinación de la muestra.....	78
Resultados obtenidos de entrevistas y encuestas aplicadas.....	80
Entrevistas.....	80
Encuestas.....	83
Descripción del producto.....	91
Muebles de madera de laurel.....	91
Muebles de línea contemporáneo.....	92
Mercado meta.....	92
Estructura y segmentación de mercado.....	93
Estructura de mercado.....	93
Segmentación del mercado.....	93
Aspecto Económico.....	93
Aspecto Geográfico.....	93
Aspecto Cultural.....	93
Análisis y proyección de la oferta.....	94
Mercado Nacional.....	94
Oferta Interna.....	95
Oferta histórica de los muebles de madera.....	95
Proyección de la Oferta.....	96
Análisis y proyección de la Demanda.....	96
Comportamiento Histórico.....	97
Mercado Local.....	97
Demanda histórica local.....	97
Proyección de la demanda.....	98
Balance entre oferta y demanda (Demanda Insatisfecha).....	100
Cantidad proyectada del proyecto.....	101
Análisis de precios.....	102
Proyección de precios.....	103
Análisis de comercialización.....	104
Distribución.....	105
Publicidad.....	105
Radio.....	105
Volantes.....	106
Internet.....	106

CAPÍTULO 4

ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO	107
Localización del proyecto	107
Macrolocalización	107
Microlocalización	107
Costos, disponibilidad de terreno y topografía del suelo	108
Fuentes de abastecimiento	108
Disponibilidad de servicios básicos	109
Medios y costos de transporte	109
Factores ambientales	109
Tamaño del proyecto	109
Factores determinantes del tamaño	110
Mercado	110
Disponibilidad de Insumos materiales y materia prima	110
Disponibilidad tecnológica	111
Disponibilidad de recursos financieros	111
INGENIERÍA DEL PROYECTO	112
Procesos	112
Flujograma del area de producción de los muebles de madera	112
Proceso de elaboración de los muebles de madera	113
Estudio de Requerimientos	114
Terreno	114
Requerimientos de la infraestructura civil	114
Requerimiento de maquinaria y equipo	117
Requerimiento de mobiliaria	118
Requerimiento de equipo de oficina y computación	119
Requerimiento de vehículo	120
Requerimiento de talento humano	121
Inversión a diferirse	121

CAPÍTULO 5

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	122
Inversión	122
Inversión fija	122
Inversión diferida	123

Capital de trabajo.....	123
Inversión total del proyecto.....	124
Financiamiento.....	124
Presupuesto de ventas (Ingresos proyectados).....	125
Determinación de egresos.....	126
Costos de producción.....	126
Materia prima.....	126
Transporte.....	127
Guías de remisión.....	127
Mano de obra directa.....	127
Costos Indirectos de fabricación.....	128
Materia prima Indirecta.....	128
Otros costos Indirectos de fabricación.....	129
Gastos administrativos.....	129
Sueldos al personal administrativo.....	129
Suministros y materiales de oficina.....	130
Gastos generales de administración.....	131
Gastos de ventas.....	131
Sueldos al personal de ventas.....	131
Gasto publicidad.....	132
Movilización y Transporte.....	132
Tabla de amortización del préstamo.....	132
Depreciación de activos Fijos.....	133
Resumen de los egresos proyectados.....	134
Estados Pro-Forma.....	135
Estado de Situación Financiera.....	135
Estado de Perdidas y Ganancias.....	136
Flujo de Caja.....	137
Evaluación Financiera.....	138
Costo de Capital.....	138
Tasa de Redescuento Medio.....	138
Valor Presente Neto.....	138
Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR).....	139
Relación Beneficio-Costo.....	140
Relación Ingresos-Egresos.....	141
Periodo de Recuperación de la Inversión.....	142

CAPÍTULO 6

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	143
Razón Social	143
Marco Legal.....	143
Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.....	143
Fases Filosóficas	144
Misión.....	144
Visión.....	144
Objetivos.....	144
Valores Corporativos.....	145
Políticas Empresariales.....	146
Normas de Seguridad e Higiene en el Trabajo.....	147
Organigrama	148
Organigrama Estructural.....	148
Manual de Funciones	148

CAPÍTULO 7

IMPACTOS DEL PROYECTO	155
Identificación de los Impactos.....	156
Impacto Socioeconómico.....	156
Calidad de vida.....	156
Generación de fuentes de trabajo.....	156
Productos de calidad a precios accesibles.....	156
Distribución y comercialización de los muebles.....	156
Impacto comercial.....	157
Rentabilidad del proyecto.....	157
Atención a los clientes.....	157
Gestión administrativa.....	157
Impacto ambiental o ecológico.....	158
Política de gestión ambiental.....	158
Regulaciones ambientales.....	158
Estrategias de concientización.....	158
Impacto educativo y cultural.....	159
Fortalecimiento de conocimientos.....	159
Entrenamientos.....	159
Tallados clásicos y tradicionales.....	159

Impacto general del proyecto.....	160
CONCLUSIONES.....	162
RECOMENDACIONES.....	164
BIBLIOGRAFÍA.....	165
ANEXOS.....	167

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Población del Cantón Ibarra Censo INEC 2010.....	35
Cuadro N° 2	PEA e inactiva de la provincia de Imbabura.....	36
Cuadro N° 3	Matriz de Relación Diagnóstico.....	41
Cuadro de Resultados N° 4	83
Cuadro de Resultados N° 5	84
Cuadro de Resultados N° 6	85
Cuadro de Resultados N° 7	85
Cuadro de Resultados N° 8	86
Cuadro de Resultados N° 9	87
Cuadro de Resultados N° 10	88
Cuadro de Resultados N° 11	88
Cuadro de Resultados N° 12	89
Cuadro de Resultados N° 13	90
Cuadro N° 14	Empresas muebleras más importantes del Ecuador.....	94
Cuadro N° 15	Talleres, Empresas y comercializadoras muebleras.....	95
Cuadro N° 16	Oferta histórica de las Empresas muebleras.....	95
Cuadro N° 17	Tasa de Crecimiento Oferta Local.....	96
Cuadro N° 18	Oferta Proyectada.....	96
Cuadro N° 19	Demanda Histórica Local.....	98
Cuadro N° 20	Tasa De Crecimiento Demanda Local.....	99
Cuadro N° 21	Demanda Proyectada (Matrimonio recientemente constituidos).....	99
Cuadro N° 22	Demanda Proyectada (Familias Ibarreñas).....	99
Cuadro N° 23	Demanda Proyectada Total.....	100
Cuadro N° 24	Demanda a satisfacer (Juego de Sala).....	100
Cuadro N° 25	Demanda a satisfacer (Juego de Comedor).....	100
Cuadro N° 26	Demanda a satisfacer (Juego de Dormitorio 2 plaza).....	101
Cuadro N° 27	Demanda a satisfacer (Juego de Dormitorio 2 ½ plaza)....	101
Cuadro N° 28	Cantidad proyectada (Juego de Sala).....	102
Cuadro N° 29	Cantidad proyectada (Juego de Comedor).....	102
Cuadro N° 30	Cantidad proyectada (Juego de Dormitorio 2 plaza).....	102
Cuadro N° 31	Cantidad proyectada (Juego de Dormitorio 2 ½ plaza).....	103

Cuadro N° 32	Proyección del Precio.....	104
Cuadro N° 33	Principales Materiales.....	111
Cuadro N° 34	Terreno.....	114
Cuadro N° 35	Infraestructura.....	117
Cuadro N° 36	Maquinaria y Equipo.....	118
Cuadro N° 37	Muebles y Enseres.....	119
Cuadro N° 38	Equipo de Oficina y Computación.....	119
Cuadro N° 39	Suministros y Materiales de Oficina.....	120
Cuadro N° 40	Requerimiento de Vehículo.....	120
Cuadro N° 41	Requerimiento de Talento Humano.....	121
Cuadro N° 42	Gastos de Constitución.....	121
Cuadro N° 43	Inversión del Proyecto.....	122
Cuadro N° 44	Gastos de Constitución.....	123
Cuadro N° 45	Capital de Trabajo.....	124
Cuadro N° 46	Estructura de la Inversión.....	124
Cuadro N° 47	Inversión del Proyecto.....	124
Cuadro N° 48	Producción Proyectada.....	125
Cuadro N° 49	Precios Proyectados.....	125
Cuadro N° 50	Ventas Proyectadas.....	126
Cuadro N° 51	Materia Prima Directa.....	126
Cuadro N° 52	Proyección Materia Prima Directa.....	127
Cuadro N° 53	Transporte Materia Prima.....	127
Cuadro N° 54	Guía de Remisión.....	127
Cuadro N° 55	Proyección del Salario Básico Unificado.....	128
Cuadro N° 56	Proyección del costo total de la mano de obra directa.....	128
Cuadro N° 57	Proyección de Insumos.....	129
Cuadro N° 58	Otros Costos Indirectos de Fabricación.....	129
Cuadro N° 59	Proyección del Salario Básico Unificado.....	129
Cuadro N° 60	Proyección del costo total del personal administrativo.....	130
Cuadro N° 61	Suministros y Materiales de Oficina.....	130
Cuadro N° 62	Suministros de Oficina.....	131
Cuadro N° 63	Proyección del Salario Básico Unificado.....	131
Cuadro N° 64	Proyección del Costo Total del Personal de Ventas.....	131
Cuadro N° 65	Gasto Publicidad.....	132

Cuadro N° 66 Movilización y Transporte.....	132
Cuadro N° 67 Tabla de Amortizaciones.....	132
Cuadro N° 68 Depreciación Activos Fijos.....	133
Cuadro N° 69 Egresos Proyectados.....	134
Cuadro N° 70 Estado de Situación Financiera.....	135
Cuadro N° 71 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	136
Cuadro N° 72 Flujo de Caja.....	137
Cuadro N° 73 Costo de Capital.....	138
Cuadro N° 74 Cálculo del VAN.....	138
Cuadro N° 75 VAN con tasa inferior.....	139
Cuadro N° 76 VAN con tasa superior.....	139
Cuadro N° 77 Ingresos y Egresos Actuales.....	141
Cuadro N° 78 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	142
Cuadro N° 79 Niveles de Impactos.....	155
Cuadro N° 80 Matriz de Impacto Socioeconómico.....	157
Cuadro N° 81 Matriz de Impacto Comercial.....	158
Cuadro N° 82 Matriz de Impacto Ambiental.....	159
Cuadro N° 83 Matriz de Impacto Educativo y Cultural.....	160
Cuadro N° 84 Matriz General de Impactos.....	160

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Población por sexo.....	35
Gráfico N° 2 Tipo de mueble prefiere para que decore su hogar.....	84
Gráfico N° 3 Tiempo ha adquirido un juego de sala.....	84
Gráfico N° 4 Tiempo compró un juego de comedor.....	85
Gráfico N° 5 Tiempo ha adquirido un juego de dormitorio.....	86
Gráfico N° 6 Tiempo cambia muebles en su hogar.....	86
Gráfico N° 7 Precio dispuesto a pagar por juego de sala de 7 puestos.....	87
Gráfico N°8 Precio dispuesto a pagar por juego de comedor de 6 puestos..	88
Gráfico N°9 Precio dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de 2 plazas.....	89
Gráfico N° 10 Precio dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de dos plazas ½?.....	89
Gráfico N° 11 Está de acuerdo en que se cree una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera en laurel, que ofrezca precios cómodos y con un excelente servicio al cliente.....	90
Gráfico N° 12 Canales de Distribución “FABRIMUEBLES”.....	105
Gráfico N° 13 Mapa Provincia de Imbabura.....	107
Gráfico N° 14 Croquis FABRIMUEBLES.....	108
Gráfico N° 15 Flujograma de Producción.....	112
Gráfico N° 16 Distribución de las Áreas.....	116
Gráfico N° 17 Organigrama de FABRIMUEBLES E.I.R.L.....	149
Gráfico N° 18 Gráfico de resultados de Impactos.....	162

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES:

Desde tiempos remotos los muebles han existidos, no hay datos precisos del surgimiento de este moblaje, pero se conoce que proceden desde las épocas antiguas.

Mientras pasaron los años se comenzó a utilizar la madera como un material eficaz para la construcción de objetos que eran útiles para el hombre, estos objetos les permitían ordenar y clasificar sus posesiones y obtener una buena comodidad, de allí el surgimiento de la industria maderera que es el sector de la actividad industrial que se ocupa del procesamiento de la madera, desde su plantación hasta su transformación en objetos de uso práctico, pasando por la extracción, corte, almacenamiento o tratamiento bioquímico y moldeo.

Esta industria maderera genera unas 300 mil plazas de trabajo y representa el 8,4% de la población económicamente activa. Las exportaciones anuales de madera no superan los 100 millones de dólares, como el 2% de las ventas totales del país sin incluir al petróleo.

De esta actividad el producto final es la elaboración de un mobiliario, considerado por el hombre como un arte ya que brindan comodidad y placer, son los objetos más observados en una vivienda, por su belleza, diversidad y habilidad que tienen los artistas al esmerarse en crear su obra para que su arte sea bien recibida.

JUSTIFICACIÓN:

El proyecto de la creación de una pequeña empresa fabricante y comercializadora de muebles de madera en laurel y clavellina en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura es importante porque permitirá generar mayores ingresos económicos a los pequeños empresarios, dejando de ser subempleados para convertirse en un empleador que generará fuentes de trabajo.

Además permitirá contribuir al desarrollo socio económico de la ciudad y del país porque será amplificador de comercio y por ende la ciudad tendrá mayores ingresos económicos, conjuntamente con las pequeñas empresas productoras y comercializadoras de muebles de madera se adoptará estrategias tales como herramientas de optimización, estableciendo objetivos y metas ya sea a corto, mediano o largo plazo, permitiendo a las pequeñas empresas realizar las actividades, con un sistema de producción y comercialización, que les admitan la adecuada utilización de los recursos que las empresas dispongan.

El proyecto de creación de una pequeña empresa fabricante y comercializadora de muebles de madera, tiene como finalidad abrir nuevas oportunidades de ampliar la economía de la ciudad y por ende del país con la instauración de nuevas fuentes de comercio que proporcionen a la ciudad ingresos económicos y apoyen con el progreso de la misma.

En vista de que la ciudad de Ibarra se encuentra en vías de crecimiento, tiene la necesidad de encontrar nuevas formas de desarrollo, que brinden la posibilidad de generar fuentes de trabajo y ofreciendo productos de calidad a precios accesibles para la población generando satisfacción y comodidad.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad económica de crear una pequeña empresa FABRIMUEBLES productora y comercializadora de muebles de madera, en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Diagnosticar que tipos de muebles producen las pequeñas empresas de Ibarra de la provincia de Imbabura.
- Establecer un marco teórico referente a la madera los tipos, características y usos esencialmente en la fabricación de un mueble.
- Elaborar un estudio de mercado con el fin de determinar la situación actual de la producción y comercialización de muebles de madera, en la ciudad de Ibarra.
- Realizar un estudio técnico de los procesos utilizados en la producción y comercialización de los muebles de madera.
- Diseñar los sistemas organizativos administrativos y funcionales de la pequeña empresa mueblera.
- Analizar la factibilidad económica-financiera en la implementación de la pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera.
- Demostrar en qué proporción afectan los impactos con la creación de la pequeña empresa de muebles de madera.

METODOLOGÍA

La metodología a utilizarse en este proyecto será de carácter Inductivo y Deductivo, debido a que se realizará un razonamiento sobre los principales hechos que los microempresarios utilizan para el funcionamiento de las mueblerías en la ciudad de Ibarra.

Método Inductivo.- Este método será empleado en la transformación de la materia prima en producto terminado, cuya característica principal será la calidad garantizada de los productos, mediante el estudio predeterminado de las partes que integraran al mismo.

Método Deductivo.- Este método será empleado en el análisis de datos bibliográficos para poder emitir juicios de valor, los cuales permitirán; de aspectos particulares llegar a determinar leyes, conclusiones y posibles recomendaciones.

Método Analítico.- Este método será empleado en el marco teórico al momento de realizar un análisis de cada parte que integra el tema para el logro investigativo de los resultados esperados.

Método Sintético.- Este método será empleado para sintetizar toda la información teórica en diagramas, que permitan el fácil manejo de datos para obtener resultados esperados.

Investigación bibliográfica.- Se utilizará información obtenida de libros, revistas y documentos en general, mediante una lectura científica, utilizando la técnica de fichaje y acudiendo a las bibliotecas, constituyendo un punto de partida para la realización del proyecto de investigación.

Investigación de Campo.- Esta información será obtenida a través de las técnicas de entrevistas y encuestas, que serán aplicadas a personal o empresas que elaboren productos similares al proyecto, con la finalidad de investigar los hechos e indicadores de nuestro problema y así establecer conclusiones valederas para el proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

En América Latina el 25% de empleo formal aportan las pequeñas empresas, se estima que el 16% del producto interno bruto es generado por esta región y que existen alrededor de 6.2 millones de unidades económicas de diverso tamaño en los países de la zona.

En Ecuador, las PYMES ha sido históricamente para la sociedad, actores importantes en la concepción de empleos y proveedores de bienes y servicios más primordiales, además han generado el 74% de las plazas de trabajo siendo un gran motor de empleo, debido a que provee vacantes a gran parte de los trabajadores de ingresos medios y bajos.

La micro y pequeña empresa suele ser de carácter personal o familiar, operando con los recursos económicos financiados por sus ahorros personales (67,1%) o a préstamos realizados a familiares o amigos (12,6%), e instituciones financieras (8%) suelen ser la segunda fuente de financiamiento utilizada por los pequeños empresarios, con orientación en las áreas de producción, comercio o servicios.

Para la mayoría de los pequeños empresarios esta es su actividad primordial y por lo tanto los ingresos de la empresa son muy importantes, por lo que constituye la totalidad de entrada de dinero para la familia.

La provincia de Imbabura cuenta con micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción de varios productos, tales como la fabricación de muebles de madera que son realizados por artesanos de la parroquia

de San Antonio de Ibarra, en la que son talladas por la gran mayoría de los habitantes del lugar con excelentes acabados y técnicas adquiridas hereditariamente.

Además en la ciudad de Ibarra existen talleres de carpintería, que no cuentan con una infraestructura adecuada para la producción de muebles óptimos y de excelente calidad, para la venta a precios justos, además no existen las herramientas idóneas que permitan el buen desenvolvimiento, de tal forma que aun teniendo un talento humano capacitado no puedan entregar a la sociedad productos de calidad a precios bajos.

Por tal razón la realización del diagnóstico que permita conocer la situación actual del sector empresarial mueblero de la ciudad de Ibarra, para conocer la viabilidad económica-financiera del proyecto.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

La industria de carpintería y del mobiliario de madera es una de las actividades más antiguas de la humanidad, aproximadamente desde los años (2680-2407 A.C.) y ha ido evolucionando a lo largo del tiempo a medida que se desarrollaba la actividad industrial, permitiendo, los avances tecnológicos, adaptarse a las materias primas disponibles y a las necesidades del mercado.

Hay que referirse que en los antepasados se realizaba grandes obras en madera por los artesanos egipcios, hábitos sociales seguidos más tarde por la cultura griega y romana, y transmitidos a través de los tiempos, según los gustos de la época y las materias primas disponibles.

La industria del mueble es básica en la economía de los países industrializados, representando entre el 2 y el 4% del valor de la producción de la industria manufacturera, en torno al 2% del PIB y el 2,2% de la capacidad de generación de empleo.

El Ecuador tiene gran variedad de condiciones ecológicas debido a la presencia de la cordillera de los Andes y también a la corriente fría y seca de Humboldt, a las cuales se debe la vegetación.

La mayor parte de bosques se encuentran en la región Oriental y Amazónica.

1.3 NORMATIVAS LEGALES DE LA INDUSTRIA MUEBLERA

En los últimos 30 años, la protección de la salud de los humanos y la responsabilidad ambiental han sido preocupaciones prioritarias para las naciones industrializadas en el mundo.

En la actualidad las normas de calidad son necesariamente para toda actividad económica, por ello las organizaciones crean estas normas en el mundo, con el fin de alcanzar el éxito en su aplicabilidad.

A nivel mundial existen normas tales como las ISO 9000 e ISO 14000, que son las que regulan la calidad, con controles exhaustivos, asegurándose que todos los procesos intervenidos en la fabricación de un producto operen dentro de estas normas previstas, para considerar a una empresa de calidad y excelencia.

La empresa que establezca estas normas, asegura a los clientes un producto de calidad y diferenciación.

Siendo las normas ISO 14000 un conjunto de documentos de gestión ambiental que, una vez implantados, afectará todos los aspectos de la gestión de una organización en sus responsabilidades ambientales y ayudará a las organizaciones a tratar sistemáticamente asuntos ambientales, con el fin de mejorar el comportamiento climático y las oportunidades de beneficio económico.

1.4 DATOS SOCIO-DEMOGRÁFICOS

1.4.1 Historia de la Ciudad de Ibarra

La Villa de San Miguel de Ibarra es fundada el 28 de Septiembre de 1606 por el Capitán Cristóbal de Troya, mediante el Poder concedido por el Presidente de la Real Audiencia de Quito de ese entonces, Don Miguel de Ibarra, llamada San Miguel de Ibarra en honor a su patrono el Arcángel San Miguel.

1.4.2 Situación Geográfica

La ciudad de Ibarra se encuentra ubicada al Norte del país, a 115 Km. al suroeste de Quito y 125 Km. al norte de Tulcán, con una altitud de 2.192 metros sobre el nivel del mar, una población de 181.856 habitantes aproximadamente según el censo del año 2010, su latitud bordea los 00° 21' N y su longitud 078° 07' O.

1.4.3 División Política

El cantón Ibarra, cuya capital es San Miguel de Ibarra, está constituida por cinco parroquias urbanas (El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa de Priorato) y siete rurales (Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio), con una superficie total de 1.162,19 km², una densidad poblacional de 131,87 hab/Km² en el cantón, 2.604 hab/Km² en el área urbana y 39,1 hab./Km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre una superficie de 41,68Km², la zona rural incluida la periferia de la cabecera cantonal cubre una superficie de 1.120,51 Km².

1.4.4 Población

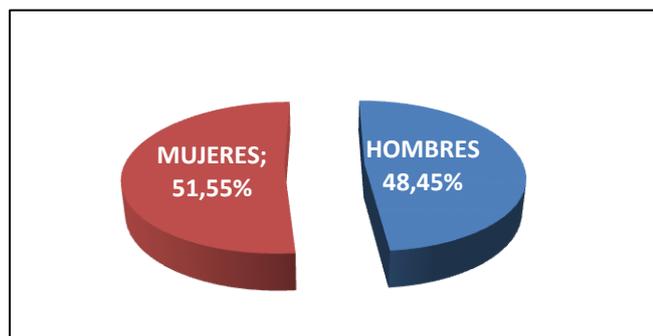
La población total del Cantón Ibarra al año 2010 alcanza los 181.175 habitantes aproximadamente, de la cuál 131.856 habitan en el sector urbano y 49.319 en el sector rural, que en porcentaje corresponde al 72,77% urbano y 27,22% rural respectivamente. El 51,55% corresponde a mujeres y 48,45% a hombres, según datos establecidos en el último censo del año 2010.

Cuadro N° 1
Población del Cantón Ibarra Censo INEC 2010

POBLACION DEL CANTÓN IBARRA CENSO 2010			
AREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	181.175	87.786	93.389
URBANA	131.856	63.882	67.959
RURAL	49.319	23.895	25.420

Fuente: INEC 2010

Gráfico N°1
Población por sexo



Fuente: INEC 2010

1.4.4.1 Población Económicamente Activa –PEA

Este indicador corresponde a la población que participa en la producción de bienes y servicios, integrando por géneros que se describe en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 2
Población económicamente activa e inactiva del Cantón Ibarra y sus parroquias - Provincia de Imbabura

CANTÓN	PARROQUIA		PEA	PEI	Total
IBARRA	AMBUQUI				
		Hombre	1.385	738	2.123
		Mujer	841	1.382	2.223
		Total	2.226	2.120	4.346
	ANGOCHAGUA	Hombre	723	498	1.221
		Mujer	438	992	1.430
		Total	1.161	1.490	2.651
	CAROLINA				
		Hombre	806	337	1.143
		Mujer	252	773	1.025
		Total	1.058	1.110	2.168
	IBARRA	Hombre	35.910	17.923	53.833
		Mujer	27.960	31.704	59.664
		Total	63.870	49.627	113.497
	LA ESPERANZA	Hombre	1.892	1.033	2.925
		Mujer	853	2.046	2.899
		Total	2.745	3.079	5.824
	LITA	Hombre	893	369	1.262
		Mujer	306	799	1.105
		Total	1.199	1.168	2.367
	SALINAS	Hombre	464	221	685
		Mujer	250	439	689
		Total	714	660	1.374
	SAN ANTONIO	Hombre	4.622	2.296	6.918
		Mujer	2.887	4.333	7.220
		Total	7.509	6.629	14.138
	TOTAL	Hombre	46.695	23.415	70.110
Mujer		33.787	42.468	76.255	
Total		80.482	65.883	146.365	

Fuente: INEC 2010

1.4.5 Clima

La ciudad de San Miguel de Ibarra se encuentra ubicada en la denominada región Interandina. Existen en esta región dos estaciones lluviosas, de febrero a mayo y de octubre a noviembre, con una primera estación seca muy marcada entre junio y septiembre, y con una segunda menos acentuada en diciembre-enero.

Por otra parte, en las regiones situadas sobre los 3500 m de altura, se observan frecuentes neblinas y las lluvias son generalmente de larga duración y débil intensidad. El clima es caliente llega a los 35° C y clima frío, baja hasta los 4° C. Imbabura cuenta con un agradable clima seco y una temperatura promedio anual que oscila alrededor de los 18° C. Fuente: INAMHI.

1.5 ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

El progreso socio-económico y continuo de la ciudad de Ibarra, involucra la participación decidida de todos los actores que viven en ella, es así como: el sector público y el sector privado.

La ciudad de Ibarra posee la siguiente clasificación de las actividades económicas y empresariales:

1.5.1 Sector Agropecuario

1.5.1.1 Pecuario

Comprende la cría del ganado vacuno, equino, porcino y bovino como una actividad de este cantón.

1.5.1.2 Agricultura

Encierra a la siembra y cosecha de productos agrícolas que ofrecen los agricultores a diferentes mercados de la ciudad, es considerada para la ciudad como una de las actividades económicas más relevantes.

1.5.2 Sector Industrial

1.5.2.1 Artesanales

Comprende la producción de artesanías manuales, tradicionales y folclóricas de diversos grupos de artesanos de cada sector de la Provincia y de la ciudad.

1.5.2.2 Metalmecánica

Está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc. Cabe señalar que este sector es importante en la microempresa de Provincia de Imbabura y de la ciudad de Ibarra.

1.5.2.3 Textiles y Confecciones

Se caracteriza por la elaboración de ropa con productos de tela y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional.

1.5.2.4 De la construcción

Considerado como un sector de producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción, tales como: ladrillos, bloques, adoquines y otros materiales necesarios en la construcción de inmuebles

1.5.2.5 Maderero Forestal

Comprende al sector maderero como una actividad de fabricación de productos elaborados en madera como artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios que sirven en la construcción.

1.5.2.6 Producción de Lácteos

Se encuentran constituidos como una industria de lácteos que produce productos como la leche, los quesos, el yogurt y otros derivados de la leche.

1.5.2.7 Tababuela

En el cantón Ibarra existe la Industria Azucarera Tababuela que elabora el producto de primera necesidad como es la azúcar, reconocida a nivel nacional e internacional.

1.5.3 Sector Servicios

1.5.3.1 Servicios Turísticos

La belleza escénica natural y cultural de la provincia Imbabura se pone de notorio en sus lagos, lagunas, montañas, ríos, artesanía, grupos étnicos, música, danza y gastronomía, todo esto reunido con la amabilidad de su gente y el mejor clima del Ecuador.

El desarrollo de nuevas alternativas de servicios turísticos, así como el turismo comunitario, el turismo de hacienda, el turismo ecológico, el turismo de aventura, el turismo cultural, el turismo gastronómico, son productos que siempre existieron y que invitamos a disfrutar y explotar detalladamente. En la ciudad de Ibarra su gente han desarrollado actividades industriales, comerciales, empresariales y culturales vinculadas con el turismo, llegando a posicionarla como una de las “ciudades turísticas” del Ecuador.

1.5.3.2 Alimenticio

Este sector se encuentra constituido por restaurantes, cafeterías, hoteles, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos, almuerzos, meriendas y platos típicos. Las culturas indígenas y mestizas, han creado en conjunto, múltiples recetas y se han prestado durante siglos sus saberes. Desde entonces Ibarra cuenta con una múltiple gama de sabores y colores en su gastronomía, de los cuales, se presentan algunas de las variedades gastronómicas de la Ciudad Blanca:

- a) Helados de Paila, nogadas y arropo de mora.
- b) Empanadas de morocho, humitas, quimbolitos,
- c) Caldo de patas,
- d) Tortillas con caucára,
- e) Papas con cuero, fritada, hornado, entre otras delicias que se ofrece en la ciudad.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico técnico situacional externo con el fin de determinar la situación actual de la producción y comercialización de muebles de madera, en la ciudad de Ibarra.

1.6.2 Objetivos Específicos

- Establecer los antecedentes históricos referentes a la industria mueblera.
- Estudiar la normativa legal vigente con relación al proyecto.
- Analizar datos socio-demográficos del cantón de Ibarra.
- Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.

1.7 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Las variables sujetas a la evaluación y medición y relación a los objetivos propuestos son los siguientes:

- Antecedentes históricos de la industria mueblera.
- Normativas legales
- Datos socio-demográficos
- Aspectos socioeconómicos

1.8 INDICADORES

- Datos históricos
- Reglamentos y leyes
- Datos sociales y poblacionales
- Actividades económicas.

1.9 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICO

Con la identificación de las variables y los indicadores se estructuró la Matriz de Relación Diagnóstico en las que se determina las técnicas, la población meta, el objetivo de cada variable, sus indicadores y la fuente de recolección de datos.

Cuadro N°3
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICO

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> Establecer los antecedentes históricos referentes a la industria mueblera. 	<ul style="list-style-type: none"> Antecedentes históricos de la industria mueblera. 	<ul style="list-style-type: none"> Datos históricos 	<ul style="list-style-type: none"> Investigación bibliográfica Documental De campo.
<ul style="list-style-type: none"> Estudiar la normativa legal vigente con relación al proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> Normativas legales 	<ul style="list-style-type: none"> Reglamentos y leyes 	<ul style="list-style-type: none"> Investigación Documental
<ul style="list-style-type: none"> Analizar datos socio-demográficos del cantón de Ibarra. 	<ul style="list-style-type: none"> Datos socio-demográficos 	<ul style="list-style-type: none"> Datos sociales y poblacionales 	<ul style="list-style-type: none"> Referencias estadísticas
<ul style="list-style-type: none"> Determinar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse. 	<ul style="list-style-type: none"> Aspectos socioeconómicos 	<ul style="list-style-type: none"> Actividades económicas. 	<ul style="list-style-type: none"> Encuestas Observación directa

Elaborado por: La autora

1.10 FUENTES DE INFORMACIÓN

1.10.1 Información Primaria

Las técnicas aplicadas para levantar la información primaria fueron la encuesta y la entrevista, las cuales permitieron recolectar datos acerca de las preferencias y necesidades de los clientes de los almacenes de muebles, de la misma manera se obtuvo información de las empresas productoras de los muebles de madera, acerca de la materia prima aplicada y la calidad de fabricación que estas utilizan, además de constatar los estrategias administrativas que se aplican para el logro de cumplimiento de los objetivos que estas establecen.

1.10.2 Información Secundaria

Se utilizó esta técnica para recopilar datos referentes a los sectores económicos, a la población económicamente activa y otros aspectos considerados importantes para el proyecto como la revisión de literaturas de libros, folletos, revistas e internet que se interrelacionan con el mismo.

1.11 DIAGNÓSTICO EXTERNO

Como parte del diagnóstico externo y luego de haber determinado varias características del entorno en donde se aplicará el proyecto; a continuación se expone la información recogida sobre las cuatro variables: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riegos, que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo proyecto.

1.11.1 Aliados

- Predisposición de la colectividad ibarreña que tienen con el producto y la implementación de la pequeña empresa productora y fabricante de mueble de madera, resultado obtenido en la aplicación de las encuestas.

- La materia prima garantizada con la obtención de certificaciones de calidad y normativas legales que rige las normas ambientales en la producción de los muebles de madera.
- Necesidad del sector empresarial que exista en la ciudad de Ibarra una empresa que brinde productos de calidad a precios accesibles.
- Los almacenes comercializadores de muebles de madera de la ciudad de Ibarra serían consideradas como aliados ya que son un medio más para la venta de los productos.
- Convenio de trabajo con los artesanos de San Antonio dedicados a producir muebles.
- La población del cantón de Ibarra en su gran mayoría tiene preferencia en adquirir muebles realizados en madera, por lo que elaborando productos de calidad, variedad y precios económicos, tendría mayor demanda, lo que generaría a su vez fuentes de trabajo y mayores ingresos.
- La infraestructura adecuada para la implementación del proyecto.

1.11.2 Oponentes

- La existencia de empresas que compiten con productos sustitutos o similares en lugares centrales de la ciudad de Ibarra.
- La cultura de adquirir productos de costos muy bajos pero que son de mala calidad, por no tener el conocimiento de compra y no disponer de suficiente recursos económico.
- La mayoría de empresas son familiares y no manejan técnicamente administración.

1.11.3 Oportunidades

- Su producto es competitivo y su crecimiento es constante.
- Posicionamiento en el mercado local.
- A los clientes les atrae la diferenciación por lo que los diseños son acorde a las exigencias del pedido.
- Los productos realizados con madera tienen gran acogida en el mercado de la ciudad de Ibarra.
- Demanda progresiva de los muebles de madera en la ciudad de Ibarra.
- La oportunidad que brinda las empresas de financiamiento con proyectos de producción en colocar créditos para solventar la inversión que genere en la implementación de la pequeña empresa.

1.11.4 Riesgos

- La inestabilidad política y económica del país afecta a los sectores productivos empresariales especialmente a los que recién comienzan su actividad económica.
- Incremento del número de competidores en el cantón de Ibarra, que puedan poner en riesgo la estabilidad de la empresa mueblera.
- La inestabilidad socioeconómica no solo afectando a la población de la ciudad de Ibarra, sino a todas las empresas de este cantón.
- Polémicas de la Ley Forestal que impida la compra de la materia prima.

1.12 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN

Una vez realizado el diagnóstico técnico situacional y el diagnóstico externo se determina que en la ciudad de Ibarra existen las condiciones necesarias para la implantación de un proyecto económico productivo, porque la colectividad ibarreña tiene buena predisposición para trabajar con el proyecto lo que admitirá tener una demanda progresiva de los muebles de madera y así poder trabajar con organizaciones públicas y privadas, manteniendo certificaciones de calidad hacia los productos.

Por lo anteriormente expuesto, se posibilita la ejecución del Proyecto con el siguiente tema: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA FABRIMUEBLES DE MADERA EN LAUREL Y CLAVELLINA EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA

2.1.1 La Madera

Según la página <http://www.arqhys.com/la-adera.html> (2012) define a la madera: “Un conjunto de tejidos orgánicos que forman la masa de los troncos de los árboles, desprovistos de corteza y hojas”.

Es un material empleado en la construcción desde la antigüedad, su aspecto es de gran importancia en la decoración, ya sea como revestimiento o para la fabricación de muebles.

Sus principales propiedades son la resistencia, la dureza, la rigidez y la densidad, es fácil de trabajar y posee cualidades acústicas y térmicas. Entre sus desventajas se encuentran: la combustibilidad, la putrefacción y la inestabilidad volumétrica.

2.1.1.1 Estructura de la madera

Según nos indica la página web <http://www.arqhys.com/la-madera.html>, (2012), sobre la estructura de la madera se encuentra constituida por un conjunto de células tubulares de forma y longitud muy variables.

Al realizar un corte se identifica:

Médula: Parte central del tronco. Constituido por tejido flojo y poroso.

Durámen: Madera de la parte interna, de mayores resistencias

Albura: Madera de la sección externa del tronco, de color más claro.

Corteza: Capa exterior que sirve para proteger los tejidos.

2.1.1.2 Tipos de maderas

Dentro de los tipos de madera existentes según la página de internet <http://www.consumer.es> existen los de mayor calidad y precio. Este tipo de maderas se puede clasificar en maderas duras y blandas, de acuerdo al grado de calidad y resistencia, así como del árbol del cual provienen:

Maciza dura.- Estas maderas son las que se utilizan principalmente en la creación de los muebles de mayor calidad. Son extraídas de los árboles de crecimiento lento lo que las hace a su vez más caras.

Los principales tipos de madera dura son: *Laurel, roble, nogal, cerezo, olivo, fresno, castaño, caoba, cedro, haya.*

Maciza blanda.- nos referimos a maderas que presentan una mayor ductilidad y no a que posean menos resistencia. Estas maderas son las que proceden de coníferas, perennes y árboles de crecimiento rápido. Son de los tipos de madera que se ubican entre las más ligeras y de menor costo, así como las que son producidas en mayor cantidad.

Los principales tipos de madera blanda son: *Pino, álamo, abedul, aliso, alnus glutinosa, alnusincana.*

2.1.1.3 Proceso de obtención de la madera

Según la página web <http://www.tecnidisenio.com>, en el proceso para la obtención de la madera, permitirá obtener la materia prima para la elaboración de los muebles de madera.

- **Apeo, corte ó tala:** En este proceso intervienen los leñadores que con las moto sierras cortan el árbol y le quitan las ramas, raíces y empiezan a quitarle la corteza para que empiece a secarse.
- **Transporte:** Es la 2ª fase y es en la que la madera es transportada desde su lugar de corte al aserradero.
- **Aserrado:** En esta fase la madera es llevada a unos aserraderos.
- **Secado:** Proceso en el cual la madera recibe el sacado ya se natural o artificial, este proceso es muy importante ya se mide la calidad y el buen estado,

2.1.2 Muebles de Madera

2.1.2.1 Concepto

NUTSCH W. (2000). Pág. 349 Define: “Los muebles son enseres o artículos de utilidad para alojar materiales, para cumplir funciones, para sentarse o para descansar”.

2.1.2.2 Clasificación de mueble

- ***Por el material o ejecución.-*** Muebles de madera, mimbre, plástico, metal, tapizados, de estilo
- ***Por la función.-*** Muebles receptáculo, muebles pequeños, muebles para yacer, muebles para sentarse.
- ***Por su utilización en la habitación.-***Muebles sueltos, muebles sistemáticos.
- ***Por su construcción.-*** Muebles de cuerpo, Estanterías, Mesas.
- ***Por su lugar de utilización.-*** Muebles de cuarto de estar, de cocina, de colegio, de hospital, de laboratorio, de jardín y de oficina.

2.2 EMPRESA

2.2.1 Definición de Empresa

ZAPATA, Pedro; (2008), Pág. 5. Define: “La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, a los estados y a la sociedad”.

En síntesis, y teniendo en cuenta la definición anterior, se plantea la siguiente **definición de empresa**:

La empresa es una entidad conformada por elementos tangibles e intangibles todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y comercialización de un bien y/o servicio para satisfacer necesidades y deseos comerciales en la sociedad, con la finalidad de obtener lucro o beneficio.

2.2.2 Clasificación de las Empresas

La clasificación de las empresas según ZAPATA, Pedro; (2008), se realiza bajo los siguientes criterios:

Según su naturaleza	Según el sector o procedencia del capital	Según la integración del capital o número de socios
<ul style="list-style-type: none">• Industriales: transforman materias primas en nuevos productos.• Comerciales: compra y venta de productos, intermediarias.• Servicios: generación y ventas de productos intangibles.• Agropecuarias: explotan productos agrícolas y pecuarios.• Mineras: explotan los recursos del subsuelo.	<ul style="list-style-type: none">• Públicas: el capital pertenece al sector público.• Privadas: el capital pertenece al sector privado.• Mixtas: el capital es público y privado.	<ul style="list-style-type: none">• Unipersonales: el capital es el aporte de una sola persona.• Sociedades: aporte de personas jurídicas o naturales Sociedad de personas Sociedad de capital• Sociedades mixtas• Sociedades sin ánimo de lucro.

Fuente: ZAPATA Pedro

2.2.3 Pequeña Empresa

2.2.3.1 Definición

Según la página web www.promonegocios.net (2007) define:
"La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad".

De la definición anterior puede resumirse diciendo que la pequeña empresa es una organización independiente cuyo número de empleados y su valor anual de ventas no excede una determinada cantidad.

La empresa individual es aquella persona física que realiza de forma habitual, en nombre propio, por si o por medio de representante, una actividad económica (comercial, industrial, de servicios o profesional), asumiendo la titularidad de los derechos y las obligaciones de dicha actividad y asume la administración, riesgos y beneficios de la actividad.

Todas las deudas con terceras personas (naturales o jurídicas) contraídas por la empresa es responsabilidad total de la persona o representante.

2.2.3.2 Ventajas de la Pequeña Empresa:

La pequeña empresa tiene sus ventajas según la página <http://www.promonegocios.net> en comparación con las medianas y grandes empresas.

Como se verá a continuación:

- Tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías más grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor.
- Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.
- Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados.
- La pequeña empresa brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.
- La pequeña empresa, en un mundo agobiado por la pobreza y la necesidad, tiene la capacidad no solo de mitigar el sufrimiento, sino también de crear una clase media sólida, generar una base impositiva segura y fomentar la estabilidad social.

2.2.3.3 Desventajas de la Pequeña Empresa:

Como es natural, paralelamente a las ventajas, la pequeña empresa tiene también sus desventajas, como se detalla a continuación:

- Los emprendedores de pequeñas empresas, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.
- En la primera etapa, los emprendedores de pequeñas empresas suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos).
- Las pequeñas empresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de

recursos económicos, capacidad y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.

- Las pequeñas empresas tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras.
- Las pequeñas empresas tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.

2.2.4 Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) es una persona jurídica con patrimonio propio y distinto al del titular, el titular es siempre una persona natural, la EIRL realizan actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría). Las EIRL están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas (S.A.), por ejemplo bancos y compañías de seguros.

Su administración corresponde al titular, quien representa a la **EIRL** judicial y extrajudicialmente, con todas las facultades de administración y disposición; esto sin perjuicio de la posibilidad de otorgar mandatos.

2.2.4.1 Características de empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL).

Entre las características de una E.I.R.L. tenemos las siguientes:

- 1) Es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal; esto que aparte de usted no es posible la incorporación de uno o más socios; hacerlo significa que esta empresa se transforme automáticamente en una sociedad mercantil siéndole aplicable lo dispuesto por la Ley de Sociedades vigentes;

- 2) La responsabilidad de la empresa está limitada al patrimonio esto es que la responsabilidad de la pequeña empresa está limitada al patrimonio que el propietario aporto, en caso el titular de la empresa no responde con su patrimonio personal ante alguna obligación de la empresa. No arriesga su patrimonio personal.
- 3) Se constituye para la formalización y el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeñas empresas;
- 4) Puede adoptar un nombre que le permita individualizarla, seguida de las siglas E.I.R.L;
- 5) Los órganos de la empresa son:
 - El titular, que como dueño se constituye en la máxima autoridad de la empresa y como tal tiene a su cargo la decisión sobre los bienes y las actividades.;
 - La gerencia, que es el órgano encargado de la administración y representación de la empresa;
 - Cabe la posibilidad de que el titular asuma el cargo de gerente de la empresa. En este caso el dueño adquiere los deberes y responsabilidades de ambos cargos y adquiere la denominación de Gerente General;
- 6) El patrimonio de esta empresa lo constituyen:
 - Los bienes no dinerarios como ejemplo muebles, equipos, enseres y maquinarias;
 - Los bienes dinerarios, que es el efectivo;
 - Los bienes mixtos, que son aquellos que pueden ser valorados económicamente y transferidos al patrimonio de la empresa.

- 7) Su constitución es por escritura pública por lo que adquiere personalidad jurídica desde su inscripción en los Registro Públicos;
- 8) El domicilio de la empresa es el lugar señalado en el Estado.
- 9) Que el número de trabajadores no sea mayor de CINCUENTA (50);

2.3 ESTUDIO DE MERCADO

BACA, Gabriel; (2010), Pág. 7. Afirma: *“Estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”*.

De la definición anterior puede resumirse diciendo que el estudio de mercado es un proceso de identificar, analizar las necesidades y los deseos de los consumidores, con la finalidad de tomar buenas decisiones en un mercado específico.

2.3.1 Producto

ARBOLEDA, Germán; (2008), Pág. 49. Afirma: *“El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción”*.

Un producto es un bien o servicio que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer una necesidad o deseo y lograr con los objetivos propuestos.

2.3.1.1 Clasificación de los productos

Según la página web <http://www.promonegocios.net> (2006), *En primera instancia, todos los productos se dividen en tres grandes categorías que dependen de las intenciones del comprador o el tipo de uso y su durabilidad y tangibilidad.*

En ese sentido, se clasifican de la siguiente manera:

- **Productos de consumo:** Están destinados al consumo personal en los hogares
- **Productos de negocios:** La intención de los productos de negocios es la reventa, su uso en la elaboración de otros productos o la provisión de servicios en una organización.
- **Productos según su duración y tangibilidad:** Este tipo de productos está clasificado según la cantidad de usos que se le da al producto, el tiempo que dura y si se trata de un bien tangible o un servicio intangible.

2.3.2 ¿Qué es un mercado?

KOTLER y ARMSTRONG (2003) Pág. 14. Afirma: *“Es un conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o deseo determinado que se puede satisfacer mediante intercambios y relaciones. Así el tamaño del mercado depende del número de personas que sientan la misma necesidad y cuenten con recursos para realizar un cambio”*.

Según la página <http://www.promonegocios.net/mercado/que-es-mercado.html> se define como: “Es un conjunto compuesto principalmente por dos elementos: La oferta y la demanda. Ambos constituyen en las dos fuerzas que mueven el mercado. Sin embargo, deben cumplir algunos requisitos. En el caso de la demanda, debe estar compuesto por compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad o deseo, capacidad económica para satisfacerlo y voluntad para comprar. En el caso de la oferta, debe tener un producto que satisfaga las necesidades de los compradores”.

Del concepto antes mencionado se puede concluir que mercado es un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio, que comparten una determinada necesidad o deseo mediante un proceso de intercambio.

2.3.3 Mercado Meta

KOTLER y ARMSTRONG, (2003), Pág. 255 consideran que un mercado meta: *"Consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir"*.

Según el concepto de este autor el mercado meta es la parte del mercado disponible que la empresa va a dirigir un producto o un servicio, con la finalidad de obtener una determinada utilidad o beneficio.

2.3.4 Segmento de Mercado

Según KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 235 un segmento de mercado se define como: *"Dividir un mercado en grupos más pequeños distintos con compradores con base en sus necesidades, características o comportamientos y que podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos"*.

De acuerdo al concepto citado se puede establecer que segmento del mercado significa que un grupo de personas tiene características homogéneas en cuanto a sus deseos, de esta manera se puede identificar el mercado meta del proyecto.

2.3.5 Selección de Mercado

Según KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 235 *"Es un proceso de evaluación del atractivo de cada segmento de mercado y selección de los segmentos en los que ingresará"*.

2.3.6 Posicionamiento en el Mercado

Según KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 235 *"Es hacer que un producto ocupe un lugar claro distinto y deseable en relación con los productos de la competencia en las mentes de los consumidores metas"*.

2.3.7 Oferta

ARBOLEDA, Germán; (2008), Pág. 52 Dice: *“El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios”*.

Según el concepto antes mencionado, la oferta es la cantidad de los bienes y servicios que los productores están dispuestos a poner en el mercado en un tiempo y a precios determinados.

2.3.8 Demanda

ARBOLEDA, Germán; (2008), Pág. 51. Afirma: *“Demanda es la expresión de la forma en la cual la comunidad desea sus recursos, con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción”*.

Partiendo de este concepto, la demanda constituye en la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir, satisfaciendo sus las necesidades o deseos.

2.3.8.1 Demanda Potencial Insatisfecha

BACA, Gabriel. (2006). pág. 51. *“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”*.

La demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que la demanda no alcanza a consumir, por tanto ningún producto actual puede satisfacer si las condiciones de mercado son las mismas. Cuando existe una demanda insatisfecha en cualquier producto o servicio es oportunidad de iniciar un negocio.

2.3.9 Precio

ARBOLEDA, Germán; (2008), Pág. 53. Afirma: *“El precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el mercado, es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos”*.

Del concepto antes mencionado se puede concluir que el precio es la cantidad de dinero de un producto o servicio ofrecido en el mercado, el mismo que se lo puede fijar de acuerdo a las condiciones de oferta y la demanda, estructura del mercado.

2.3.10 Comercialización

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.56. Afirma: *“La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios”*.

Según el concepto se puede establecer que la comercialización es un proceso en el que los compradores y vendedores realizan movimientos de bienes y servicios, **para cumplir los objetivos de una empresa y llegar los bienes hasta el consumidor.**

2.3.10.1 Canales de Comercialización

Según KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 399 define: *“Un canal de distribución desplaza bienes y servicios de los productores a los consumidores y elimina las brechas importantes de tiempo, lugar y posición que separan los bienes y servicios de quienes lo usarán”*.

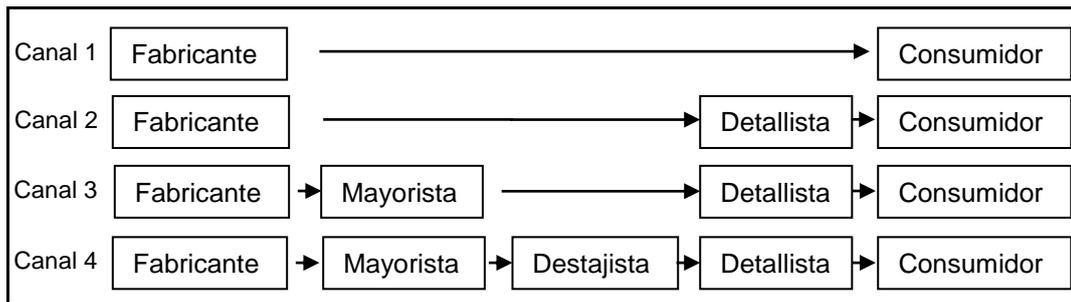
El mismo autor expresa que los canales de distribución se pueden describir según el número de niveles de canal que interviene en ellos.

Canal 1, llamado **canal de marketing directo**, no tiene niveles de intermediarios. Este canal consiste en una empresa que vende directamente a los consumidores.

Canal 2, llamado **canales de marketing indirectos**, contiene nivel de intermediarios.

En el canal 3 contiene dos niveles de intermediarios, un mayorista y un detallista.

El canal 4 contiene tres niveles de intermediarios.



Fuente: KOTLER y AMSTRONG

2.3.10.2 Propaganda o Publicidad

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.57. Afirma: *“Propaganda es cualquier forma pagada de presentación o promoción impersonal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”*.

Realizando un análisis de la promoción es un conjunto de técnicas aplicadas con métodos con el fin de acercarse a los clientes con los bienes y/o servicios y lograr los objetivos de la empresa y la publicidad es una forma de comunicación hacia grandes grupos humanos, teniendo una venta directa hacia con los clientes.

2.3.10.3 Internet

Según KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 26 *“Es una inmensa trama pública de redes de computadoras que vincula a usuarios de todo tipo en todo el mundo entre sí, con un depósito de información asombrosamente grande”*.

La internet constituye una gran autopista de información.

2.4 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico permite determinar el tamaño de una nueva unidad productiva, el sitio donde debe ubicarse y los procesos de producción, infraestructura física, inversiones y talento humano requeridos para su operación.

2.4.1 Tamaño del Proyecto

BACALLA Carlos (2004), manifiesta que: *“Es la capacidad de producción de bienes o la cobertura de los servicios que tendrá el proyecto en un periodo de referencia”*.

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad a instalarse y a la capacidad de la maquinaria que se requiere para producir un bien o servicio.

Según el mismo autor el tamaño también se puede considerar por:

- Número de puestos de trabajo entregados.
- Valor total de la inversión o de los activos totales.
- El área física ocupada
- Participación en el mercado
- Niveles de ventas alcanzados
- Número de turnos diarios
- Número de días de trabajo al año.

2.4.2 Localización del Proyecto

Según ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.134 *“Las fuerzas locacionales son los factores que influyen en la decisión de la localización del proyecto”*.

Se pueden reunir en los siguientes tres grupos:

- La suma de los costos de transporte de insumos y productos.

- La disponibilidad y costos relativos de la mano de obra y de los insumos.
- Los factores ambientales.

2.4.2.1 Macro localización

La macro localización tiene por objetivo determinar la región o territorio en donde el proyecto tendrá afluencia, es decir establece las características de un lugar alternativo en donde se pueda instalar la pequeña empresa.

Características

- Facilidades y costos del transporte.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos -materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc.
- Localización del mercado.
- Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos.
- Facilidades de distribución, comunicaciones y condiciones de vida
- Leyes y reglamentos para evitar la contaminación del medio ambiente.

2.4.2.2 Micro localización

La micro localización consiste en elegir con exactitud el punto preciso, dentro de la macro zona en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

Características

- Localización urbana, o suburbana o rural
- Transporte del personal, policía y bomberos
- Costo de los terrenos
- Cercanía a carreteras y aeropuertos.
- Disponibilidad de vías férreas
- Cercanía al centro de la ciudad

- Disponibilidad de servicios (agua, energía, gas, servicio telefónico)
- Tipo de drenajes
- Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras
- Disponibilidad de restaurantes, recolección de basuras y residuos
- Características topográficas y condiciones del suelo.

2.4.3 Ingeniería del Proyecto

La ingeniería de un proyecto se refiere a la determinación de aspectos de gran importancia para la ejecución del proyecto como determinar los procesos productivos, la maquinaria a utilizarse, estructurar las obras civiles relacionadas con la infraestructura física, servicios básicos, que se requieren para la correcta consumación del proyecto.

2.4.3.1 Procesos de producción

El proceso productivo es una combinación y acumulación ordenada y dinámica de todos y cada uno de los recursos de que dispone la producción, los mismos que deben ser ordenados, calculados, controlados, registrados y contabilizados adecuada y convenientemente para conseguir así una eficiencia y ahorro de tiempo en las actividades.

- **Sistemas de producción**

La mayoría de los empresarios, principalmente de pequeñas empresas definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores, sin saber si ellos alcanzan a cubrir los costos de sus empresas. La consecuencia inmediata derivada de ésta situación es que los negocios no prosperan, conocer los costos de la empresa es un elemento clave de la correcta gestión empresarial, para que el esfuerzo y la energía que se invierte en la empresa den los frutos esperados.

- **Tipos de sistemas de producción**

Existen tres tipos de sistemas de producción, que son la producción por trabajos o bajo pedido, la producción por lotes y la producción continua, a los cuales se puede agregar un cuarto tipo llamado tecnología de grupos.

Es importante darse cuenta que el tipo de producción dicta el sistema organizativo, y en grado importante la distribución del equipo. Cada tipo de producción tiene características específicas y requieren condiciones diferentes para que sea eficaz su implantación y operación.

- ✓ **Producción por trabajos o bajo pedido**

Utilizan las empresas que producen después de haber recibido el pedido de sus productos. Sólo después del contrato o encargo de un determinado producto, la empresa lo elabora, el producto es ofrecido en el mercado cuando se recibe el pedido, el plan ofrecido para la cotización del cliente es utilizado para hacer un análisis más detallado del trabajo que se realizará.

- ✓ **Producción por lotes**

Utilizan las empresas que producen una cantidad limitada de un producto cada vez, al aumentar las cantidades más allá de las pocas que se fabrican al iniciar la compañía, el trabajo puede realizarse de esta manera. Esa cantidad limitada se denomina lote de producción, estos métodos requieren que el trabajo relacionado con cualquier producto se divida en partes u operaciones, y que cada operación quede terminada para el lote completo antes de emprender la siguiente operación.

Durante la manufactura por lotes existen siempre materiales en reposo mientras se termina de procesar el lote.

✓ **Producción continua**

Este sistema es el empleado por las empresas que producen un determinado producto por un largo período. El ritmo de producción es acelerado y las operaciones se ejecutan sin interrupción. Como el producto es el mismo, el proceso de producción no sufre cambios seguidos y puede ser perfeccionado continuamente.

2.4.3.2 Diagrama de Flujo de Procesos

El flujograma de procesos es un diagrama secuencial empleado en muchos campos para mostrar los procedimientos detallados que se deben seguir al realizar una tarea.

2.4.3.3 Maquinaria y Equipo

Constituyen un conjunto de máquinas y equipos indispensables con el único fin de intervenir directa o indirectamente en la transformación de un producto o de un servicio.

El tipo y cantidad de maquinaria y equipos requeridos se pueden conocer a partir de la información que se tenga sobre el ámbito y tamaño del proyecto y el proceso tecnológico seleccionado.

2.5 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero determina los ingresos que pretende obtener un proyecto en determinados períodos de tiempo y la vez determinar los egresos a realizar como parte de su ejecución, con el fin de obtener la situación financiera y determinar su rentabilidad.

2.5.1 Inversión

TARRÁGO Sabaté (2008), pág. 308 *“La inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa”*

Según la definición anterior la inversión representa la aplicación de dinero a una empresa, de los cuales se espera obtener un rendimiento a futuro.

2.5.1.1 Inversiones Fijas

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág. 38. Afirma: *“Son los activos cuya vida útil es mayor a un año y cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades.”*

Se puede concluir que una inversión fija es un agente importante dentro del estudio económico del proyecto, ya que se precisa la cuantía del recurso capital para llevar a cabo las actividades.

2.5.1.2 Capital de trabajo e inversiones diferidas

YNFANTE, Ramón (2009), Pág. 248. Dice que: *“Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entendiéndose por corto plazo a periodos de tiempo no mayores de un año”.*

BACA URBINA, Gabriel; (2001), Pág. 206. Dice: *“Dentro de las Inversiones Diferidas constan todos los gastos iniciales para la creación de una empresa que los debe realizar un abogado además de los trámites para obtener el registro sanitario; en este rubro también se incluye los gastos del estudio”.*

El capital de trabajo constituye una inversión principal para el comienzo de un proyecto, como pueden ser los gastos de constitución e instalación, permisos de operación, registro sanitario, gastos de estudios, entre otros, todo lo que se requiere para la producción de un bien y/o servicio, hasta cuando el mismo genere los primeros ingresos.

2.5.1.3 Inversión Variable

Corresponde a los costos de producción o a los recursos necesarios para poder obtener el producto final

Por lo que se puede mencionar los elementos que conforman los costos de producción son los siguientes:

Materia Prima

La materia prima son aquellas sustancias usadas en la producción que transforma e incorpora en el producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

Materiales Directos

Materiales directos son todos los identificables en la producción de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración de un producto.

Materiales indirectos

Son todos los materiales que no son identificables en la producción de un producto.

Mano de Obra

Esfuerzo físico y mental empleado por parte del personal para la elaboración de un producto.

- **Directa:** Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración.
- **Indirecta:** Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto.

Costos directos de fabricación

Son aquellos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o en un área específica.

Costos indirectos de fabricación

Son todos aquellos costos diferentes de los materiales directos y la mano de obra directa incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo, tales como los servicios básicos, el mantenimiento de la maquinaria, amortización y depreciación de los activos.

2.5.2 Gastos

POLIMEN, Ralph (2003) considera que los gastos: *“Son los egresos que realiza el empresario para cumplir con las funciones de administrar, vender y financiar”*.

Los gastos constituyen salidas de dinero que utiliza el empresario para la efectuar funciones tales como administrar, vender y financiar.

2.5.2.1 Clasificación de los gastos

- Gastos de producción

Están constituidos por todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo la producción, enfocada a la transformación de un producto, decir, razón de ser de la empresa.

- Gastos de venta

Son los principales gastos que se encuentran relacionado al departamento de ventas o distribución, que te van a permitir comercializar tus productos o servicios.

- Gastos de administración

Son los gastos relacionados con la administración general de la empresa, básicamente al área administrativa y gerencial, y estos no están vinculados de manera directa a la producción.

- Gastos financieros

Son todos los movimientos que lleva acabo la empresa cuando obtiene préstamos de acreedores, pago de intereses, etc.

2.5.3 Costos

POLIMEN, Ralph (2003) define: “*Es el conjunto de gastos incurridos en el periodo y relativos a un producto, servicio, función, referidos a una fase previa a la venta. Es el valor monetario de los recursos que entregan o promete entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren*”.

El costo es el valor monetario que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.).

2.5.3.1 Los costos pueden ser clasificados de diversas formas:

- Según los períodos de contabilidad:

Costos corrientes: aquellos en que se incurre durante el ciclo de producción al cual se asignan.

Costos previstos: incorporan los cargos a los costos con anticipación al momento en que efectivamente se realiza el pago.

Costos diferidos: erogaciones que se efectúan en forma diferida.

- Según la función que desempeñan:

Indican como se desglosan por función las cuentas Producción en Proceso y Departamentos de Servicios, de manera que posibiliten la obtención de costos unitarios precisos: *costos industriales, costos comerciales y costos financieros*

- Según la forma de imputación a las unidades de producto:

Costos directos: aquellos cuya incidencia monetaria en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión (materia prima, jornales, etc.)

Costos indirectos: aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto se necesita una base de prorrateo (seguros, lubricantes).

- Según el tipo de variabilidad:

Costos variables: Son aquellos que cambia o Fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado. Ejemplo Materia prima, comisiones etc.

Costos fijos: Son los que permanecen constantes durante un periodo determinado sin importar si cambia el volumen. , los salarios, depreciación, alquiler etc.

Costos semifijos: Son aquellos que están integrado por una parte fija una parte variable Ejemplo: La mayoría de los servicios públicos. Agua, comunicación, Energía etc.

2.5.4 Balances Estados Proforma

Según la página <http://www.gestiopolis.com/canales>. Menciona:
“Los estados pro-forma son estados financieros proyectados, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro-forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activos, pasivos y capital contable al finalizar el periodo pronosticado”.

Los balances proyectados muestran el cuadro financiero total en ciertos momentos de la vida del proyecto.

2.5.4.1 Balance de Situación Inicial

El balance de situación inicial es un documento contable que muestra las cantidades tentativas de la empresa, con el fin de determinar la situación financiera futura.

2.5.4.2 Balance de pérdidas y ganancias

Documento contable que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado, proporcionando la utilidad neta de la empresa.

2.5.4.3 Flujo de caja

Según JACOME: (2005), Pág. 74 “El flujo de efectivo representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto, tomar muy en cuenta que son datos basados en pronósticos o aproximaciones que en ningún momento constituyen certezas o afirmaciones seguras de los posibles ingresos y egresos del dinero”.

En el flujo de caja representa una entrada y salida de efectivo basado en aproximaciones que en empresa puede tener.

2.5.5 Evaluación Financiera

Los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando están relacionados unos con otros y son comparados con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector, así pudiendo obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa, adicionalmente, permite calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras

2.5.5.1 Costo de Oportunidad

Según los autores POLIMENI, FABOZZI Y ADELBERG pag.25 (1999) define el **costo de oportunidad** de la siguiente manera: *“Cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. Los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida. Puesto que realmente no se incurre en costos de oportunidad, no se incluyen en los registros contables. Sin Embargo, constituyen costos relevantes para propósitos de toma de decisiones y deben tenerse en cuenta al evaluar una alternativa propuesta”.*

Del anterior concepto se propone la siguiente definición de costo de oportunidad Es la búsqueda de la solución más inteligente o más rentable hacia una inversión para ganar dinero con alternativas para la búsqueda de una solución.

2.5.5.2 Valor actual neto (VAN)

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.346. *“El valor actual neto a una tasa de interés i , es la ganancia que genera el proyecto, medida en unidades monetarias actuales”.*

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo. La fórmula del VAN es:

$$\text{VAN} = - \text{Inversión inicial} + \sum \text{FCN}_{(i)}$$

Donde:

FCN= flujo de caja neto proyectado

I= tasa de redescuento

N= tiempo de proyección (5 años).

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es el la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar.

$VAN > 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable.

$VAN = 0 \rightarrow$ el proyecto es rentable

$VAN < 0 \rightarrow$ el proyecto no es rentable.

Entonces para hallar el VAN se necesitan:

- tamaño de la inversión.
- flujo de caja neto proyectado.
- tasa de descuento.

2.5.5.3 Tasa interna de retorno (TIR)

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.349. *“La TIR de un proyecto es la tasa de interés que hace que el valor presente neto del proyecto sea igual a cero. Es la herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada”.*

Si **$VAN(i) = 0$** , entonces **$TIR=i$**

La regla para realizar una inversión o no utilizando la tasa interna de retorno es la siguiente:

- Cuando la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de interés, el rendimiento que obtendría el inversionista realizando la inversión es mayor que el que obtendría en la mejor inversión alternativa, por lo tanto, conviene realizar la inversión.
- Si la tasa interna de retorno es menor que la tasa de interés, el proyecto debe rechazarse.

- Cuando la tasa interna de retorno es igual a la tasa de interés, el inversionista es indiferente entre realizar la inversión o no.

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- Tamaño de inversión.
- Flujo de caja neto proyectado.

La fórmula del TIR es:

$$\text{TIR} = -P + \text{FCN}_{(i)} = 0$$

2.5.5.4 Costo/Beneficio

El costo-beneficio, también llamado índice de rentabilidad se lo define como una lógica basada en el principio de obtener los mayores y mejores resultados con el menor esfuerzo, siendo un planteamiento para tomar decisiones futuras.

2.5.5.5 Periodo de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación indica el plazo que deberá transcurrir hasta que la inversión original se recupera con las utilidades futuras de la empresa, midiendo la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

2.5.5.6 Punto de Equilibrio

ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág.308. *“El punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos provenientes de las ventas son iguales a los costes de operación y de financiación, instrumento para el análisis y decisiones de la empresa”.*

La fórmula del PE es:

$$\text{PE unidades} = \frac{CF}{CT}$$

2.5.6 Fuentes de Financiamiento

Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de efectivo en el corto y largo plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, ya que las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias.

2.5.6.1 Clasificación de las fuentes de financiamiento

La página www.mitecnologico.com/Main/FuentesExternasFinanciamientoLargoPlazo, considera que existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes son: internas y externas.

Fuentes internas

Son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre éstas están:

- a) Aportaciones de los Socios,
- b) Utilidades Reinvertidas
- c) Depreciaciones y Amortizaciones
- d) Incrementos de Pasivos Acumulados
- e) Venta de Activos (desinversiones)

Fuentes externas:

Aquellas otorgadas por terceras personas y son de deudas y capitales tales como:

- a) Proveedoras
- b) Créditos Bancarios

2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional tiene que ver con aspectos como la situación legal, organización, misión, visión, políticas, objetivos organizacionales, valores corporativos, con la organización estructural de una empresa establecida en un proyecto.

2.6.1 Fases Filosóficas

2.6.1.1 Misión

KOTLER y AMSTRONG (2003), Pág. 45 *"La misión es una expresión del propósito de la organización lo que desea lograr en un entorno más amplio"*.

Según el anterior concepto se dice que la misión es un marco de referencia el cual nos indica la razón de ser de la empresa, el motivo por cual existe, y así mismo es un marco de referencia que orienta en la toma de decisiones.

2.6.1.2 Visión

FRIEND, Graham (2008). Pág. 4. *"En la visión se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz"*.

La visión se refiere como se quiere ver la organización en el futuro.

2.6.1.3 Objetivos

Los objetivos son resultados que una empresa pretende alcanzar, o situaciones hacia donde ésta pretende llegar.

Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa, éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la empresa.

2.6.1.4 Valores Corporativos

Los valores corporativos son elementos de la cultura empresarial, que cada compañía tiene ya sea por sus costumbres, actitudes, comportamientos y actuaciones que son asumidas como normas o principios de conducta, logrando una característica distinta a su competencia y generando gran acogida por sus clientes.

2.6.1.5 Normas de Seguridad e Higiene

Las normas de seguridad son medidas tendientes a prevenir accidentes laborales, proteger la [salud del trabajador](#), y motivar el cuidado de la maquinaria, elementos de uso común, herramientas y materiales con los que el individuo desarrolla su jornada laboral.

2.6.1.6 Políticas Empresariales

Las políticas empresariales son decisiones corporativas mediante las cuales se definen los criterios y se establecen los marcos de actuación que orientan la gestión de todos los niveles de la Sociedad en aspectos específicos. Una vez adoptadas, se convierten en pautas de comportamiento no negociables y de obligatorio cumplimiento, cuyo propósito es reducir la incertidumbre y canalizar todos los esfuerzos hacia la realización del objeto social de la Sociedad

2.6.2 Organigrama

Para TERRY, George (2005) considera que: *“Un organigrama es un cuadro sintético que indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales funciones, sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función respectiva”*.

Un organigrama es la representación gráfica de una empresa, con los aspectos importantes de la estructura de la organización.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DEL MERCADO

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La participación de la industria maderera en el sector económico de la provincia de Imbabura constituye un elemento de gran importancia ya que además de generar fuentes de trabajo, permite el crecimiento económico.

Por ello es importante la realización de un estudio de mercado que permita sustentar la viabilidad de crear una pequeña empresa fabricante y comercializadora de muebles de madera, ya que este permite saber la posibilidad económica y comercial, además de conocer las tendencias del mercado local y nacional, antes de la implementación del proyecto.

En el análisis del estudio de mercado se utiliza técnicas que constan de una amplia gama de niveles de profundidad, que permiten realizar un sondeo general y profundo basado en la investigación de campo.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 Objetivos

- Diagnosticar el volumen de oferta y demanda de los muebles de madera en el cantón de Ibarra.
- Determinar el método apropiado que permita efectuar las proyecciones de la demanda y oferta de los muebles de madera.
- Identificar y segmentar el mercado meta de los muebles de madera.

- Establecer con claridad las condiciones o variables del mercado como: oferta, demanda, precios, competencia en el mercado objetivo y canales de comercialización.
- Formular estrategias de comercialización que permitan el ingreso y posicionamiento en local y nacional de los muebles de madera.

3.3 MECÁNICA OPERATIVA

3.3.1 Determinación de la Población

Para el establecimiento de la población se parte de la unidad de análisis, la cual nos permite realizar un diagnóstico externo debido a que nos enfatizamos a ejecutar un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa, productora y comercializadora de muebles de madera.

La población investigada se determinó según los datos del último censo poblacional realizado en el 2010. Según esta fuente el cantón de Ibarra cuenta con una población de 181.175 habitantes, entre urbana y rural. De acuerdo al planteamiento del proyecto utilizaremos solo la población urbana que es de 131.856 habitantes, la misma que será considerada en familias, para la que procederemos a dividir este dato para la tasa promedio de ocupantes por vivienda que corresponde a 3.65 habitantes en la ciudad de Ibarra.

Quedando 36.125 familias en la ciudad de Ibarra, siendo como mercado meta del proyecto el 40% que representa el porcentaje de familias de clase económica media-alta, resultando una muestra de 14.450 familias ibarreñas.

3.3.2 Determinación de la Muestra

Para determinar la muestra de la población se aplicó la siguiente

formula:
$$n = \frac{N * K^2 * J}{e^2 N - 1 + K^2 J}$$

De donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población o Universo

K = Constante que depende del nivel de confianza

Nivel de Confianza 95%

$K = 1.96$

e = Error muestral deseado

$e = 5\%$

J = Varianza = 0.25

$$n = \frac{N * K^2 * J}{e^2 N - 1 + K^2 J}$$

$$n = \frac{14.450 * 1.96^2 * 0,25}{0,05^2 14.450 - 1 + 1.96^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{13.877,78}{36,12 + 0,9604}$$

$n = 374$ unidades

Aplicando la fórmula se obtiene una muestra de la población que es de 374 unidades de población, que fueron aplicadas por el lado de los consumidores.

En cuanto a los productores y comercializadores se realizó un censo, conociendo que la población es menor a 100.

3.4 RESULTADOS OBTENIDOS DE ENTREVISTAS Y ENCUESTAS APLICADAS

3.4.1 Entrevistas

Objetivo: Conocer la existencia de productores y comercializadores de muebles de madera en la ciudad de Ibarra y el volumen de producción resultante.

ENTREVISTA APLICADA A EMPRESAS MUEBLERAS DE LA CIUDAD DE IBARRA

¿Con que madera son elaborados los muebles que fabrica en su empresa?

La madera que la mayoría de las empresas utilizan para la fabricación de los muebles de madera es la de laurel, por su durabilidad y resistencia, las fábricas de San Antonio utilizan la madera de Cedro por su fácil manejo para tallado.

¿De dónde provee la materia prima utilizada para la elaboración de los muebles de madera?

La materia prima principalmente es extraída de la montaña del Oriente y de Santo Domingo de los Tsachilas, pero se considera de más calidad a la madera del Oriente por ser más negra y dura para los trabajos, la madera es adquirida por bloques que aproximadamente tienen un valor de 8 dólares cada uno.

¿Qué clase de muebles fabrica su empresa y con que acabados?

La mayoría de las empresas trabajan bajo pedidos, fabricando muebles con estilo clásico por tener mayor acogida en el mercado, también trabajan con estilo contemporáneo.

- **JUEGOS DE SALA**

¿Cuál es el precio de venta de un juego de sala contemporáneo de 7 puestos?

El precio de venta de un juego de sala contemporáneo de 7 puestos cuesta entre 400 a 1200 dólares en la ciudad de Ibarra.

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de sala de 7 puestos produce y vende?

Las empresas semanalmente producen 3 a 6 juegos de sala contemporáneo de 7 puestos, según la temporada.

¿Cuántos juegos de sala tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

Las empresas fabricantes de muebles de madera en la ciudad de Ibarra con mayor capital tendría la capacidad de aumentar de 10 a 12 juegos de sala la producción aproximadamente.

- **JUEGOS DE COMEDOR**

¿Cuál es el precio de venta de un juego de comedor de 6 puestos?

El precio de venta de un juego de comedor de 6 puestos cuesta entre 300 a 800 dólares en la ciudad de Ibarra.

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de comedor de 6 puestos produce y vende?

Las empresas semanalmente producen 5 a 10 juegos de comedor de 6 puestos y venden la mayoría de los juegos de comedores producidos

¿Cuántos juegos de comedor tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

Las empresas fabricantes de muebles de madera en la ciudad de Ibarra según nuevas inversiones, tienen la capacidad de aumentar a 30 juegos de comedor aproximadamente.

- **JUEGOS DE DORMITORIO CON CAMA DE 2 PLAZAS**

¿Cuál es el precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 2 plazas?

El precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 2 plazas cuesta entre 300 a 700 dólares en la ciudad de Ibarra.

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas produce y vende?

Las empresas semanalmente producen 5 a 10 juegos de dormitorios con camas de 2 plazas y venden según la temporada.

¿Cuántos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

Las empresas fabricantes de muebles de madera en la ciudad de Ibarra según nuevas inversiones, tienen la capacidad de aumentar a 20 juegos de dormitorios con camas.

- **JUEGOS DE DORMITORIO CON CAMA DE 2 PLAZAS $\frac{1}{2}$**

¿Cuál es el precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 2 plazas $\frac{1}{2}$?

El precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 2 plazas $\frac{1}{2}$ cuesta entre 350 a 700 dólares en la ciudad de Ibarra.

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas $\frac{1}{2}$ produce y vende?

Las empresas semanalmente producen 5 a 7 juegos de dormitorios con camas de 2 plazas $\frac{1}{2}$.

¿Cuántos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas $\frac{1}{2}$ tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

Las empresas fabricantes de muebles de madera en la ciudad de Ibarra según nuevas inversiones, tienen la capacidad de aumentar de 10 a 15 juegos de dormitorios con camas de 2 plazas $\frac{1}{2}$.

3.4.2 Encuestas

ENCUESTAS APLICADAS A LOS CLIENTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA CIUDAD DE IBARRA.

La información siguiente releva los datos de las encuestas realizadas a los posibles clientes de los muebles de madera en la ciudad de Ibarra, estas encuestas fueron levantadas en los sectores urbanos tales como: Sagrario, San Francisco, Alpachaca, y San Antonio.

¿Cuál tipo de mueble prefiere para que decore su hogar?

Cuadro de Resultados N° 4

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Muebles de línea Clásica	86	23%
Muebles de línea Contemporánea	288	77%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 2



Elaborado por: La autora

Análisis

Una vez realizada la técnica de la encuesta a las familias de la ciudad de Ibarra, se pudo determinar que en la mayoría tienen preferencia por adquirir muebles de línea contemporánea fabricados en madera y en porcentaje menor los muebles de línea clásica.

¿Aproximadamente hace que tiempo ha adquirido un juego de sala?

Cuadro de Resultados N° 5

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Un año	134	36%
Cinco años	146	39%
Diez años	94	25%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 3



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, se determinó que aproximadamente la mayoría de las familias de nivel económico medio adquieren un juego de sala cada cinco años.

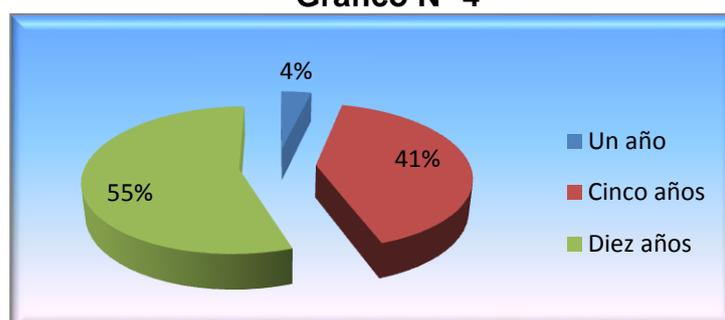
¿Hace qué tiempo compró un juego de comedor?

Cuadro de Resultados N° 6

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Un año	16	4%
Cinco años	152	41%
Diez años	206	55%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 4



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos se logró determinar que el mayor porcentaje de los encuestados adquirieron un juego de comedor hace diez años y en un menor porcentaje hace cinco años.

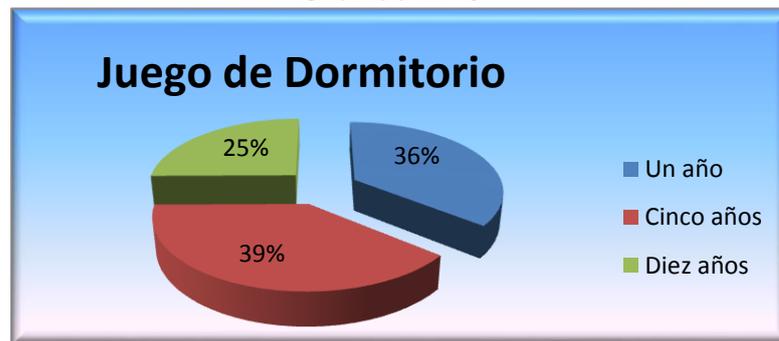
¿Hace que tiempo ha adquirido un juego de dormitorio?

Cuadro de Resultados N° 7

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Un año	136	36%
Cinco años	145	39%
Diez años	93	25%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 5



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos, se determinó que la mayoría de las familias adquieren un juego de dormitorio cada cinco años en un menor porcentaje cada año y muy pocos cada diez años.

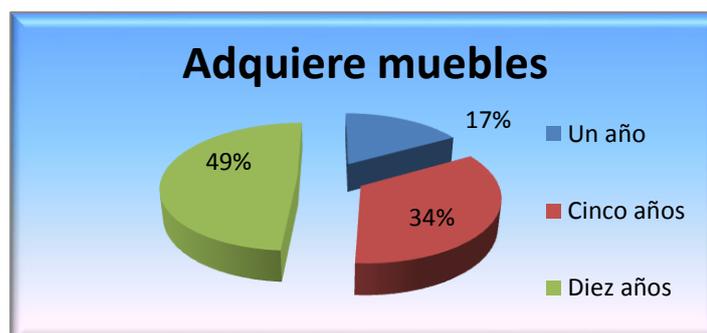
¿Cada que tiempo cambia muebles en su hogar?

Cuadro de Resultados N° 8

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Un año	63	17%
Cinco años	128	34%
Diez años	183	49%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 6



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos, se pudo determinar que la mayoría de las familias ibarreñas cambian sus muebles de su hogar cada diez años, en menor porcentaje cada cinco años y muy pocas familias cada año, por la vida útil de un mueble de madera.

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por juego de sala de 7 puestos?

Cuadro de Resultados N° 9

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
500	71	19%
1.000	137	37%
1.200	166	44%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 7



Elaborado por: La autora

Análisis

Según la gran mayoría de los encuestados determinan que están dispuestos a pagar 1.000 por un juego de sala de 7 puestos con calidad y estilo mientras que en porcentaje menor las familias están dispuestas a pagar 1.200 por las características.

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por juego de comedor de 6 puestos?

Cuadro de Resultados N° 10

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
250	72	19%
400	121	32%
600	181	48%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 8



Elaborado por: La autora

Análisis

Se logró determinar que el mayor porcentaje de los encuestados están dispuestos a pagar por un juego de comedor de 6 puestos 600 dólares si cumple con los requisitos de calidad y elegancia.

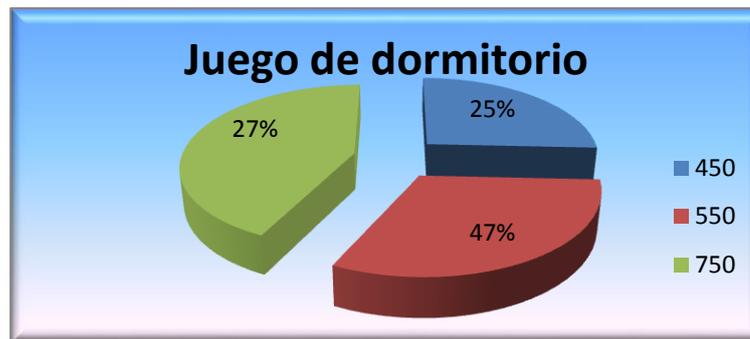
¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de 2 plazas?

Cuadro de Resultados N° 11

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
450	94	25%
550	178	47%
750	103	27%
TOTAL	375	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 9



Elaborado por: La autora

Análisis

En el gráfico N°9 se puede identificar que las familias pueden adquirir un dormitorio con cama de dos plazas hasta los 550 dólares.

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de dos plazas ½?

Cuadro de Resultados N°12

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
450	105	28%
600	174	46%
750	96	26%
TOTAL	375	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 10



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos, el mayor porcentaje muestra que al fabricar un mueble de madera de calidad y gusto las familias están

dispuestas a adquirir por un precio de 600 dólares, en un porcentaje menor por 450 dólares.

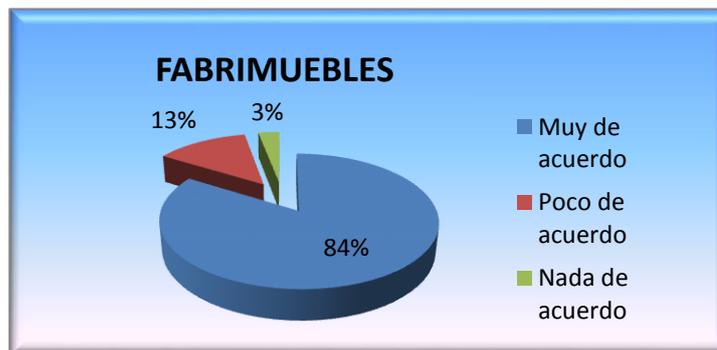
¿Usted está de acuerdo en que se cree una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera en laurel y clavellina, que ofrezca precios cómodos y con un excelente servicio al cliente?

Cuadro de Resultados N° 13

Variables	N° Encuestados	Porcentaje
Muy de acuerdo	11	3%
Poco de acuerdo	47	13%
Nada de acuerdo	316	84%
TOTAL	374	100%

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 11



Elaborado por: La autora

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas efectuadas a los habitantes del cantón de Ibarra, se determinó que se encuentran muy de acuerdo en crear una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera en laurel y clavellina, que ofrezca precios cómodos y con un excelente servicio al cliente

3.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

3.5.1 Muebles de Madera de Laurel



El laurel común es un árbol dioico siempre verde de 5-10 m² de altura, de tronco recto con la corteza gris y la copa densa, la madera es medianamente liviana y blanda, es muy fácil de trabajar y se logra un acabado liso por ser madera de alta calidad y durabilidad.

“FABRIMUEBLES” pone a disposición de la gente de buen agrado, muebles de clase y estilo, que al momento de elegirlos sea tarea sencilla ya que se brindan las características específicas de cada mueble que se encuentran involucradas a la durabilidad de la madera.

Para ofrecer muebles de madera de laurel ya sea armarios, aparadores, escritorios, mesas, tocadores y estantes, se busca acabados de calidad; como empresa se basa en que se cuenta con materia prima adecuada para la construcción del producto mobiliario con un fin de alternativas ya que utiliza una amplia gama de diseños cuyas características son muy variadas.

Antes de proceder a la venta de los muebles de madera se evalúa con el comprador la fabricación del mobiliario y se representa las diferentes técnicas utilizadas; una de ellas es trabajar en madera sólida, aquí prevalecen los detalles y las vetas de la madera se esparcen a través del núcleo. Otra forma de trabajarla es a través de chapas del mismo material; las chapas son capas finas de madera decorativa de alta calidad las cuales están pegadas a maderas sólidas inferiores. Por último están las láminas de madera, las mismas son superficies de imitación de madera dura que se aplican a un producto compuesto de madera; las láminas más accesibles no cuentan con detalles o talladuras.

3.5.2 Muebles de Línea Contemporáneo

Los muebles de línea contemporánea considerados por los diseñadores y el mercado creaciones con estilo, que se diseña y fabrica considerando los materiales y necesidades existentes de la época, que resulta un mueble formal y funcional, ideal para el mercado presente.

Sin embargo la moda, tendencias y costumbres influyen a realizar muebles renovados que ofrezcan confort y practicidad al acelerado habitante del mundo, generando una cultura y un estilo de vida en torno de ellas y que hoy responden a las necesidades de la sociedad contemporánea.



Fuente: <http://www.revista-mm.com/ediciones/rev50/muebles2.pdf>

3.6 MERCADO META

Los muebles de madera de la pequeña empresa “FABRIMUEBLES” son diseñados para los hogares que gusten de estilo y comodidad y los que deseen rediseñar sus residencias.

Por lo que se considera como primer mercado meta los matrimonios de clase media-alta, constituidos desde hace cinco años que representan el 40% de todos los matrimonios establecidos, datos que fueron investigados en las oficinas del INEC.

Según las encuestas realizadas a familias ya constituidas más de 10 años, se determinó que el 20% de familias sea el segundo mercado meta, porque esta población tiene la necesidad de adquirir habitualmente muebles de madera.

3.7 ESTRUCTURA Y SEGMENTACIÓN DE MERCADO

3.7.1 Estructura de Mercado

La industria de los muebles está conformado por empresas de todo tamaño, orientadas a satisfacer los requerimientos de los diferentes segmentos económicos de la población local y para exportación.

Existen productores dedicados a satisfacer las necesidades de la población de nivel bajo, utilizando materias primas e insumos económicos; en este segmento productivo se hallan los artesanos y la pequeña industria; en cambio, las medianas y grandes industrias se orientan a satisfacer las necesidades de la población de ingresos económicos medio y alto, donde se hallan empresas con un buen nivel tecnológico, aunque con limitaciones en diseño, estas se encuentran principalmente en Cuenca y Quito. Cuadro N°14

3.7.2 Segmentación del Mercado

3.7.2.1 Aspecto económico

Se encuentra determinado por las condiciones económicas de los ingresos por parte de los consumidores en los segmentos de clase alta, media, baja.

3.7.2.2 Aspecto geográfico

Es importante encontrarse en lugares estratégicos los cuales permitan cercanía y accesibilidad al cliente, esto hará que el producto se adquirido con mayor facilidad.

3.7.2.3 Aspecto cultural

Establecido por los valores inculcados desde el nacimiento, adoptándose al comportamiento de la población donde se convive.

3.8 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

El desarrollo del sector industrial maderero está en función a la capacidad de los mercados. Los muebles de madera son competitivos desde el punto de vista de calidad, diseño y precio, las empresas se encuentran continuamente mejorando los sistemas de producción y comercialización para estar por encima del mercado competitivo.

3.8.1 Mercado Nacional

Las empresas muebleras más importantes se hallan ubicadas principalmente en las ciudades de Cuenca y Quito. Operan entre el 40% al 60% de su capacidad instalada.

Las principales son:

Cuadro N° 14
EMPRESAS MUEBLERAS MÁS IMPORTANTES DEL ECUADOR

Ciudad de Quito	Ciudad de Cuenca
<ul style="list-style-type: none">▪ Comercial Ramses▪ D´Armonía;▪ Decorart;▪ DecosaCia Ltda.;▪ Elegant´s Muebles;▪ Fadel S.A;▪ Galerías Canttú;▪ Galerías Salvador;▪ Inmatec-Renacental;▪ Kenart;▪ Línea Cypress;▪ Muebles Artefer;▪ Muebles Artempo;▪ Muebles Britany;▪ Muebles Magnaforma;▪ Muebles Tradición, Muepramodul;▪ Raíces y Capeletti;▪ Scanfort Muebles;▪ Scandia Muebles;▪ Susan´sForniture.	<ul style="list-style-type: none">▪ Arte Rústico;▪ DekorumCia. Ltda.;▪ Best International Ecuador▪ Cardeca;▪ Decormuebles;▪ Decor´s Muebles;▪ Carrusel;▪ Excelmuebles;▪ Fascinación Muebles;▪ La Carpintería;▪ Linaje Muebles;▪ Línea Diseños;▪ Luriq;▪ Madeform;▪ Madeclas Cía. Ltda.;▪ Mobili´Art;▪ Moblime▪ Muebles Bienstar;▪ Norwalk-Heritage;▪ Status Galería;▪ Tecnimueble;▪ Vitefama.

Elaborado por: La autora

3.8.2 Oferta interna (Ibarra)

Las empresas más representativas en la línea de muebles de madera en laurel de la ciudad de Ibarra son:

- MUEBLES OÑATE
- TECNI MUEBLE
- DINARTE
- MOBLAR
- VILLARREAL RUEDA

Cuadro N°15

TALLERES, EMPRESAS Y COMERCIALIZADORAS MUEBLERAS

Talleres/Empresas	Número	Porcentaje
Talleres	26	27%
Empresas	21	21%
Comercializadoras	51	52%
Total	98	100%

Fuente: Municipio de Ibarra

Elaborado por: La autora

3.8.3 Oferta histórica de los muebles de madera

Cuadro N°16

OFERTA HISTÓRICA DE LAS EMPRESAS MUEBLERAS

AÑOS	OFERTA			
	Juegos de Sala	Juegos de Comedor	Juegos de Dormitorio 2 plazas	Juegos de Dormitorio 2 ½ plazas
2010	3.024	3.528	3.730	2.419
2011	3.326	3.730	3.830	2.822

Fuente: Empresas muebleras, Empresarios

Elaborado por: La autora

3.8.4 Proyección de la oferta

**Cuadro N°17
TASA DE CRECIMIENTO OFERTA LOCAL**

TASA DE CRECIMIENTO			
$i = \frac{Q_n - 1}{Q_0}$			
Juegos de Sala	Juegos de Comedor	Juegos de dormitorio 2 plazas	Juegos de dormitorio 2 ½ plazas
0.10	0.06	0.03	0.17

Fuente: Empresas muebleras, Empresarios

Elaborado por: La autora

**Cuadro N°18
OFERTA PROYECTADA**

$$Q_n = Q_0(1+i)^n$$

AÑOS	Juegos de Sala	Juegos de Comedor	Juegos de Dormitorio 2 plazas	Juegos de Dormitorio 2 ½ plazas
Q₀ (2011)	3.326	3.730	3.830	2.822
2012	3.659	3.943	3.934	3.293
2013	4.025	4.168	4.040	3.842
2014	4.427	4.406	4.149	4.482
2015	4.870	4.658	4.262	5.229
2016	5.357	4.924	4.377	6.100

Elaborado por: La autora

La oferta local aproximada, considera una tasa de crecimiento promedio para cada uno de los muebles a fabricar en la empresa.

3.9 ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Luego de haber aplicado la técnica de la encuesta a posibles clientes de muebles de madera en la ciudad de Ibarra, se determinó que existe la aceptación suficiente para la creación de una pequeña empresa mueblera.

Además es importante destacar que sería una empresa que generará fuentes de empleo para sus propietarios y demás personas ya que es una empresa que tiene visión de crecimiento.

Con la creación de la pequeña empresa los habitantes de la ciudad de Ibarra se beneficiarían ya que cuenta con tecnología y productos de calidad a precios accesibles, que superan las expectativas de los clientes.

3.9.1 Comportamiento histórico

3.9.1.1 Mercado Local

La demanda local de este tipo de muebles es revelador, por cuanto son muebles tienen gran acogida en el hogar de los imbabureños, es así que en ellos podemos encontrar alguna clase de muebles de madera tales como:

- Juegos de sala
- Comedores, anaqueles
- Armarios, cómodas
- Camas, veladores

3.9.1.2 Demanda histórica local

Para el análisis de la demanda histórica local se ha considerado dos áreas de la ciudad de Ibarra, la primera son los matrimonios constituidos desde hace 4 años y según las encuestas realizadas determinó la segunda área son el 22% de familias Ibarreñas de nivel económico medio-alto se encuentra dispuesto a adquirir muebles de madera.

La producción ofertada busca abastecer el requerimiento del mercado local, por lo tanto la demanda histórica de los muebles de madera está de acuerdo a la información recopilada del siguiente cuadro.

Cuadro N°19
DEMANDA HISTÓRICA LOCAL
Matrimonio recientemente constituidos

AÑOS	DEMANDA ASUMIDA
2007	1.286
2008	1.287
2009	1.087
2010	943

Elaborado por: La autora

Familias

AÑOS	FAMILIAS
2010	14.450

Elaborado por: La autora

Fuente: INEC 2010

3.9.2 Proyección de la demanda

En base a la serie histórica del cuadro N°19 se procedió a proyectar la demanda futura, utilizando el modelo exponencial con la siguiente ecuación:

$$Q_n = Q_o (1 + i)^n$$

Donde:

Q_n = Demanda futura

Q_o = Demanda año base

i = Tasa de crecimiento anual promedio $i = \frac{Q_n - 1}{Q_o}$

n = Años proyectados

Aplicando la formula se obtuvo.

Cuadro N°20
TASA DE CRECIMIENTO DEMANDA LOCAL
(Matrimonio recientemente constituidos)

AÑOS	DEMANDA ASUMIDA	TASA DE CRECIMIENTO $i = \frac{Q_n - 1}{Q_0}$
2007	1.286	0
2008	1.287	0,00
2009	1.087	-0,16
2010	943	-0,13
TOTAL		-0,07

Elaborado por: La autora

Cuadro N°21
DEMANDA PROYECTADA
(Matrimonio recientemente constituidos)

AÑOS	Total Matrimonios $Q_n = Q_0(1 + (-0.07))^n$	Matrimonios de clase media alta 40%
2011	875	350
2012	812	325
2013	754	302
2014	700	280
2015	650	260
2016	603	241

Elaborado por: La autora

La demanda local 1 aproximada, considera una tasa de decrecimiento promedio del -0.07 de acuerdo al cuadro N° 3.7, se proyecta para 5 años la producción.

Cuadro N°22
DEMANDA PROYECTADA
(Familias Ibarreñas)

AÑOS	Total Familias Tasa=2.02%	Familias de clase media alta
2011	14.742	3.243
2012	15.040	4.211
2013	15.343	5.063
2014	15.653	5.479
2015	15.970	5.909
2016	16.292	6.517

Elaborado por: La autora

La demanda local 2 aproximada, se encuentra considerando la tasa de crecimiento poblacional anual (INEC), establecida por el 2.02% que se encuentra proyectada para 5 años de producción.

Cuadro N°23

DEMANDA PROYECTADA TOTAL

AÑOS	DEMANDA TOTAL
2012	5.054
2013	5.676
2014	6.028
2015	6.169
2016	6.758

Elaborado por: La autora

3.9.3 Balance entre Oferta y Demanda (Demanda insatisfecha)

Cuadro N° 24

DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER Juegos de Sala

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	Demanda potencial a satisfacer
2012	4.211	3.659	552
2013	5.063	4.025	1.038
2014	5.479	4.427	1.052
2015	5.909	4.870	1.039
2016	6.517	5.357	1.160

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 25

DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER Juegos de Comedor

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	Demanda potencial a satisfacer
2012	4.211	3.943	268
2013	5.063	4.168	895
2014	5.479	4.406	1.073
2015	5.909	4.658	1.251
2016	6.517	4.924	1.593

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 26
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER Juegos de Dormitorio
2 plazas

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	Demanda potencial a satisfacer
2012	4.211	3.934	277
2013	5.063	4.040	1.023
2014	5.479	4.149	1.330
2015	5.909	4.262	1.647
2016	6.517	4.377	2.140

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 27
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER Juegos de Dormitorio
2 ½ plazas

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	Demanda potencial a satisfacer
2012	4.211	3.293	918
2013	5.063	3.842	1.221
2014	5.479	4.482	997
2015	5.909	5.229	680
2016	6.517	6.100	417

Elaborado por: La autora

Contrastando la oferta y demanda proyectada se presenta una buena oportunidad para producir y comercializar el producto ya que si existe un déficit de oferta de muebles de madera en la ciudad de Ibarra.

3.9.4 Cantidad Proyectada del Proyecto

Una vez establecida la demanda insatisfecha de producto, se determina que la pequeña empresa FABRIMUEBLES estará en la capacidad de producir y cubrir aproximadamente de un 90% a un 97% en los 5 años de producción, tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 28

CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO Juegos de Sala

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	Porcentaje de Producción anual	Producción Pequeña Empresa "FABRIMUEBLES"
2012	552	17%	96
2013	1.038	14%	144
2014	1.052	18%	192
2015	1.039	23%	240
2016	1.160	21%	240

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 29

CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO Juegos de Comedor

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	Porcentaje de Producción anual	Producción Pequeña Empresa "FABRIMUEBLES"
2012	268	54%	144
2013	895	21%	192
2014	1.073	22%	240
2015	1.251	19%	240
2016	1.593	18%	288

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 30

**CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO Juegos de Dormitorio
2 plazas**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	Porcentaje de Producción anual	Producción Pequeña Empresa "FABRIMUEBLES"
2012	277	69%	192
2013	1.023	23%	240
2014	1.330	22%	288
2015	1.647	23%	384
2016	2.140	20%	432

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 31
CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO Juegos de Dormitorio
2 ½ plazas

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	Porcentaje de Producción anual	Producción Pequeña Empresa "FABRIMUEBLES"
2012	918	16%	144
2013	1.221	8%	96
2014	997	14%	144
2015	680	28%	192
2016	417	46%	192

Elaborado por: La autora

3.10 ANÁLISIS DE PRECIOS

En el análisis efectuado sobre el precio de los muebles de madera, se ha determinado que generalmente el precio del producto es considerado como alto, para la sociedad de nivel socioeconómico medio, debido a que los productos de bajos precios, son realizados materiales de calidad mínima y su vida útil es corta, además se considera que su resistencia y durabilidad es inconstante, es por ello que al insertar un mercado diferente en donde se pueda encontrar un producto de calidad y precios similares, el consumidor tenga la capacidad de adquirir y tener el suficiente respaldo de garantía, y así la pequeña empresa FABRIMUEBLES tenga la posibilidad de surgir y seguir con las metas propuestas, tanto en la localidad así como a nivel nacional.

3.11 PROYECCIÓN DE PRECIOS

Para establecer el precio de los muebles de madera de laurel se tomó en cuenta el costo de producción, el precio de la competencia de los productos sustitutos y el precio que están dispuestos a pagar los consumidores, considerando un margen de utilidad, que permita a la pequeña empresa FABRIMUEBLES cumplir con sus metas y objetivos.

Para los próximos años se hará un incremento de acuerdo a la tasa de inflación anual en nuestro país que para el año 2011 es del 5,41%:

Cuadro N°32
PROYECCIÓN DEL PRECIO

PRODUCTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Juegos de Sala	520	548,13	577,79	609,04	641,99
Juegos de Comedor	370	390,02	411,12	433,36	456,80
Cama 2 plazas	205	216,09	227,78	240,10	253,09
Cama 2 1/2 plazas	235	247,71	261,11	275,24	290,13
Peinadoras	120	126,49	133,34	140,55	148,15
Veladores	50	52,71	55,56	58,56	61,73

Elaborado por: La autora

NOTA: Todos los cálculos para la proyección de los precios se realizó con el 5.41% según la inflación del mes de diciembre 31 del año 2011.

3.12 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN

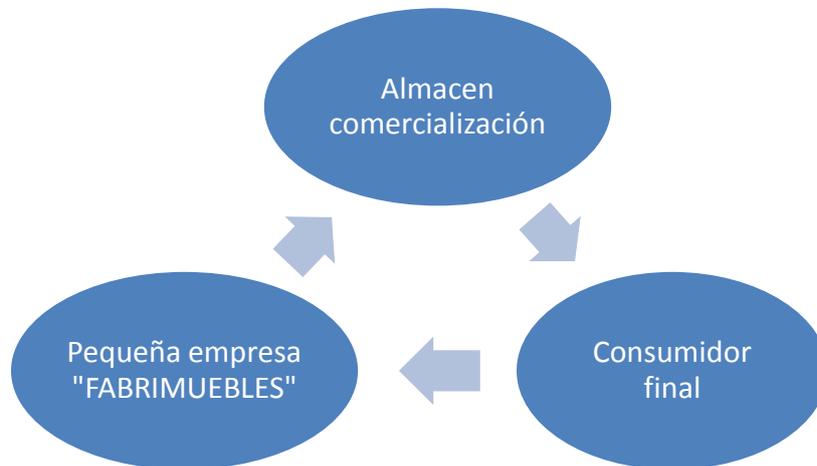
Se entiende por comercialización el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final

En esta parte del análisis de mercado se debe retomar la información tanto del comportamiento del mercado, como del estudio técnico en cuanto a la capacidad del proyecto, a fin de orientar la estrategia de comercialización y del canal adecuado a utilizar dentro del proyecto en análisis.

El productor debe considerar que el canal de distribución elegido sea el más efectivo, más seguro y menos costoso.

3.12.1 Distribución

Gráfico N°12
CANALES DE DISTRIBUCIÓN “FABRIMUEBLES”



3.12.2 Publicidad

La publicidad es una técnica de comunicación comercial que intenta informar al público sobre un producto o servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo.

Una de las opciones más fuertes para motivar al público, es la publicidad del producto elaborado, para dar a conocer utilizando medios de comunicación como: volantes, radio en el cantón Ibarra, provincia de Imbabura y por internet a nivel mundial.

Para ello analizaremos cada uno de los medios de comunicación, para conocer los beneficios que estas ofrecen.

3.12.1.2 Radio

La pequeña empresa FABRIMUEBLES solicitará a la empresa CANELA más importante radiodifusora de la ciudad de Ibarra, que transmitirá un anuncio publicitario acerca de los beneficios de los

muebles de madera para el conocimiento del público y la dirección en donde pueda adquirir.

3.12.1.3 Volantes

Es el medio de comunicación más económico que se encuentra, se aplicará varios diseños de volantes los cuales permitirán llegar de una forma más directa a los posibles clientes y conocerán de la manera gráfica los productos que se fabrica.

3.12.1.4 Internet

Uno de los medios de comunicación que en la actualidad es el más importante, se creara una página web la cual permite al usuario conocer de forma más visual los productos que fabricamos, así como también sus comentarios o compras por internet.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

En lo pertinente al ámbito territorial en lo que se desarrollara la pequeña empresa productora y comercializadora de los muebles de madera, se consideró su macro y micro localización.

4.1.1 Macro localización

La pequeña empresa FABRIMUEBLES se encuentra ubicada en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

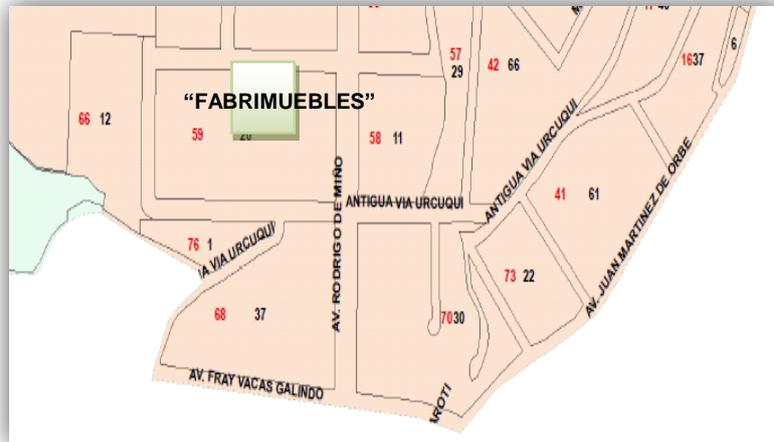


FUENTE: Municipio de Ibarra

4.1.2 Microlocalización

La pequeña empresa FABRIMUEBLES se encuentra ubicada en la ciudad de Ibarra, en las calles Antigua vía a Urcuquí y Av. Rodrigo de Miño en la zona del parque industrial.

Gráfico N° 14 CROQUIS FABRIMUEBLES



Elaborado por: La autora

Para lograr un flujo razonable de las actividades a desarrollar en el presente proyectos, se evaluarán las áreas a necesitar bajo las siguientes condiciones:

4.1.1.1 Costos, disponibilidad de terreno y topografía del suelo

Para la localización del proyecto es importante contar con un área de terreno disponible en el que se construirá la infraestructura de la pequeña empresa, necesaria para el almacenamiento de las materias primas, elaboración de los muebles de madera y almacenamiento de los productos.

Es transcendental que antes de la implementación del proyecto, realizar un estudio topográfico que indique las posiciones relativas sobre la superficie de la tierra y debajo de la misma según las necesidades de la empresa, que estén reguladas por un Ingeniero Civil o un topógrafo.

4.1.1.2 Fuentes de abastecimiento

La pequeña empresa FABRIMUEBLES elabora muebles con madera de laurel que se encuentra disponible de la zona del Oriente Ecuatoriano y madera de clavellina desde Santo Domingo de los

Tsachilas, mismas que son abastecidas por los aserradores de las zonas bosqueras del Ecuador

4.1.1.3 Disponibilidad de servicios básicos

La planta al encontrarse en el parque de la zona industrial de la ciudad de Ibarra, cuenta con la disponibilidad necesaria de los servicios básicos tales como: la energía eléctrica fundamental para el funcionamiento de la maquinaria a instalar, disponibilidad de servicio de comunicación e internet para garantizar el manejo de los procesos y contar con directa atención al cliente.

Aspectos exigentes que contribuyen al desarrollo óptimo del proyecto.

4.1.1.4 Medios y costos de transporte

La materia prima será transportada por medios terrestres desde las zonas de abastecimiento; desde este lugar serán traídos por camiones adecuados en el manejo de la madera, los mismos que nos garantizan su cumplimiento en entrega de los productos.

4.1.1.5 Factores ambientales

Los factores ambientales del proyecto son analizados, con la finalidad de mantener protegido el medio ambiente, controlando el manejo de los desperdicios generados en la producción de los muebles de madera, mediante la venta a empresas que reutilizan para la generación de tableros de fibra de densidad media MDF y de la forma que genere otra entrada de efectivo a la empresa.

4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño de la pequeña empresa FABRIMUEBLES productora y comercializadora de muebles de madera en la ciudad de Ibarra se relacionará la demanda actual y futura determinada en el estudio de

mercado, la disponibilidad de materias primas, la tecnología, los equipos y las formas de financiamiento.

Analizando estos factores se tiene una visión que permite obtener una capacidad del diseño de la empresa.

4.2.1 Factores Determinantes del Tamaño

4.2.1.1 Mercado

La demanda es el elemento más importante para considerar el tamaño de la planta.

Uno de los aspectos del proyecto será buscar mercados a nivel nacional, generando mayor capacidad productiva por la demanda representativa que conlleve la búsqueda de nuevos mercados.

4.2.1.2 Disponibilidad de Insumos Materiales y Materia Prima

El abastecimiento de la materia prima como la madera de laurel será traída de las ciudades del Oriente y de Santo Domingo.

Uno de los aspectos del proyecto es contar con los materiales indispensables para la elaboración de los muebles de madera, los cuales se puede encontrar en la misma provincia de Imbabura en almacenes que garantizan la calidad de los materiales.

Cuadro N° 33
PRINCIPALES MATERIALES

MATERIALES
Maquinaria grande como: <ul style="list-style-type: none">• sierra radial y circular,• canteadora,• sierra cinta,• trompo y espigadora,• amoladora• caladora de mano,• compresor
Maquinaria pequeña <ul style="list-style-type: none">• martillo,• serrucho,• taladro,• cepillo y gubia.• formon
Accesorios pequeños: <ul style="list-style-type: none">• los clavos y tornillos• pistola para pintar• sellador y laca,

Fuente: Empresas muebleras, Empresarios

Elaborado por: La autora

4.2.1.3 Disponibilidad Tecnológica

La empresa implementará procesos productivos los cuales requieren de equipos de tipo convencional que si existen en el mercado industrial. Los muebles serán construidos con madera de laurel.

4.2.1.4 Disponibilidad de Recursos Financieros

Los recursos financieros provendrán de fuentes internas y externas, internas ya que el propietario invierte dinero en efectivo para la creación del proyecto y externa ya que se efectuará un crédito en la Corporación Financiera Nacional, ya que el financiamiento es viable para este tipo de actividad económica.

4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

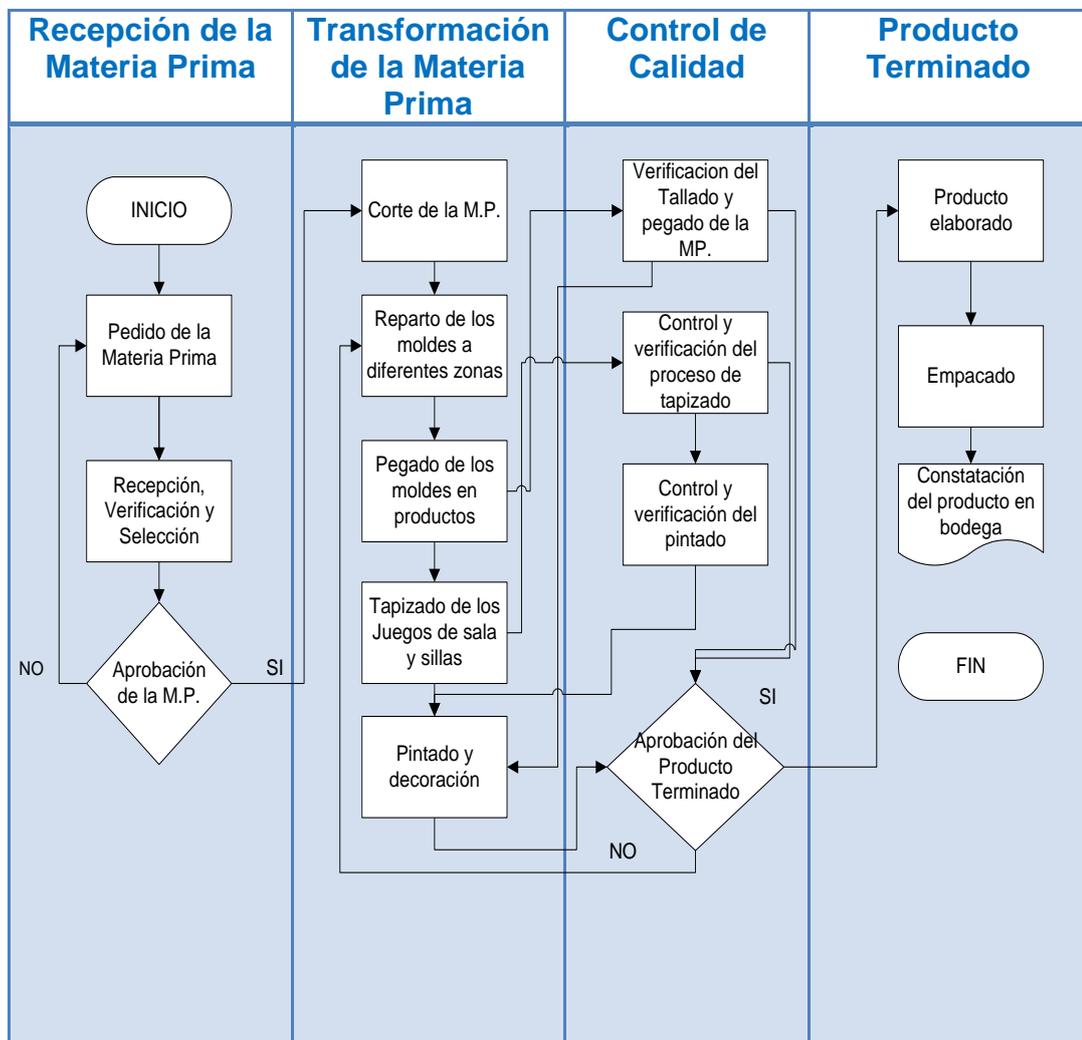
La ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos, de infraestructura y de personal los cuales permitan el proceso de fabricación de los productos.

4.3.1 Procesos

4.3.1.1 Flujoograma del Área de Producción de los Muebles de Madera

Gráfico N° 15

FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN



Elaborado por: La autora

4.3.1.2 Proceso de Elaboración de los Muebles de Madera

Proceso de Producción “FABRIMUEBLES”



Elaborado por: La autora

- Se adquiere materia prima seleccionada que cumpla con los estándares de calidad de la pequeña empresa.
- Verificación del pedido de la materia prima y se selecciona según el tipo de moblaje a fabricar.
- En caso de tener alguna inconformidad se contacta con los proveedores y la materia prima será rechazada.
- Al seguir con el proceso de la elaboración de un mueble se procede al corte según los moldes ya establecidos con anterioridad, para continuar con el reparto según las áreas que se especializan en la elaboración de un mueble según las características que han sido determinadas.
- Se realiza con control de calidad detallado de cada producto con el fin de entregar un mueble garantizado.
- Se aprueba a que el producto salga al mercado y pueda satisfacer las necesidades de los clientes.
- El producto será empacado y con el mayor de los cuidados transportado a los sitios de exposición para su venta.

4.4 ESTUDIO DE REQUERIMIENTOS

Se refiere a los requerimientos necesarios que el proyecto requiere para su puesta en ejecución tales como la infraestructura, la obra civil, recursos materiales, necesidades de financiamiento y recursos humanos.

4.4.1 Terreno

Cuadro N°34
TERRENO

Concepto	m ²	USD cada m ²	Costo total
Terreno	600 m ²	45	27.000,00

Fuente: Propietario

Elaborado por: La autora

4.4.1.1 Requerimientos de la Infraestructura civil

La distribución física del proyecto está de acuerdo a los procesos de fabricación y responde a las necesidades de los equipos y muebles a utilizar, en tal sentido se establece las características y ambiente del local.

En cuanto la infraestructura será de alta calidad, segura y con todos los implementos necesarios para la fabricación de los muebles de madera.

Área total del terreno para instalar la pequeña empresa FABRIMUEBLES es de 600m²

La distribución de la planta estará dada de la siguiente forma:

ÁREA ADMINISTRATIVA

- Gerencia 15 m²
- Contabilidad 12m²
- Guardianía 4m²

TOTAL 31m²

AREA OPERATIVA

- Zona de corte 48 m²
- Zona de pegado 45 m²
- Zona de tapizado 20 m²
- Zona de pintura 28 m²
- Zona de control calidad 25 m²
- Bodega 24 m²

TOTAL 114m²

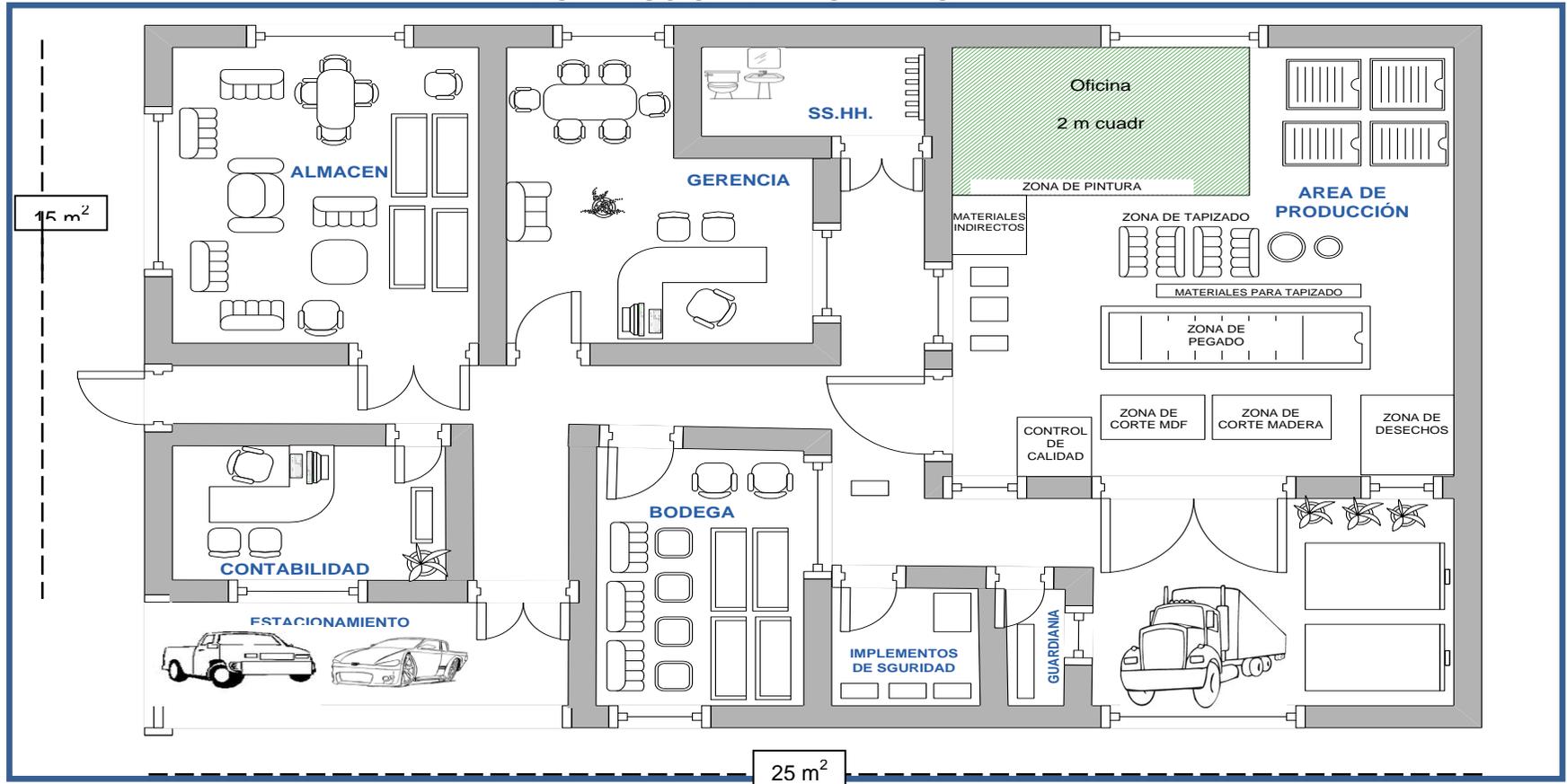
- Depósito de madera 99
- Parqueadero 22
- Accesos y Jardines 30
- Terreno 226

TOTAL ÁREA DE EDIFICACIÓN 375m²

TOTAL ÁREA 600m²

En el plano que a continuación se visualiza, se encuentra graficado el bosquejo de cómo ira diseñada la planta de elaboración de los muebles de madera, donde constan todas las áreas necesarias para la implementación del proyecto.

Gráfico N°16
DISTRIBUCIÓN DE LAS ÁREAS



Elaborado por: La autora

Según proyección estimada para la construcción de las instalaciones de la pequeña empresa tendrá un costo total de \$30.000, se calcula que aproximadamente el metro cuadrado de construcción esta valorado en \$80,21, y se estima que la construcción de las instalaciones y planta serán de 374 m2.

**Cuadro N°35
INFRAESTRUCTURA**

DETALLE	VALOR
Cimientos (columnas, pisos)	6.800,00
Paredes (columnas, paredes)	4.500,00
Cubierta y Acabados (techo, ventanas, puertas, baños, otros)	12.700,00
Instalaciones Interiores (eléctricas, agua, diseño interior, otros)	4.000,00
Instalaciones Exteriores (eléctricas, parqueadero, jardín, otros)	2.000,00
TOTAL	30.000,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

4.4.2 Requerimiento de Maquinaria y Equipo

Son los implementos necesarios para la elaboración de los muebles de madera, tales como maquinaria y equipo acorde al trabajo a realizar, en el siguiente cuadro se identifica las características y especificaciones generales para el desarrollo de los procesos.

**Cuadro N°36
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
MAQUINARIA			
sierra radial	1	2.769,018	2.769,018
sierra circular	1	1.300,452	1.300,452
canteadora	1	5.730,50	5.730,50
sierra sin fin	1	909,788	909,788
Espigadora/ lijadora	1	278,300	278,300
amoladora	2	140,866	281,732
caladora de mano	2	124,603	249,206
compresor	1	404,348	404,348
taladro	2	216,766	433,532
EQUIPOS			
martillo	3	5,601	16,80
serrucho,	2	5,105	10,21
cepillo	3	56,470	169,41
Gubia *10	1	130,548	130,55
formon	2	4,653	9,31
pistola para pintar	1	24,396	24,40
acoples	1	5,873	5,87
manguera	1	17,800	17,80
TOTAL(incluido IVA)		12.125,090	12.741,23

Fuente: Observación personal
Elaborado por: La autora

4.4.3 Requerimiento de Mobiliaria

Cada área de trabajo tiene la necesidad de ocupar muebles y enseres que le permitan el buen desempeño de las actividades, así también dar placer al desempeñar las funciones delegadas en el manual de funciones de la pequeña empresa, cumpliendo con los objetivos y metas del proyecto.

Cuadro N°37
MUEBLES Y ENSERES

ÁREA	CONCEPTO	N°	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Administración	Escritorio ejecutivo	4	180,00	720,00
	Silla ejecutiva	4	30,00	120,00
	Sillas de recepción	3	25,00	75,00
	Archivador	3	138,00	414,00
	Basurero	4	8,00	32,00
	Subtotal			
Producción	Casilleros	10	20,00	200,00
	Sillas	10	25,00	250,00
	Subtotal			450,00
Ventas	Escritorio	1	101,00	101,00
	Sillas	2	25,00	50,00
	Basurero	1	8,00	8,00
	Subtotal			159,00
	TOTAL			1.970,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

4.4.4 Requerimiento de Equipo de Oficina y Computación

Constituyen herramientas indispensables para el buen desenvolvimiento de las actividades en los procesos de producción, almacenamiento y ventas.

Cuadro N°38
EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTACIÓN

ÁREA	CONCEPTO	N°	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Administración	Computador Portátil	2	817,00	1634,00
	Impresora	1	344,00	344,00
	Teléfono	3	179,00	537,00
	Fax	1	120,00	120,00
	Calculadora	2	18,00	36,00
	Subtotal			1.478,00
Ventas	Teléfono	1	50,00	50,00
	Calculadora	1	18,00	18,00
	Subtotal		68,00	68,00
	TOTAL	11		2.739,00

Elaborado por: La autora

Cuadro N°39

SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA

DETALLE	N°	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma Papel Bon ICOPY 75 GR	2	5,08	10,16
Folder Manila Color Paquete x 50	0,5	9,52	4,76
Vinchas Of. X 50	0,5	1,37	0,68
Grapadora EA	1	7,90	7,90
Perforadora XW	1	5,14	5,14
Archivador Oficio	2	2,72	5,44
Agendas	3	3,79	11,36
Marcadores BIC tiza liquida Caja x 12	1	11,14	11,14
Destacador 222 todo color	6	0,56	3,36
LápizEvol. Caja x 12	1	3,62	3,62
Bolígrafo BIC P/ Media x 24	2	6,47	12,95
Liquido Pen Az 807	4	0,56	2,24
CDS-R Max cono x100	0,5	30,63	15,32
Otros	1	11,20	11,20
TOTAL (incluido IVA)			105,27

Elaborado por: La autora

4.4.5 Requerimiento de Vehículo

El vehículo necesario para el proyecto es de una camioneta Mazda 4x2 de cabina simple, necesaria como medio de transporte de la materia prima y demás productos utilizados para la elaboración de los muebles de madera, también servirá como medio de transporte del gerente.

Cuadro N°40

REQUERIMIENTO DE VEHÍCULO

DESCRIPCIÓN	BT-50 2.2L CABINA SIMPLE
MARCA	MAZDA
CARACTERÍSTICAS	Motor Cilindraje: 2184 c.c. Potencia: 101,20 H.P. Transmisión Manual: 5 velocidades + retro Frenos Delanteros: Discos ventilados. Traseros: Tambores con sistema de bandas autoajustables.
PRODUCTO	
TOTAL(incluido IVA y ICE)	\$ 20.990,00

Fuente: COMERCIAL HIDROBO

Elaborado por: La autora

4.4.6 Requerimiento de Talento Humano

Se seleccionará el talento humano necesario para desarrollar las actividades del proyecto en forma eficiente, que será detallado en el siguiente cuadro:

**Cuadro N°41
REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO**

ÁREA	CARGO	N°	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN MENSUAL TOTAL
Administración	Gerente	1	580	580
	Secretaria Gerencia	1	320	320
	Contador	1	450	450
	Personal de limpieza	1	292	292
	Guardiania y mensajería	1	292	292
	Subtotal			
Producción	Jefe de producción	1	450	450
	Obreros	10	292	2.920
	Subtotal			3.370
Ventas	Vendedores	1	320	320
	Subtotal			320
	TOTAL	17		5.624

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

4.4.7 Inversión a Diferirse

Dentro de la inversión a diferirse para la creación de la pequeña empresa mueblera se encuentran los gastos iniciales tales como: puesta en marcha, gastos de constitución, obtención de registros sanitarios, gastos de instalación, documentos legales y otros gastos incurridos dentro del proyecto como el estudio de factibilidad.

**Cuadro N°42
GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Estudios y Diseños	1	450
Trámites de Constitución	1	900
Gastos de Instalación	1	480
TOTAL		1.830

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

En el estudio financiero las proyecciones económicas y financieras están basadas en la investigación de mercado y estudio técnico del proyecto, así como también su respectiva proyección a 5 años.

5.1 INVERSIÓN

5.1.1 Inversión Fija

Son activos fijos que se pueden depreciar, ya sean de propiedad de la empresa sea estos activos tangibles e intangibles.

Cuadro N° 43
INVERSIÓN DEL PROYECTO (PLANTA Y EQUIPO)

Descripción	N°	Precio Unitario	Precio Total	TOTAL USD
TERRENO				27.000,00
Área	600	45	27.000,00	
INFRAESTRUCTURA				30.000,00
Infraestructura civil e instalaciones	1	30.000,00	30.000,00	
VEHICULO				20.990,00
Camioneta	1	20.990,00	20.990,00	
MAQUINARIA				12.356,88
sierra radial	1	2.769,02	2.769,02	
sierra circular	1	1.300,45	1.300,45	
canteadora	1	5.730,50	5.730,50	
sierra sin fin	1	909,79	909,79	
Espigadora/ lijadora	1	278,30	278,30	
amoladora	2	140,87	281,73	
caladora de mano	2	124,60	249,21	
compresor	1	404,35	404,35	
taladro	2	216,77	433,53	
EQUIPOS				384,35
martillo	3	5,60	16,80	
serrucho,	2	5,11	10,21	
cepillo	3	56,47	169,41	

Gubia *10	1	130,55	130,55	
formon	2	4,65	9,31	
pistola para pintar	1	24,40	24,40	
acoples	1	5,87	5,87	
manguera	1	17,80	17,80	
EQUIPOS DE OFICINA Y COMP.				2.739,00
Computador Portátil	2	817,00	1.634,00	
Impresora	1	344,00	344,00	
Teléfono Inalámbrico con Central Telefónica	3	179,00	537,00	
Teléfono Inalámbrico Minicentral	1	50,00	50,00	
Fax Panasonic Kxfp205	1	120,00	120,00	
Calculadora	3	18,00	54,00	
SUMIN.Y MATERIALES DE OF.	1	105,27	105,27	105,27
MUEBLES Y ENSERES				1.970,00
Casilleros	10	20,00	200,00	
Escritorio ejecutivo	4	180,00	720,00	
Sillas	15	25,00	375,00	
Silla ejecutiva	4	30,00	120,00	
Archivador	3	138,00	414,00	
Escritorio	1	101,00	101,00	
Basurero	5	8,00	40,00	
INVERSION PLANTA Y EQUIPO				95.545,50

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

5.1.2 Inversión Diferida

Cuadro N° 44
GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Descripción	N°	Precio Unitario	Precio Total	TOTAL USD
ACTIVOS DIFERIDOS				1.830,00
Estudios y Diseños	1	450	450	
Trámites de Constitución	1	900	900	
Gastos de Instalación	1	480	480	
TOTAL				1.830,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

5.1.3 Capital de Trabajo

El siguiente cuadro representa la inversión variables del proyecto en el primer año de funcionamiento, para el capital de trabajo se tomó en cuenta lo requerido para la operación de un mes.

**Cuadro N° 45
CAPITAL DE TRABAJO**

Detalle	Valor en un Mes	Valor en un Año
Costos de Producción	10.360,10	124.321,22
Gastos Administrativos	2.735,05	32.820,62
Gastos de Ventas	710,39	8.524,66
Total	13.805,54	165.666,51

Elaborado por: La autora

5.1.4 Inversión Total del Proyecto

La Inversión total que se necesita para la producción y comercialización de los muebles de madera es la siguiente:

**Cuadro N° 46
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN**

Detalle	Valor Total	Porcentaje
Inversión Fija	95.545,50	86%
Inversión Diferida	1.830,00	2%
Inversión Capital de Trabajo	13.805,54	12%
Inversión Total del Proyecto	111.181,04	100%

Elaborado por: La autora

5.1.5 Financiamiento

El proyecto contará con una inversión de 111.181 dólares, 45% con capital propio y la diferencia 55% con financiamiento en la Corporación Financiera Nacional a un interés del 11,50% anual.

**Cuadro N° 47
INVERSIÓN DEL PROYECTO**

Descripción	Valor	Porcentaje
Propia	50.031	45%
Financiamiento	61.150	55%
Inversión Total	111.181	100%

Elaborado por: La autora

5.2 PRESUPUESTO DE VENTAS (Ingresos Proyectados)

Es importante elaborar un presupuesto de ventas el cual permita ser un instrumento numérico que determina los ingresos que se va obtener en la implementación del proyecto, así cuantificar la cantidad que vamos a obtener en los años de vida útil.

El presupuesto de ventas ha sido elaborado según la capacidad de producción mensual del proyecto, lo cual permite elaborar las siguientes cantidades anuales.

Cuadro N°48
PRODUCCIÓN PROYECTADA

PRODUCTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Juegos de Sala	96	144	192	240	240
Juegos de Comedor	144	192	240	240	288
Cama 2 plazas	192	240	288	384	432
Cama 2 1/2 plazas	144	96	144	192	192
Peinadoras	192	240	288	384	432
Veladores	480	432	576	768	816
TOTAL	1.248	1.344	1.728	2.208	2.400

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La autora

Cuadro N°49
PRECIOS PROYECTADOS

PRODUCTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Juegos de Sala	520	548,13	577,79	609,04	641,99
Juegos de Comedor	370	390,02	411,12	433,36	456,80
Cama 2 plazas	205	216,09	227,78	240,10	253,09
Cama 2 1/2 plazas	235	247,71	261,11	275,24	290,13
Peinadoras	120	126,49	133,34	140,55	148,15
Veladores	50	52,71	55,56	58,56	61,73

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

Cuadro N°50
VENTAS PROYECTADAS

PRODUCTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Juegos de Sala	49.920,00	78.931,01	110.934,90	146.170,60	154.078,43
Juegos de comedor	53.280,00	74.883,26	98.668,06	104.006,00	131.559,27
Cama 2 plazas	39.360,00	51.861,72	65.600,93	92.199,92	109.336,42
Cama 2 1/2 plazas	33.840,00	23.780,50	37.600,53	52.846,29	55.705,28
Peinadoras	23.040,00	30.358,08	38.400,54	53.970,68	64.001,81
Veladores	24.000,00	22.768,56	32.000,45	44.975,57	50.371,79
TOTAL	223.440,00	282.583,13	383.205,41	494.169,06	565.053,00

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

5.3 DETERMINACIÓN DE EGRESOS

La inversión variable representa el Capital de Trabajo, que es una inversión indispensable para efectuar y mantener las actividades de producción y venta, se analizará tanto en forma mensual como anual, datos que permitan tomar las decisiones más correctas de inversión.

5.3.1 Costos de Producción

5.3.1.1 Materia Prima

En la elaboración de los muebles de madera será requerida, como materia prima la madera de laurel y MDF de alta calidad y durabilidad, en el siguiente cuadro se muestra la cantidad de tablones de madera de laurel y planchas de MDF y los precios que serán requeridas para la producción anual.

Cuadro N°51
MATERIA PRIMA DIRECTA

PRODUCTO	LAUREL	M DF		TOTAL
		Fibra Plac 15 mm	Dura Plac 6 mm	
Juegos de Sala	2.563,20	0	0,00	2.563,20
Juegos de Comedor	2.563,20	6.523,20	0,00	9.086,40
Cama 2 plazas	2.563,20	2.174,40	909,12	5.646,72
Cama 2 1/2 plazas	2.242,80	2.348,35	354,56	4.945,71
Peinadoras	2.349,60	4.348,80	909,12	7.607,52
Veladores	2.670,00	5.436,00	1.181,86	9.287,86

Elaborado por: La autora

**Cuadro N°52
PROYECCIÓN MATERIA PRIMA DIRECTA**

PRODUCTO	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Juegos de Sala	2.563,20	4.052,80	5.696,08	7.505,30	7.911,33
Juegos de Comedor	9.086,40	12.770,63	16.826,90	17.737,24	22.436,19
Cama 2 plazas	5.646,72	7.440,26	9.411,33	13.227,31	15.685,78
Cama 2 1/2 plazas	4.945,71	3.475,51	5.495,31	7.723,47	8.141,31
Peinadoras	7.607,52	10.023,86	12.679,38	17.820,44	21.132,60
Veladores	9.287,86	8.811,30	12.383,98	17.405,28	19.493,58
TOTAL MATERIA PRIMA	39.137,40	46.574,36	62.492,99	81.419,05	94.800,79

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.3.1.2 Transporte

**Cuadro N°53
TRANSPORTE MATERIA PRIMA**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Fletes	4,20	4,86	6,24	7,80	8,46
valor del flete	600,00	632,46	666,68	702,74	740,76
Total	2.520,00	3.073,76	4.160,06	5.481,40	6.266,84

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.3.1.3 Guías de Remisión

**Cuadro N°54
GUIA DE REMISIÓN**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Tablones anuales	3.360	3.888	4.992	6.240	6.768
Valor de la guía	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
Total	168,00	204,92	277,34	365,43	417,79

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.3.1.4 Mano de Obra Directa

El ser humano aporta directamente con la transformación de la materia prima a productos terminados, mediante el trabajo físico e intelectual. El presente proyecto contará al inicio de sus actividades con 1 Jefe de producción y 10 obreros que trabajaran 8 horas diarias de lunes a

viernes, para los años 2014, 2015 y 2016 el número de obreros aumentará a 13, por el aumento de volumen de producción, estos elaborarán en los mismos horarios.

**Cuadro N°55
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
1 Jefe de Producción	450,00	486	524	566	611
10 Obreros	292,00	315	340	367	396
Total Mensual	3.370	3.638	4.947	5.340	6.160
Total Anual	40.440	43.651	59.364	64.077	73.921
Total Salario Básico Unificado	40.440	43.651	59.364	64.077	73.921

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

**Cuadro N° 56
PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DE LA MANO DE OBRA DIRECTA**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Salario Básico Unificado	40.440,00	43.650,76	59.363,91	64.077,15	73.921,08
Aporte Patronal 12,15%	4.913,46	5.303,57	7.212,72	7.785,37	8.981,41
Fondos de Reserva	0,00	3.637,56	3.926,37	4.238,11	4.574,59
13° Sueldo	3.370,00	3.637,56	3.926,37	4.238,11	4.574,59
14° Sueldo	3.212,00	2.904,00	2.904,00	2.904,00	2.904,00
Total Costo Mano de O.	51.935,46	59.133,45	77.333,37	83.242,73	94.955,68

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.3.2 Costos Indirectos de Fabricación

5.3.2.1 Materia Prima Indirecta

Materiales que forman parte del producto, su costo varia dependiendo del volumen de producción.

Cuadro N° 57
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Tela para tapizar	19.430,40	30.256,89	42.197,93	54.308,00	58.336,46
Esponja negra 10 cm	3.993,60	6.314,48	8.874,79	11.693,65	12.326,27
Esponja negra 2 cm	1.800,00	2.846,07	4.000,06	5.270,57	5.555,71
Sellador	757,08	798,04	841,21	886,72	934,69
Laca Caneca liq.	1.160,28	1.223,05	1.289,22	1.358,96	1.671,23
Pega cola	158,84	167,43	176,49	211,41	231,76
Talegas	168,00	265,63	373,34	491,92	518,53
Cinta plástica	112,50	128,07	135,00	144,94	155,56
Clavo HG C/C 3/4	258,96	318,46	383,65	454,96	532,85
Clavo HG C/C 1 1/4	483,60	509,76	671,68	708,01	895,58
Clavo HG C/C 2 1/2	231,06	284,15	342,32	360,84	475,45
Clavo HG S/C 1	528,96	557,58	734,68	774,42	897,95
TOTAL	29.083,28	43.669,62	60.020,36	76.664,41	82.532,06

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.3.3 Otros Costos Indirectos de Fabricación

Cuadro N° 58
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Energía Eléctrica					
Cantidad Kw	1.119	1.499	1.927	2.463	2.677
Precio	0,11	0,12	0,12	0,13	0,14
Total Mensual	123,09	173,80	235,55	317,26	363,51
Total Anual	1.477,08	2.085,64	2.826,61	3.807,18	4.362,11

Elaborado por: La autora

5.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

5.4.1 Sueldos al Personal Administrativo

Cuadro N°59
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
1 Gerente	580	626	676	729	787
1 Secretaria	320	345	373	402	434
1 Contador General	450	486	524	566	611
1 Personal de limpieza	292	315	340	367	396
1 Guardia	292	315	340	367	396
Total Mensual	1.934	2.088	2.253	2.432	2.625
Total Anual	23.208	25.051	27.040	29.186	31.504

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 60
PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DEL PERSONAL
ADMINISTRATIVO

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Salario Básico Unificado	23.208,00	25.050,61	27.039,52	29.186,34	31.503,61
Aporte Patronal 12,15%	2.819,77	3.043,65	3.285,30	3.546,14	3.827,69
Fondos de Reserva	0,00	3.467,02	3.742,28	4.039,41	4.360,12
13° Sueldo	3.212,00	3.467,02	3.742,28	4.039,41	4.360,12
14° Sueldo	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00
Total Costo Mano de Obra	30.295,77	36.084,30	38.865,39	41.867,29	45.107,53

Fuente: Estudio Técnico
 Elaborado por: La autora

5.4.2 Suministros y Materiales de Oficina

Cuadro N°61
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Resma Papel Bon ICOPY 75	122,04	128,64	135,60	142,93	150,66
Folder Manila Paquete x 50	57,12	60,21	63,47	66,90	70,52
Vinchas Of. X 50	8,20	8,64	9,11	9,60	10,12
Grapadora EA	94,75	99,88	105,28	110,98	116,98
Perforadora XW	61,69	65,03	68,54	72,25	76,16
Archivador Oficio	65,32	68,85	72,58	76,50	80,64
Agendas	136,28	143,65	151,43	159,62	168,25
Marcadores BIC tiza liquida Caja x 12	133,73	140,96	148,59	156,63	165,10
Destacador 222 todo color	40,32	42,50	44,80	47,22	49,78
LápizEvol. Caja x 12	43,41	45,76	48,24	50,84	53,60
Bolígrafo BIC P/ Media x 24	155,37	163,77	172,63	181,97	191,82
Liquido Pen Az 807	26,88	28,33	29,87	31,48	33,19
CDS-R Max cono x100	183,79	193,74	204,22	215,26	226,91
Otros	134,40	141,67	149,34	157,41	165,93
TOTAL	1.263,29	1.331,64	1.403,68	1.479,62	1.559,66

Fuente: Estudio Técnico
 Elaborado por: La autora

5.4.3 Gastos Generales de Administración

**Cuadro N°62
SUMINISTROS DE OFICINA**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Luz Eléctrica (kw/h)	299,64	315,85	332,94	350,95	369,94
Agua Potable (m3)	70,56	74,38	78,40	82,64	87,11
Teléfono (minutos)	349,44	368,34	388,27	409,28	431,42
Internet	241,92	255,01	268,80	283,35	298,68
Otros	300,00	316,23	333,34	351,37	370,38
TOTAL	1.261,56	1.329,81	1.401,75	1.477,59	1.557,53

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

5.5 GASTOS DE VENTAS

5.5.1 Sueldos al Personal de Ventas

**Cuadro N°63
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Vendedores	320	345	373	402	434
Total Mensual	320	345	373	805	869
Total Anual	3.840	4.145	4.474	9.658	10.425
Total Salario Básico	3.840	4.145	4.474	9.658	10.425

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La autora

**Cuadro N° 64
PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DEL PERSONAL DE VENTAS**

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Salario Básico Unificado	3.840,00	4.144,88	4.473,96	9.658,35	10.425,19
Aporte Patronal 12,15%	466,56	503,60	543,59	1.173,49	1.266,66
Fondos de Reserva	0,00	345,41	372,83	402,43	434,38
13° Sueldo	320,00	345,41	372,83	402,43	434,38
14° Sueldo	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00
Total Costo Mano de O.	4.890,56	5.603,30	6.027,21	11.900,71	12.824,61

Elaborado por: La autora

5.5.2 Gasto Publicidad

Cuadro N°65
GASTO PUBLICIDAD

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Radio	1.800,00	1897,38	2000,03	2108,23	2222,29
Volantes	600,00	632,46	666,68	702,74	740,76
Otros	200,00	210,82	222,23	234,25	246,92
Total	2.600,00	2.740,66	2.888,93	3.045,22	3.209,97

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.5.3 Movilización y Transporte

Cuadro N°66
MOVILIZACION Y TRANSPORTE

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Combustible	648,00	683,06	720,01	758,96	800,02
Gastos varios	386,10	406,99	429,01	452,22	476,68
Total	1034,10	1090,04	1149,02	1211,18	1276,70

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.6 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Préstamo	61.150	dólares
Interés	11,50	%
Plazo	5	Años

Fuente: CFN
Elaborado por: La autora

Cuadro N°67
TABLA DE AMORTIZACIONES

Años	Monto	Cuotas	Interés	Amortizado	Saldo
1	61.150	16.138,06	6.536,58	9.601,48	51.548
2	51.548	16.138,06	5.372,31	10.765,75	40.782
3	40.782	16.138,06	4.066,86	12.071,20	28.711
4	28.711	16.138,06	2.603,12	13.534,95	15.176
5	15.176	16.138,06	962,23	15.175,83	0

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

5.7 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

**Cuadro N°68
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciación Edificio					
Edificio	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Depreciación Vehículo					
Vehículo	4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00
Depreciación Maquinaria y Equipo					
sierra radial	276,90	276,90	276,90	276,90	276,90
sierra circular	130,05	130,05	130,05	130,05	130,05
canteadora	573,05	573,05	573,05	573,05	573,05
sierra sin fin	90,98	90,98	90,98	90,98	90,98
Espigadora/ lijadora	27,83	27,83	27,83	27,83	27,83
amoladora	28,17	28,17	28,17	28,17	28,17
caladora de mano	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92
compresor	40,44	40,44	40,44	40,44	40,44
taladro	43,35	43,35	43,35	43,35	43,35
Herramientas Manuales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	1.235,69	1.235,69	1.235,69	1.235,69	1.235,69
Depreciación Equipo de Computación					
Computador Portátil	544,61	544,61	544,61	0,00	0,00
Impresora	114,66	114,66	114,66	0,00	0,00
Calculadora	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	659,27	659,27	659,27	0,00	0,00
Suministros y materiales de oficina					
Suministros y materiales de oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS EQUIPOS					
Teléfono Inalámbrico con Central Telefónica	53,70	53,70	53,70	53,70	53,70
Teléfono Inalámbrico Minicentral	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fax Panasonic Kxfr205	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
TOTAL	65,70	65,70	65,70	65,70	65,70
Depreciación Muebles y Enseres					
Casilleros	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Escritorio ejecutivo	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
Sillas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Silla ejecutiva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Archivador	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40
Escritorio	10,10	10,10	10,10	10,10	10,10
TOTAL	143,50	143,50	143,50	143,50	143,50
TOTAL COSTO DEPRECIACIONES	7.802,16	7.802,16	7.802,16	7.142,89	7.142,89

Elaborado por: La autora

Nota: Dentro del estudio contable se considera bienes depreciables aquellos que superan el valor de 100 USD, caso contrario son considerados bienes fungibles. El cálculo de la depreciación se detalla en el (VER ANEXO 19).

5.8 RESUMEN DE LOS EGRESOS PROYECTADOS

Cuadro N°69
EGRESOS PROYECTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Directos de Fabricación	93.760,86	108.986,49	144.263,75	170.508,61	196.441,11
Costos Indirectos de Fabricación	30.560,36	45.755,26	62.846,97	80.471,58	86.894,17
Gasto Administrativo	32.820,62	38.745,75	41.670,82	44.824,50	48.224,72
Gasto Ventas	8.524,66	9.434,00	10.065,16	16.157,11	17.311,28
Gasto Financiero	6.536,58	5.372,31	4.066,86	2.603,12	962,23
Gasto Depreciación	7.802,16	7.802,16	7.802,16	7.142,89	7.142,89
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS	180.005,25	216.095,97	270.715,73	321.707,80	356.976,41

Elaborado por: La autora

5.9 ESTADOS PRO-FORMA

5.9.1 Estado de Situación Financiera

Cuadro N°70
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		\$13.805,50
BANCOS	13.805,50	
ACTIVOS FIJOS		\$68.545,50
EDIFICIO	30.000,00	
VEHICULO	20.990,00	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	12.741,23	
EQUIPOS DE OFICINA Y COMPUTACION	2.739,00	
SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	105,27	
MUEBLES Y ENSERES	1.970,00	
ACTIVO FIJO NO DEPRECIABLE		\$27.000,00
TERRRENO	27.000,00	
ACTIVOS DIFERIDOS		\$1.830,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.830,00	
TOTAL DEL ACTIVO		<u>\$111.181,00</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
DOCUMENTOS POR PAGAR	61.150,00	
TOTAL DEL PASIVO		<u>\$61.150,00</u>
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		
INVERSIÓN PROPIA	50.031,00	
TOTAL PATRIMONIO		<u>\$50.031,00</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>\$111.181,00</u>

gFuente: Estudio Financiero
Elaborado por: La autora.

5.9.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

**Cuadro N°71
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
INGRESOS					
VENTAS PROYECTADAS	223.440,00	282.583,13	383.205,41	494.169,06	565.053,00
EGRESOS					
(-) COSTOS DE PRODUCCIÓN	124.321,22	154.741,75	207.110,72	250.980,19	283.335,28
UTILIDAD BRUTA PROYECTADA	99.118,78	127.841,37	176.094,69	243.188,87	281.717,72
(-) OTROS GASTOS	49.147,44	55.981,91	59.538,14	68.124,50	72.678,89
GASTOS ADMINISTRATIVOS	32.820,62	38.745,75	41.670,82	44.824,50	48.224,72
GASTOS DE VENTAS	8.524,66	9.434,00	10.065,16	16.157,11	17.311,28
GASTO DEPRECIACIÓN	7.802,16	7.802,16	7.802,16	7.142,89	7.142,89
UTILIDAD OPERACIONAL	49.971,33	71.859,47	116.556,55	175.064,38	209.038,83
GASTO FINANCIERO	6.536,58	5.372,31	4.066,86	2.603,12	962,23
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	43.434,75	66.487,16	112.489,69	172.461,26	208.076,59
(-15%) PART. TRABAJADORES	6.515,21	9.973,07	16.873,45	25.869,19	31.211,49
UTILIDAD ANTES IMPUEST	36.919,54	56.514,08	95.616,23	146.592,07	176.865,11
(-) IMPUESTO A LA RENTA	11.493,41	15.809,08	25.642,44	38.514,16	45.988,54
SUPERAVIT	25.426,13	40.705,00	69.973,79	108.077,91	130.876,56

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La autora

5.9.3 Flujo de Caja

**Cuadro N°72
FLUJO DE CAJA**

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Operacional		49.971,33	71.859,47	116.556,55	175.064,38	209.038,83
INVERSIÓN	111.181,04					
TOTAL INGRESOS		223.440,00	282.583,13	383.205,41	494.169,06	565.053,00
EGRESOS						
TOTAL EGRESOS		180.005,25	216.095,97	270.715,73	321.707,80	356.976,41
FLUJO OPERACIONAL		43.434,75	66.487,16	112.489,69	172.461,26	208.076,59
Part. Trabajadores		6.515,21	9.973,07	16.873,45	25.869,19	31.211,49
Impuesto a la Renta		11.493,41	15.809,08	25.642,44	38.514,16	45.988,54
UTILIDAD NETA PROYECTADA		25.426,13	40.705,00	69.973,79	108.077,91	130.876,56
(+) Depreciaciones		7.802,16	7.802,16	7.802,16	7.142,89	7.142,89
(-) Inversión Fija	95.545,50					
(-) Inversión Diferida	1.830,00					
(-) Capital de Trabajo	13.805,54	13.805,54	16.910,13	21.570,56	25.996,82	29.072,61
Pago de Crédito		8.858,49	10.022,76	11.328,21	12.791,95	14.432,84
FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-111.181,04	10.564,26	21.574,28	44.877,19	76.432,03	94.514,01

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La autora

5.10 Evaluación Financiera

5.10.1 Costo de Capital

**Cuadro N°73
COSTO DE CAPITAL**

DESCRIPCIÓN	VALOR	% ESTRUCT.	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Inversión Propia	47.946,01	45%	4.53 %	203,85
Inversión Financiada	61.150	55%	8.17 %	449,35
INVERSION TOTAL			TASA PONDERADA	653,20
			Costo Capital CK	6,53%
			Inflación Anual	5,41%

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: La autora

5.10.2 Tasa de redescuento medio

$$TRM = (1 + C_k)(1 + I_{nf}) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,06532)(1 + 0,0541) - 1$$

$$TRM = 12,30\%$$

5.10.3 Valor Actual Neto (VAN)

Mediante el VAN se puede determinar el valor presente de los flujos futuros de efectivo y poder evaluar la inversión de capital utilizado en éste periodo, descontados a la tasa de redescuento del 12,30%.

$$VAN = -111.181,04 + \frac{10.564,26}{1 + 0,1230} + \frac{21.574,28}{1 + 0,1230^2} + \frac{44.877,19}{1 + 0,1230^3} + \frac{76.432,03}{(1 + 0,1230)^4} + \frac{94.514,01}{(1 + 0,1230)^5}$$

**Cuadro N°74
CALCULO DEL VAN**

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento	Flujos Netos actuales
0	-111.181,04		
1	10.564,26	1,1230	9.407,18
2	21.574,28	1,2611	17.107,51
3	44.877,19	1,4162	31.688,45
4	76.432,03	1,5904	48.058,37
5	94.514,01	1,7861	52.916,42
ΣFNA			159.177,92

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN} = \Sigma \text{FNA} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = 159.177,92 - 111.181,04$$

$$\text{VAN} = 47.996,88$$

El VAN es mayor a cero por lo tanto el proyecto si es factible de llevarlo a cabo. Al invertir \$ 111.181,04 en 5 años se esta obteniendo \$47.996,88 más que la inversión realizada.

5.10.4 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para el cálculo de la TIR se procede a calcular el valor actual neto con una tasa superior e inferior para luego poder interpolar.

Cuadro N°75
VAN CON TASA INFERIOR

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento (10,10)	Flujos Netos actuales
0	-111.181,04		
1	10.564,26	1,1010	9.595,15
2	21.574,28	1,2122	17.797,62
3	44.877,19	1,3346	33.625,94
4	76.432,03	1,4694	52.015,81
5	94.514,01	1,6178	58.421,32
ΣFNA			171.455,84
VAN Tasa Inferior			

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La autora

Cuadro N°76
VAN CON TASA SUPERIOR

Años	Flujos Netos	Tasa de Redescuento (42,33)	Flujos Netos actuales
0	-111.181,04		
1	10.564,26	1,4233	7.422,37
2	21.574,28	2,0258	10.649,76
3	44.877,19	2,8833	15.564,52
4	76.432,03	4,1038	18.624,70
5	94.514,01	5,8409	16.181,41
ΣFNA			68.442,76
VAN Tasa Superior			

Elaborado por: La autora

Datos para aplicar la fórmula de interpretación:

Tasa Inferior	10,10
Tasa Superior	42,33
VAN Tasa Inferior	158.799,82
VAN Tasa Superior	-9.656,96

Su fórmula es:

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \frac{VAN Tasa Inferior}{VAN Tasa Inferior - VAN Tasa Superior}$$

$$TIR = 10,10 + (42,33 - 10,10) \frac{158.799,82}{158.799,82 - (-9.656,96)}$$

$$TIR = 10,10 + (32,23) 0,942667396$$

$$TIR = 40,48$$

La TIR calculada es del 40,48% y es mayor a la tasa del costo de Oportunidad, afirmando la factibilidad del proyecto.

5.10.5 Relación Beneficio-Costo

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costos determinándose.

$\text{Beneficio costo} = \frac{\Sigma \text{FNE ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSION}}$

$$\text{Beneficio costo} = \frac{251.045,63}{1.309,96} = 2.26$$

El Beneficio-Costo es mayor que uno. Entonces el proyecto si es aceptable.

Por cada dólar invertido se recupera \$2,26, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 1,26 centavos de dólar.

5.10.6 Relación Ingresos-Egresos

Cuadro N°77
INGRESOS Y EGRESOS ACTUALES

Años	Ingresos	Egresos	Tasa Redescuento (12,30%)	Ingresos Actuales	Egresos Actuales
2012	223.440,00	181.559,78	1,1230	198.967,05	161.673,89
2013	282.583,13	208.479,87	1,261129	224.071,55	165.312,09
2014	383.205,41	259.573,67	1,416247867	270.577,93	183.282,66
2015	494.169,06	306.125,19	1,590446355	310.710,93	192.477,53
2016	565.053,00	336.673,66	1,786071256	316.366,44	188.499,57
Σ Ingresos y Egresos Actuales				1.320.693,90	891.245,74

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: La autora

$$\text{Ingresos-Egresos} = \frac{\Sigma \text{Ingresos Actualizados}}{\Sigma \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingresos-Egresos} = \frac{1.320.693,96}{891.245,74} = 1,48$$

La relación entre ingresos y egresos es de 1,48; por lo tanto por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$1,48 o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,48 centavos de dólar respecto al gasto.

5.10.7 Periodo de Recuperación de la Inversión

Para obtener esta información se relaciona los flujos netos de efectivo con la inversión inicial.

Cuadro N° 79

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Año	Flujos de Efectivo Actuales	Flujos Netos Acumulados
1	17.264,56	
2	39.311,24	56.575,80
3	72.269,76	128.845,57
4	116.330,16	245.175,73
5	143.466,44	388.642,17

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: La autora

Su cálculo es:

56.575,80= Σ 1 año
111.309,96= Inversión
111.309,96- 56.545,80= 54.764,16
72.269,16/ 12 = 6.022,43(mes)
54.764,16/ 6.022,43= 59,09 = 9 meses
0,09 * 30 = 2,7= 3 días

La inversión inicial que se realizará en la pequeña empresa FABRIMUEBLES, se recuperará en 1 año, 9 meses y 3 días, es decir que el negocio es rentable.

CAPITULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 RAZÓN SOCIAL

Es una empresa especializada en la producción y comercialización de muebles de madera en laurel y clavellina, según esta actividad es una empresa industrial.

La razón social de esta empresa estará dada por el nombre de **FABRIMUEBLES** y será legalmente constituida como una empresa individual de responsabilidad limitada.

6.2 MARCO LEGAL

6.2.1 Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

La nueva ley define la empresa unipersonal como aquella en que una persona natural o jurídica que tenga la capacidad legal para realizar actos de comercio, contemplado en el artículo 6 del Código de Comercio y artículo 1461 del Código Civil, destina parte de sus bienes a la realización de actividades mercantiles, obteniendo el beneficio de la personalidad jurídica una vez se cumpla los trámites de rigor.

El propietario de una empresa individual es enteramente responsable de todas las deudas y obligaciones de su compañía, esta persona se la conoce como gerente-propietario y no como socio.

6.3 FASES FILOSÓFICAS

La pequeña empresa “FABRIMUEBLES, es industrial maderera de propiedad compartida, al ser una fuente de trabajo y satisfacción con los clientes ya que se impulsa su economía y bienestar, además cuenta con personal profesional, capacitado en la producción de los muebles de madera y maquinaria altamente calificada que garantiza la calidad del trabajo que se ofrece.

6.3.1 Misión

Ofrecer a nuestros clientes una amplia variedad de muebles de madera con características funcionales y diseños atractivos, de alta calidad y a precios competitivos, utilizando tecnología y sistemas de fabricación modernos y seguros. Procurando siempre que nuestras actividades respeten al medio ambiente y a los intereses de la sociedad, buscando una operación eficiente y productiva que permita la satisfacción de empleados y el beneficio necesario de la empresa para cumplimiento de sus compromisos con acreedores, proveedores, gobierno y empresarial.

6.3.2 Visión

Llegar a obtener el desarrollo adecuado de la empresa tanto en su estructura física como en su aspecto técnico y organizacional, buscando la eficiencia, calidad y la productividad en la fabricación de todos nuestros muebles y así llegar al mercado Internacional conservando siempre nuestra posición de liderazgo en el mercado nacional.

6.3.3 Objetivos

La pequeña empresa “FABRIMUEBLES” productora y comercializadora de muebles de madera persigue como objetivos los siguientes:

- Colocar en el mercado productos de alta calidad y con los mejores diseños.

- Satisfacer los requerimientos de la demanda local de los muebles de madera.
- Fomentar valores que motiven mejorar la calidad de vida de quienes participan directamente con la empresa, cumpliendo con los compromisos adquiridos.

6.3.4 Valores Corporativos

La pequeña empresa “FABRIMUEBLES” tiene como valores corporativos los siguientes:

- **Honestidad**

Operamos con honestidad y rectitud, manteniendo un trato equitativo con nuestros clientes y proveedores.

- **Responsabilidad**

Desempeñamos nuestros deberes con excelencia asumiendo las consecuencias de nuestras propias decisiones, haciendo cumplir las políticas y disposiciones de la empresa.

- **Respeto**

En todo momento prevalece la dignidad humana y el entorno natural.

- **Confianza**

La empresa siempre maneja con puntualidad, exactitud y fidelidad para fortalecer nuestro ambiente laboral y ecológico.

6.3.5 Políticas Empresariales

Para la pequeña empresa “FABRIMUEBLES” la calidad es prioritaria en las actividades puesto que con la calidad se crea valor sustentado sobre un crecimiento sostenible, rentable y respetuoso con el medio ambiente, por ello como políticas tenemos las siguientes:

- Para la pequeña empresa está primero el cliente, después está el cliente y por ultimo siempre está el cliente
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos.
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa, para lo cual deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos ofreciendo un servicio con calidad que se demuestra con hechos y no con palabras.
- Establecer y mejorar permanente, continua, sostenida y crecientemente nuestros estándares de calidad.
- Salvaguardar el respeto al medio ambiente, de prevención de riesgos por las personas y de compromiso con la sociedad
- Nos comprometemos a promover la sensibilización respeto al medio ambiente, a fomentar el uso adecuado y el ahorro de energía.
- Fomentar el trabajo en equipo en todos los niveles organizativos.
- Impulsar las actividades de innovación y desarrollo para satisfacer de nuestros clientes, trabajadores
- Potenciar la cultura de nuestros ancestros con la mejora continua en los productos.

6.3.6 Normas de Seguridad e Higiene en el Trabajo

Al desarrollar normas de seguridad e higiene en el trabajo, el principal punto es la prevención, con el fin de anticipar y corregir accidentes laborales relacionados directamente con la seguridad y la higiene.

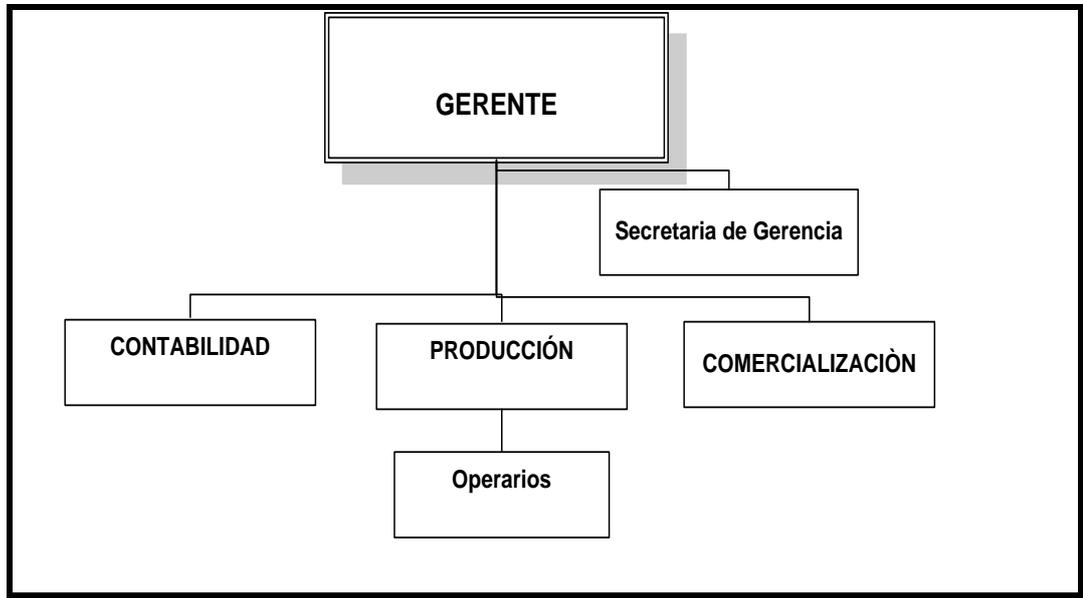
- Mantener limpio y ordenado el puesto de trabajo sin dejar materiales alrededor de las máquinas, colocarlos en lugar seguro y donde no estorben el paso.
- Utilizar en cada tarea el equipo de protección personal manteniéndolo en perfecto estado de conservación.
- Usar las herramientas manuales sólo para sus fines específicos y cuidar su conservación. Al terminar el trabajo dejarlas en lugares que no puedan producir accidentes.
- No quitar sin autorización ninguna protección o resguardo de seguridad o señal de peligro.
- No hacer bromas de mal gusto en el trabajo.
- Comunicar inmediatamente si se observa alguna anomalía en la instalación eléctrica. Desconectar la máquina al menor chispazo.
- Conocer las causas que pueden provocar un incendio en el área de trabajo y las medidas preventivas necesarias.
- Preocuparse por conocer el plan de emergencia, manteniendo la calma y actuando con rapidez asegurarse de que no hay más peligros.

6.4 ORGANIGRAMA

El organigrama estructural propuesto para la pequeña empresa FABRIMUEBLES, está compuesto por los aspectos de mayor importancia al representar la estructura administración de la empresa, detallando cada una de las áreas y sus relaciones con las funciones a desempeñar.

6.4.1 Organigrama Estructural

Gráfico N° 17
ORGANIGRAMA DEFABRIMUEBLES E.I.R.L.



Elaborado por: La autora

6.5 MANUAL DE FUNCIONES

Es un cuerpo sistemático que indica las funciones y actividades a ser cumplidas por los miembros de la organización y la forma en que las mismas deberán ser realizadas ya sea, conjunta o separadamente.

El propósito fundamental es el de instruir a los miembros que la componen sobre los distintos aspectos antes mencionados, procurando minimizar el desconocimiento de las obligaciones de cada uno, la duplicación o superposición de funciones, lentitud y complicación innecesarias en las tramitaciones, mala o deficiente atención al público, desconocimiento de los procedimientos administrativos, entre otros.

Cada una de sus funciones y actividades deben estar proyectadas y al mismo tiempo integrado y relacionado de tal manera que todo el sistema lleve, sino a alcanzar, al menos a avanzar progresivamente hacia el resultado buscado.

**MANUAL DE FUNCIONES
"FABRIMUEBLES"**



**ÁREA: EJECUTIVO
CARGO: GERENTE**

MISIÓN:

Ejercer la representación legal de la pequeña empresa FABRIMUEBLES y administrarla bajo criterios de solvencia, prudencia y rentabilidad financiera, en procura de su desarrollo sostenido y el cumplimiento de la misión, visión, valores y objetivos empresariales.

FUNCIONES:

- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Responsable de la planificación y del control de los materiales.
- Coordinar la entrada y salida de los materiales para la fabricación de los muebles.
- Desarrollar soluciones alternativas en la eliminación de los desperdicios.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo optimizando los recursos disponibles.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades y medir la eficiencia del personal.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Fijar, autorizar y ordenar los respectivos pagos.
- Mantener contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.

PERFIL

- Edad: 25-38 años
- Título universitario en administración de empresas o carreras afines.
- Educación formal y/o capacitación en administración de PYMES, con mención en recursos humanos.
- Experiencia en posiciones similares mínimo 2 años.

Elaborado por: La autora

**MANUAL DE FUNCIONES
“FABRIMUEBLES”**



ÁREA: EJECUTIVO

CARGO: SECRETARIA

MISIÓN:

Registrar y controlar la información respectiva de la empresa a través de documentación respectivamente archivada y verificada.

FUNCIONES:

- Receptar, informar y archivar la información que ingresa a la empresa, así como registrar y enviar la documentación respectiva.
- Redactar oficios, memorandos, informe de reuniones y otros que la gerencia le asigne.
- Recibir y realizar llamadas telefónicas y transmitir los mensajes de forma oportuna y eficiente.
- Estar al pendiente con los requerimientos de materiales de escritorio.
- Archivar y responder por la documentación que este a su cargo.

PERFIL:

- Edad: 18-30 años
- Título de Secretariado o afines.
- Experiencia en cargos similares mínimo 1 año.
- Buen manejo de Office.

Elaborado por: La autora

**MANUAL DE FUNCIONES
"FABRIMUEBLES"**



ÁREA: CONTABILIDAD
CARGO:CONTADOR

MISIÓN:

Contribuir a la realización de una gestión administrativa eficiente, apoyando en forma permanente y oportuna la gestión gerencial en el cumplimiento de actividades y funciones relacionadas con asuntos de la administración interna de la pequeña empresa a fin de viabilizar el cumplimiento de los objetivos.

FUNCIONES:

- Manejo de clientes, nómina, bancos y viáticos.
- Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- Recepción diaria de cobranza causada por ventas de contado.
- Archivo de facturas secuenciales del cliente.
- Actualización continua de los archivos.
- Pago a los empleados de la empresa.
- Manejo de caja chica.
- Manejo de suministros y materiales de oficina.
- Redactar actas e informes, receptary tramitar documentos y correspondencia,
- Organizar y dirigir el archivo de la pequeña empresa.
- Llevar un registro del consumo y existencia de los suministros y materiales de oficina y de limpieza.
- Las demás que le asignare el Gerente, en el ámbito de su competencia

PERFIL:

- Edad: 25-40 años
- Título de Tercer Nivel en Contabilidad y Auditoría o Carreras Afines.
- Experiencia en cargos similares mínimo 2 años
- Manejo de Personal, liderazgo y trabajo en equipo.
- Buen manejo de Excel y sistemas contables

Elaborado por: La autora

**MANUAL DE FUNCIONES
“FABRIMUEBLES”**



ÁREA: PRODUCCIÓN

CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN

MISIÓN:

Planificar y controlar el desarrollo de la producción a través de programas encaminados al buen desenvolvimiento de los procesos y así cumplir con los objetivos establecidos.

FUNCIONES:

- Responsable de la planificación de la producción y materiales de producción.
- Mejoramiento de los procesos productivos.
- Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción.
- Vigilar y controlar el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene en la pequeña empresa.
- Gestión y verificación de inventarios de tiempos y métodos de trabajo.
- Correcto manejo de personal
- Ser responsable de ajustar la demanda de cada uno de sus vendedores
- Garantizar el cumplimiento de las políticas, normas y procedimientos inherentes a su gestión
- Garantizar el cumplimiento del presupuesto de venta mensual.
- Controlar la entrada y salida de equipos de trabajo, algún tipo de maquinaria, insumos y otros.

PERFIL PROFESIONAL

- Título profesional de Ingeniería Comercial, Marketing o afines.
- Edad entre 22 a 32 años
- Experiencia mínima de 1 año en funciones similares.

Elaborado por: La autora

**MANUAL DE FUNCIONES
“FABRIMUEBLES”**



ÁREA: PRODUCCIÓN

CARGO: OPERARIOS

MISIÓN:

Crear productos con calidad, y a tiempo que sea del agrado de los clientes.

FUNCIONES:

- Cumplir con el horario asignado.
- Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (jefe de producción).
- Informar al Gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.
- Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.
- Responder por los implementos de trabajo asignados.
- Velar por el orden y aseo del lugar.
- Operar eficientemente las maquinas o herramientas
- Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de las maquinas.

PERFIL:

- Título de bachiller
- Edad comprendida entre los 25 a 38 años de edad
- Experiencia en el manejo de máquinas industriales.

Elaborado por: La autora

**MANUAL DE FUNCIONES
“FABRIMUEBLES”**



ÁREA: COMERCIALIZACIÓN

CARGO: VENDEDOR

MISION:

Llevar a cabo el cumplimiento de los presupuestos de ventas, así como mantener una cartera sana para alcanzar los objetivos establecidos por la pequeña empresa FABRIMUEBLES.

FUNCIONES:

- Cumplir los presupuestos de ventas.
- Supervisar y controlar el proceso de venta de distribuidores en el mercado.
- Mantener y mejorar las exhibiciones de los muebles de acuerdo a las características deseadas por parte del consumidor meta.
- Realizar reportes de venta diaria a fin de realizar un análisis y generar las acciones y decisiones que esta requiere para su mejora continua.

PERFIL:

- Título de bachiller
- Edad comprendida entre los 22 a 34 años de edad
- Experiencia en venta

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS DEL PROYECTO

El presente capítulo busca evaluar los impactos positivos y negativos que el proyecto genera en el medio a través de la implementación de la pequeña empresa FABRIMUEBLES productora y comercializadora de muebles de madera, visto desde los parámetros socioeconómico, comercial, ambiental, educativo y cultural.

El análisis de impactos se realiza mediante el empleo de una matriz, la misma que actúa con la asignación de una calificación de forma cualitativa y cuantitativa, que el proyecto genera.

Cuadro N° 80
NIVELES DE IMPACTOS

MATRIZ DE IMPACTOS	
CUANTITATIVA	CUALITATIVA
3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No Hay Impacto
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Elaborado por: La autora

7.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS

7.1.1 Impacto Socioeconómico

7.1.1.1 Calidad de vida

Se verá afectado positivamente la calidad de vida de las personas, ya que el proyecto genera nuevos ingresos económicos, los cuales les permiten mejorar el estilo de vida, ya sea con una buena alimentación, vestimenta y mejorando la vivienda.

7.1.1.2 Generación de fuentes de trabajo

En la elaboración del proyecto se ha podido verificar que el beneficio más importante es la generación de fuentes de trabajo, que es una de las principales fuentes de ingresos para las familias ibarreñas, con lo cual disminuiría la tasa de desempleo.

7.1.1.3 Productos de calidad a precios accesibles

La creación de productos de calidad a precios accesibles beneficia de forma positiva a los clientes de la pequeña empresa FABRIMUEBLES, ya que permite que estos tengan la facilidad de adquirir los muebles de madera con garantía y a bajos precios.

7.1.1.4 Distribución y comercialización de los muebles

La distribución de los muebles se ha valorizado en 2, puesto que el presente proyecto va a necesitar de varias alternativas para que sus productos lleguen a los clientes y llegar a cubrir la demanda existente.

Cuadro N° 81

MATRIZ DE IMPACTO SOCIOECONÓMICO

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Calidad de vida						X		2
Generación de fuentes de trabajo							X	3
Productos de calidad a precios accesibles						X		2
Distribución y comercialización de los muebles						X		2
TOTAL								9

Elaborado por: La autora

$$Nivel\ del\ Impacto = \frac{\sum}{N} = \frac{9}{4} = 2,25$$

El nivel del Impacto socioeconómico es positivo medio.

7.1.2 Impacto comercial

7.1.2.1 Rentabilidad del proyecto

El proyecto a implementarse generará ingresos al propietario, ya que la rentabilidad que ofrece, permite seguir en marcha con el proyecto y garantizar su operatividad.

7.1.2.2 Atención a los clientes

La pequeña empresa FABRIMUEBLES ofrecerá una atención de calidad hacia los clientes, los cuales se sienten a satisfechos al adquirir los productos fabricados en la pequeña empresa y se les informe de las características del productos y sus formas de conservar.

7.1.2.3 Gestión Administrativa

La ejecución de un fiable sistema de control contable, permitirá a que el proyecto tenga una buena gestión administrativa y que maneje de forma eficiente los procesos operativos, para llegar a cumplir las metas planteadas.

Cuadro N° 82
MATRIZ DE IMPACTO COMERCIAL

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Rentabilidad del proyecto						X		2
Atención a los clientes							X	3
Gestión Administrativa						X		2
TOTAL								7

Elaborado por: La autora

$$Nivel\ del\ Impacto = \frac{\sum}{N} = \frac{7}{3} = 2,33$$

El nivel del Impacto comercial es positivo medio.

7.1.3 Impacto ambiental o ecológico

7.1.3.1 Política de gestión ambiental

En el Ecuador la política de gestión ambiental se encuentra sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, buscando alternativas ambientales respecto a la preservación del ecosistema, políticas que el proyecto también estará sujeto.

7.1.3.2 Regulaciones ambientales

Para el proceso de la fabricación los muebles de madera, se determina de gran importancia las regulaciones ambientales, ya que permite determinar los procesos idóneos para elaborar un mueble, además proporciona las formas con las cuales se pueda manejar los desechos.

7.1.3.3 Estrategias de concientización

Se debe concientizar a la sociedad es que si adquirimos muebles hechos en madera deberíamos fomentar su cultivo para que no se produzca la tala indiscriminada de los árboles, ya que la actividad

Industrial afecta a la naturaleza, puesto que la materia prima se deriva de los árboles.

Cuadro N° 83
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Políticas de gestión ambiental						x		2
Regulaciones ambientales					X			1
Estrategias de concientización						X		2
TOTAL								5

Elaborado por: La autora

$$Nivel\ del\ Impacto = \frac{\sum}{N} = \frac{5}{3} = 1.67$$

El nivel del impacto ambiental es positivo medio.

7.1.4 Impacto educativo y cultural

7.1.4.1 Fortalecimiento de conocimientos

Este indicador tiene un nivel de impacto de 2, ya que se debe tener los conocimientos básicos sobre la fabricación y elaboración de los muebles de madera, además se debe tener una constante capacitación de las nuevas tendencias de los muebles.

7.1.4.2 Entrenamientos

El proyecto de la pequeña empresa ayudará al fortalecimiento del aprendizaje, además de aportar nuevas alternativas de desarrollo económico, mediante la aplicación de nuevas empresas con productos innovadores y estrategias de desarrollo.

7.1.4.3 Tallados clásicos y tradicionales

FABRIMUEBLES, es una pequeña empresa que se dedica a la producción de muebles de madera, cuyo principal objetivo es seguir con

las tradiciones de la ciudad, lo cual con la ayuda de maestros, seguirá el surgimiento del tallado clásico y tradicional que será una de las características relevantes de nuestro producto.

Cuadro N° 84
MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO Y CULTURAL

Indicadores	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fortalecimiento de conocimientos						X		2
Entrenamientos							X	3
Tallados clásicos y tradicionales.						X		2
TOTAL								7

Elaborado por: La autora

$$Nivel\ del\ Impacto = \frac{\sum}{N} = \frac{7}{3} = 2,33$$

El nivel del impacto educativo y cultural es medio positivo.

7.1.5 Impacto General de Proyecto

Cuadro N° 85
MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

Indicadores	Nivel del Impacto	%
Impacto socioeconómico	2,25	26%
Impacto comercial	2,33	27%
Impacto ambiental o ecológico	1,67	19%
Impacto educativo y cultural	2,33	27%
TOTAL	8,58	100%

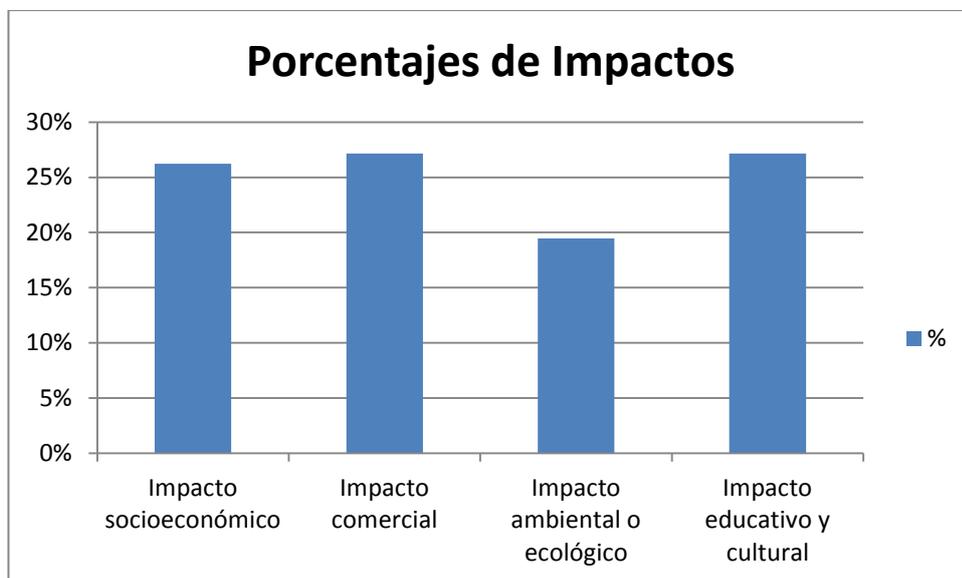
Elaborado por: La autora

$$Nivel\ del\ Impacto = \frac{8,58}{4} = 2,15$$

El nivel del impacto es positivo medio.

Gráfico N° 18

GRÁFICO DE RESULTADOS DE IMPACTOS



Elaborado por: La autora

CONCLUSIONES

Al finalizar el estudio de factibilidad de creación de una pequeña empresa fabricante y comercializadora de muebles de madera en la ciudad de Ibarra, me permito exponer las siguientes conclusiones:

- En la ciudad de Ibarra la fabricación y comercialización de muebles de madera en laurel y clavellina tiene una considerable aceptación que permite contar con una segura colocación en el mercado que conlleva a un positivo cumplimiento del presente proyecto.
- En base al estudio de mercado, se concluye que aún existe demanda insatisfecha de los muebles de madera en el mercado local, por lo que indica que la producción está direccionada a este grupo de consumidores mediante productos de calidad y elegancia teniendo un gran potencial, aspecto que es considerado de gran importancia en el presente estudio.
- La implementación de las instalaciones de la pequeña empresa FABRIMUEBLES establece que la fabricación de los muebles de madera no requiere de procesos muy complejos, materia prima fácil de adquirir, maquinaria y equipos no muy sofisticados, que pueden ser adquiridos fácilmente en el mercado y mano de obra altamente calificado.
- De acuerdo a la evaluación financiera del proyecto, se concluye que financieramente es factible, debido a que presenta un VAN positivo de 139.735,67; la TIR se ubica en el 40.48 %. Al proyecto garantiza esto que está en la capacidad de generar rentabilidad, con un tiempo de recuperación de aproximadamente 1 año, 9 meses y 3 días, y con un beneficio costo de 1.26 centavos de dólar que justifica la inversión.
- La estructura orgánica para la conformación de la pequeña empresa es simple, está constituida por el personal administrativo y operativo

designado para cada área, acorde a su perfil profesional y capacidad; al incursionar el proyecto planteado permitirá la generación de empleo directo e indirecto, situación que beneficia a los productores como microempresarios y a la comunidad en general, al permitirles integrarse al desarrollo y progreso de la ciudad.

- La sostenibilidad de los recursos es parte fundamental en el presente proyecto, por lo que los impactos que este generará son positivos, no causa daños severos al medio ambiente por políticas de concientización, genera fuentes de empleo y mejora los ingresos del pequeño empresario y de la ciudad.

RECOMENDACIONES

Para el aceptable desempeño de la pequeña empresa, a continuación se presenta algunas recomendaciones:

- Aprovechar las oportunidades que brindan las empresas de financiamiento con proyectos de producción al colocar créditos que solventen la inversión para la implementación de nuevas empresas de desarrollo productivo.
- Es beneficioso apoyar este tipo de proyectos, debido a que la comunidad es la más beneficiada, por la generación de mayores fuentes de trabajo o por la posibilidad de adquirir productos de calidad y elegancia producidos por personas emprendedoras que el país necesita, que sean competentes, capaces de enfrentar dificultades que desarrollen de las actividades productivas y comerciales, para el progreso económico del país.
- Aprovechar que el producto es conocido y aceptado porque la mayoría tiene preferencia en adquirir muebles realizados en madera, mediante estrategias de venta que garanticen la calidad, variedad y precios económicos, tendría
- La calidad y durabilidad del producto es una de las fortalezas que se debe aprovechar para implementarlo en el mercado local, nacional y regional.

BIBLIOGRAFÍA

- ARBOLEDA, Germán (2001) "Proyectos, Formulación, Evaluación y Control" Editorial AC Editora- Colombia, Cuarta Edición.
- BACA, Gabriel (2010) "Evaluación de Proyectos" Editorial MC Graw Hill, Sexta Edición.
- BACALLA, Carlos "Formulación y Evaluación de Proyectos" Universidad de Chiclayo- Filial Jaén.
- CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN (2010) Registro Oficial N° 361
- JACOME, Walter (2005) "Bases técnicas y practicas para el diseño y evaluación de proyectos" Primera Edición Ibarra-Ecuador.
- KOTLERY, Philip y ARMSTRONG, Gary (2003) "Fundamentos de Marketing" Editorial McGraw Hill Sexta Edición.
- CHAVENATO, Idalberto (2002) "Introducción a la teoría general de la administración". Editorial McGraw Hill, Tercera Edición, Colombia.
- CHILQUINGA, Manuel (2001) "Costos por órdenes de Producción" Primera Edición.
- ECUADOR CONGRESO NACIONAL (2010) "Ley de Compañías", Editorial Corporación de estudios y publicaciones.
- INEC, (2010) Datos estadísticos del Instituto de estadísticas y censos Ecuador.
- INAVEZ, Edwin y JUSTIN, G (2000) "La demanda urbana por muebles y artesanías de madera" Editorial Cenepia.
- LEMMAN, R. (1999) "Inventario y Análisis de Mercado" Cuarta Edición.

- MINISTERIO DEL AMBIENTE (2002) “Normas para el manejo forestal sustentable para el aprovechamiento de madera”, Editorial Fundación Jatun Sacha.
- NUTSCH, W. (2000) “Tecnología de la Madera y del Mueble” Editorial Reverté S.A.
- POLIMENI; FABOZZI; ADELBERG “Contabilidad de Costos” Tercera Edición.
- SANCHEZ, Fernández (2006) “Estrategias de Producción”, Editorial Mc Graw-Hill,
- TERRY, George “Principios de administración” Editorial CECSA, México
- ZAPATA, Pedro (2008) “Contabilidad General” Editorial Mc Graw-Hill, Sexta Edición, Colombia.

LINKOGRAFÍA

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia>
- <http://es.yahoo.com>
- www.bce.fin.ec
- www.empresa.org
- www.inec.gob.ec
- www.monografias.com
- www.municipiodelbarra.ec
- www.promonegocios.net
- www.gestiopolis.com/canales
- www.tecnidisenio.com
- www.arqhys.com
- www.mitecnologico.com

ANEXOS

ANEXO Nº 1 EMPRESAS FABRICADORAS DE MUEBLES DE MADERA DE LA CIUDAD DE IBARRA

	Nombre Del Local	Dirección	CI Representante	Representante	Teléfono
1	Art. Calif Muebles Villa Arte	Victoria Castillo 2-40	0601309032	Villagran Vivar Ruperto Vicente	2606493 / 606554
2	Master Muebles	Galápagos Y SangolquiCoop.Imbabura	0913690038	Agila SongorVictor Manuel	2611961 / 1
3	Art. Calif. Muebles y Artesanías	S Ant 27 Noviembre 04-036	1001435468	Félix Proaño Enriqueta	2932181 / 2932181
4	Art. Calif Carpintería Oñate	Guillermina García 1-41	1001015096	Oñate Cerna Cristóbal Eugenio	2959569 / 959569
5	Art. CalifDecorarte B & F	S Ant 27 Novbr 01-088	1001523834	Villalba Narváez Ana Cecilia	0 /
6	Fabricación De Muebles De Madera	PrincPaccha 10-029 Frent.Iglesia	1001749108	Aguirre Alarcón Julio Rafael	2652452 / 606724
7	Art. Calif El Portal Del Mueble	Barrio 10 De Agosto Juana De La Cruz Y M De Solanda	1001991890	YarCuaspa Eugenio Gabriel	2652504 / 2652504
8	Artc. Calif Fabricación De Muebles El Palacio Del M.	S Ant Bolívar 02-07	1002208898	Rosero Benavides Manuel Augusto	2932010 / 2932010
9	Fabricación De Muebles	San Ant Los Soles	1002246195	Pineda Carlosama Luis Hernán	2933516
10	Decormade	J F Cevallos 4-10	1001768884	Díaz Tixilima Laura	2600451
11	Art. CalifArtecua Muebles	Pana Sur Y 27 Novbr	1700778648	Cruz Vargas José Luis	0 /
12	Art. CalifFabrica De Muebles	Pana Sur S/N	1703525723	Puga Peña Segundo Nolasco	0
13	Arquimueble Compañía Limitada	Av. M Acosta 15-057	1000064236	Benalcazar Pabón Marcelo Vicente	2644222 / 094232127
14	Dinarte	Chica Narváez 08-039	1002392114	Guevara Castellano Juan Esteban	083002899 /
15	Distrimuebles Shalom	Av. A Pérez G 06-044	1723191225	Sepúlveda Tafur José Aldemar	2608132
16	Muebles Villarreal Rueda	Av. A Pérez G 07-012	1001982774	Villarreal Muñoz Laura María	2641233 / 2640085
17	Art. CalifMueblera	S Ant 27 Novbr 02-069	1002390720	Haro Sánchez Jorge Hernán	97956134
18	Fabrica De Muebles	S Ant 27 Novbr 03-087	1003266606	García Fuentes María José	932544 / 095012762
19	Fabricación De Muebles Mael Decoramos Tu Espacio	S Ant 27 Novbr 03-021	2100300884	VizcainoPusda Juan Carlos	099713273 / 2644436
20	Imbamuebles Fabricación Y Venta Muebles	S Ant 27 Novbr 01-164	1001789468	Pita Vásquez Galo Ramiro	091670395 / 932700
21	Mobital	Pana Sur Km 2 1/2 Diagonal Auto Fácil Sur	1000789733	Suarez Rivadeneira Jorge Azael	2932217 /

ANEXO Nº 2 EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE MUEBLES DE MADERA DE LA CIUDAD DE IBARRA

1	Venta De Muebles	Sánchez Y C 09-89	0400343356	Aguilar Pozo Estuardo Sigifredo	2955464
2	Mundo Muebles	Oviedo 11-65	1002827408	ChicaizaTenesaca Segundo Miguel	091597525 / 091697526
3	Venta De Muebles	Chica Narváezz 06-070	1724687551	Guevara Arellano Lizeth Alex	087712539 / 2602609
4	Muebles Kassabella	Dario E Grijalva Y Av F Vacas G	1002104402	Pupiales Serrano Luis Antonio	2605757 / 2604897
5	Venta De Muebles	AvJose Tobar 07-49	1000325983	CualchiGuzmanJose Rafael	2606470 / 606470
6	Venta De Muebles	Chica Narvaez 08-008	0400586368	TulcanHernandezJose Claudio	2957918 / 954909
7	Venta De Muebles	Av T Gomez 06-030	0400790259	Reina Herrera Gavino Efren	0 / 602086
8	Casa Del Mueble Estefania	Av A Perez G 06-029	0400975934	Enriquez Pozo Rosa Magdalena	2950078 / 950078
9	Venta De Muebles	Bolivar 13-142	0401251988	Ayala Bravo Norma Janneth	2600938 / 081418774
10	Venta De Muebles Innovamuebles	Pedro Moncayo 04-39	0401496617	De La Vega Reyes Marco Arturo	2600938 / 090914674
11	Muebles	Olmedo 09-085	1000202976	Recalde Donoso Gavino	2952011
12	Terc.Edad.Venta De Muebles	Grijalva 7-35	1000346310	Vallejos Jijon Amada Eliza	
13	Venta De Muebles	Pasaje S/N Y AvMonsLeonidas Proaño Coop El Bosque	1713422242	Burgos Calderon Fernando Geovanny	2952994 /
14	Lo Mejor En Muebles Nelly	S AntBolivar 06-77 Y Hermanos Mideros	1001978202	Suarez Manosalvas Nelly Graciela	086507082 / 2933162
15	Muebles Y Decoracion Bello Hogar	Bolivar 11-071	1721570321	BohorquezRoncacio Doris Arelys	0 /
16	Venta De Muebles Ramdes	S Ant Sucre 02-079	1001003399	ManosalvasTeran Rosa Azucena	094933121 /
17	Muebles El Laurel	Olmedo 11-095	1001121399	Revelo Maria Luisa	2600671
18	Muebles Linea Nueva	Olmedo 09-007	1001200151	Vaca Montesdeoca Pablo Remigio	953400 / 953400
19	Venta De Muebles Y Colchones	Av A Perez G 07-038	1001336542	Villarreal Muñoz Patricia Del Rosario	2951680 / 2951680
20	Muebles Moblar	Av A Perez G 07-028	1001360591	Campaña Revelo Fanny Magdalena	2956795 /
21	Fabricacion De Muebles Para El Hogar	Av A Perez G 07-056	1001557675	Osejos Lopez Silvia De Los Angeles	2612248 / 605640
22	Art.Calif Muebles Stuart	A Cordero 03-007	1001686599	Teran Sánchez Estuardo Caciano	2611102
23	Muebleria	NazacotaPuento 09-007	1001689296	Chachalo Alvear Jose Antonio	2650178 /
24	Trendy Venta De Muebles	J F Bonilla 13-25	1001775335	Navas Naranjo Alvaro Javier	2600863 / 2952844
25	Muebles	S Ant 27 Novbr 01-144	1001787041	Lopez Cacuango Byron Fernando	090485384 / 909461
26	Venta De Muebles Y Artesanias	O Mosquera 06-060	1001847605	Burgos Coral Gloria Stella	095063235 / 642725
27	Detalles Muebles	S Ant 27 Novbr 02-042	1001850567	GomezPotosiJose Antonio	085375931 / 1
28	Muebles De Madera	Pedro Moncayo 11-63	1001941796	Almeida Pergueza Luz Angelica	2606010 / 2606010
29	Lo Mejor En Muebles Nelly	S Ant 27 Novbr 01-017	1001978202	Suarez Manosalvas Nelly Graciela	2932217 / 2933162
30	Muebles Villarreal Rueda	Colon 9-061	1001982774	Villarreal Muñoz Laura Maria	2610675 / 2640085
31	Venta De Muebles Valentinis	ZenonVillacis 2-19 Y 2-25	1002299871	Arcos Patiño Guadalupe Esmeralda	094834086 / 093541384
32	Art.Calif Venta De Muebles	Oviedo 08-27	1002166898	Moncayo Espinoza Milton Javier	2642621 / 2956445
33	Muebles Y Puertas	Sánchez Y C 16-032	1002183414	Colcha Tayan Luis Fernando	2641123 / 2604263
34	Venta De Muebles Btavia	S Ant 27 Novbr 02-007	1002229068	Montalvo Chiran Segundo Juan	2932925 / 2909096

35	Muebles Ziente	Av T Gomez 06-058	1002446944	Montalvo Chiran Hugo Marcelo	085382744 / 085382744
36	Mader Mueble	Av T Gomez 12-040	1002491379	Ichau Valenzuela Luis Marcelo	2652217 / 099683039
37	Vent Muebles Mobital 3	S Ant 27 Novbr 01-100	1002589248	Suarez Manosalvas Jorge Luis	0 / 098671454
38	Venta De Muebles	S Ant 27 Novbr 02-045	1002772315	Suarez Manosalvas Diego Marcelo	092388233 / 092388233
39	Muebles La Excelencia	S Ant 27 Novbr 03-029	1002779435	Diaz Quito Marco Antonio	2932443 / 091968284
40	Art.Calif Muebles Elite	Pedro Moncayo 10-29	1002876439	Hidalgo Enriquez Sonia Paulina	0 / 950045
41	Venta De Muebles Distrimueblesli	J Andrade 1-056	79886465	Sepulveda Tafur Yamith	2605692 / 605692
42	Muebles Classic	S Ant 27 Novbr 03-063	1701890996	MichilenaAlbuja Hilda Teresa	2932379 / 2932379
43	Venta De Muebles	Chica Narvaez 07-078	1706034095	Quiñonez Torres Maria Eliza	0 / 601802
44	Venta Muebles	Av J Roldos 05-058	1708630650	Ahtty Morejon Rosario Del Carmen	2608964 /
45	Venta De Muebles	Velasco 7-90	1709349375	Camacho Espinoza Geovani Alexander	2955500 /
46	Venta De Muebles	Chica Narvaez 04-038	1716211717	Sanguña Simbaña Edison Xavier	2642529
47	Muebleria Cristian	Chica Narvaez 06-056	1716947047	Romero Muquinche Cristian Rodolfo	2825454 / 1
48	Venta De Muebles A Comision	Av Rivadeneira 3-08	1002007134	Carrera Meneses Rafael Heriberto	2602260
49	Muebles Ortiz	S Ant 27 Novbr 01-116	1706557129	Ortiz Jorge Patricio	2932252 / 932321
50	Venta De Muebles Geanella	S Ant 27 Novbr 02-052	1002405841	Rosero Castro Jenny Patricia	085558907 / 08558907
51	San Pedro Distribuidora De Muebles	Av F Vacas G 03-062	0400799078	Trujillo Victor Hugo	88333528

ANEXO Nº 3 ENCUESTA DIRIGIDA A FAMILIAS IBARREÑAS



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

ENCUESTA DIRIGIDA A FAMILIAS DE LA CIUDAD DE IBARRA

Cuestionario:

1. Cual tipo de mueble prefiere para que decore su hogar:

Muebles de línea Clásica ()

Muebles de línea contemporánea ()

2. Aproximadamente hace que tiempo ha adquirido un juego de sala?

Un año ()

Cinco años ()

Diez años ()

3. Hace que tiempo compró un juego de comedor?

Un año ()

Cinco años ()

Diez años ()

4. Hace que tiempo adquirió un juego de dormitorio?

Un año ()

Cinco años ()

Diez años ()

5. ¿Cada que tiempo cambia de muebles en su hogar?

Tres años ()

Cinco años ()

Diez años ()

6. Que precio estaría dispuesto a pagar por juego de sala de 7 puestos?

500 dólares ()

1.000 dólares ()

1.200 dólares ()

7. **Que precio estaría dispuesto a pagar por juego de comedor de 6 puestos?**
- 250 dólares ()
 400 dólares ()
 600 dólares ()
8. **Que precio estaría dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de 2 plazas?**
- 450 dólares ()
 550 dólares ()
 750 dólares ()
9. **Que precio estaría dispuesto a pagar por juego de dormitorio con cama de dos plazas y media?**
- 450 dólares ()
 600 dólares ()
 750 dólares ()
10. **¿Usted está de acuerdo en que se cree una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera en laurel, que ofrezca precios cómodos y con un excelente servicio al cliente?**
- Muy de acuerdo ()
 Poco de acuerdo ()
 Nada de acuerdo ()

ANEXO Nº 4 ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS MUEBLERAS

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS MUEBLERAS DE LA CIUDAD DE IBARRA

Objetivo: Conocer la existencia de productores y comercializadores de muebles de madera en la ciudad de Ibarra y el volumen de producción resultante.

Cuestionario:

1. **¿Con que madera son elaborados los muebles que fabrica en su empresa?**

2. **¿De donde provee la materia prima utilizada para la elaboración de los muebles de madera?**

3. **¿Qué clase de muebles fabrica su empresa y con que acabados?**

4. JUEGOS DE SALA

¿Cuál es el precio de venta de un juego de sala contemporáneo de 7 puestos?

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de sala de 7 puestos produce y vende?

¿Cuántos juegos de sala tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

5. JUEGOS DE COMEDOR

¿Cuál es el precio de venta de un juego de comedor de 6 puestos?

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de comedor de 6 puestos produce y vende?

¿Cuántos juegos de comedor tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

6. JUEGOS DE DORMITORIO CON CAMA DE 1 PLAZA 1/2

¿Cuál es el precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 1 plaza 1/2?

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de dormitorios con cama de 1 plaza 1/2 puestos produce y vende?

¿Cuántos juegos de dormitorios con cama de 1 plaza 1/2 tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

7. JUEGOS DE DORMITORIO CON CAMA DE 2 PLAZAS

¿Cuál es el precio de venta de un juego de dormitorio con cama de 2 plazas?

¿Semanalmente la empresa cuantos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas produce y vende?

¿Cuántos juegos de dormitorios con cama de 2 plazas tiene la capacidad de producir la empresa en el futuro?

ANEXO N° 5

PRODUCCIÓN PROYECTADA

PRODUCTO	AÑO 2012			AÑO 2013		
	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Juegos de Sala	2	8	96	3	12	144
Juegos de Comedor	3	12	144	4	16	192
Cama 2 plazas	4	16	192	5	20	240
Cama 2 1/2 plazas	3	12	144	2	8	96
Peinadoras	4	16	192	5	20	240
Veladores	10	40	480	9	36	432
TOTAL	26	104	1.248			1.344

PRODUCTO	AÑO 2014			AÑO 2015		
	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Juegos de Sala	4	16	192	5	20	240
Juegos de Comedor	5	20	240	5	20	240
Cama 2 plazas	6	24	288	8	32	384
Cama 2 1/2 plazas	3	12	144	4	16	192
Peinadoras	6	24	288	8	32	384
Veladores	12	48	576	16	64	768
TOTAL			1.728			2.208

PRODUCTO	AÑO 2016		
	SEMANAL	MENSUAL	ANUAL
Juegos de Sala	6	24	288
Juegos de Comedor	6	24	288
Cama 2 plazas	10	40	480
Cama 2 1/2 plazas	5	20	240
Peinadoras	10	40	480
Veladores	20	80	960
TOTAL			2736

ANEXO Nº 6
MATERIA PRIMA

Madera de laurel

Tablón de madera = \$ 4,45

2012

Productos	Materia P. Madera de laurel	Producción Anual	Tablones de laurel ANUAL
Juegos de Sala	6	96	576
Juegos de Comedor	4	144	576
Cama 2 plazas	3	192	576
Cama 2 1/2 plazas	3,5	144	504
Peinadoras	2,75	192	528
Veladores	1,25	480	600
TOTAL	20,5	1.248	3.360

Para producir los 1.248 muebles de madera anuales necesito total:

3.360 tablones de madera

X = 3.360 * 4,45= se necesita 14.952,00 dólares anuales

MDF

Planchas de Fibra Plac 15 mm = 45,30\$

Productos	Materia Prima MDF	Producción Anual	Planchas de MDF ANUAL
Juegos de Sala	0	96	0
Juegos Comedor	1	144	144
Cama 2 plazas	0,25	192	48
Cama 2 1/2 plazas	0,36	144	52
Peinadoras	0,5	192	96
Veladores	0,25	480	120
TOTAL	2,36	1248	460

Para producir los 1.248 muebles de madera anuales necesito total:

460 planchas de MDF

X = 460*45,30 = Necesito 20.830,75 dólares anuales

Planchas de Dura Plac MDF 6 mm = 18,94\$

Productos	Materia Prima MDF	Producción Anual	Planchas de MDF ANUAL
Juegos de Sala	0	96	0
Juegos Comedor	0	144	0
Cama 2 plazas	0,25	192	48
Cama 2 1/2 plazas	0,13	144	19
Peinadoras	0,25	192	48
Veladores	0,13	480	62
TOTAL	0,76	1248	177

Para producir los 1.248 muebles de madera anuales necesito total:

177 planchas de MDF

X = 177 * 18,94 = Necesito 3.364,65 dólares anuales

PRODUCTO	LAUREL	M DF		TOTAL
		Fibra Plac 15 mm	Dura Plac 6 mm	
Juegos de Sala	2.563,20	0	0,00	2.563,20
Juegos de Comedor	2.563,20	6.523,20	0,00	9.086,40
Cama 2 plazas	2.563,20	2.174,40	909,12	5.646,72
Cama 2 1/2 plazas	2.242,80	2.348,35	354,56	4.945,71
Peinadoras	2.349,60	4.348,80	909,12	7.607,52
Veladores	2.670,00	5.436,00	1.181,86	9.287,86

ANEXO N° 7

TRANSPORTE MATERIA PRIMA

DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mensual	Precio Total Anual
Fletes	4.20 fletes anuales	600,00 (flete)	600 x 4.20	2.520,00

Flete Mula de 400 quintales carga 800 tablones de madera desde el Oriente Y cobra por sus servicios \$600

Necesito 3.360 tablones de madera anuales, necesitare? fletes

800 tablones 1 flete

3.360 x

$X = \frac{3.360}{800} = 4.20$ fletes anuales, esto indica 1 flete cada tres meses

TRANSPORTE

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Fletes	4,20	4,86	6,24	7,80	9,60
valor del flete	600,00	632,46	666,68	702,74	740,76
Total	2.520,00	3.073,76	4.160,06	5.481,40	7.111,31

ANEXO N° 8

GUIA DE REMISION

DETALLE	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
tablones anuales	3.360,00	3.888,00	4.992,00	6.240,00	7.680,00
valor dela guía	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
Total	168,00	204,92	277,34	365,43	474,09

ANEXO Nº 9

SALARIOS MANO DE OBRA DIRECTA Proyección del Salario Básico Unificado

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 Jefe de Producción	450,00	486	524	566	611
10 Obreros	292,00	315	340	367	396
Total Mensual	3.370	3.638	4.947	5.340	6.160
Total Anual	40.440	43.651	59.364	64.077	73.921
Total Salario Básico Unificado	40.440	43.651	59.364	64.077	73.921

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	40.440,00	43.650,76	59.363,91	64.077,1	73.921,08
Aporte Patronal 12,15%	4.913,46	5.303,57	7.212,72	7.785,37	8.981,41
Fondos de Reserva	0,00	3.637,56	3.926,37	4.238,11	4.574,59
13° Sueldo	3.370,00	3.637,56	3.926,37	4.238,11	4.574,59
14° Sueldo	3.212,00	2.904,00	2.904,00	2.904,00	2.904,00
Total Costo Mano de Obra	51.935,46	59.133,45	77.333,37	83.242,73	94.955,68

ANEXO Nº 10 PROYECCIÓN DE INSUMOS

Tela para tapizar

Para cada juego de sala se necesita 19 metros de tela

1 juego de sala 19 metros de tela

96 juegos de sala X

X = 96 * 19 X = Se necesita 1.824 metros de tela para tapizar

Para cada juego de comedor se necesita 2 metros de tela

1 juego de comedor 2 metros de tela

144 juegos de comedor X

X = 144 * 2 X = Se necesita 288 metros de tela para tapizar

Esponja negra 10 cm

Para cada juego de sala se necesita 2 esponjas negras de 10 cm

1 juego de sala 2 esponjas negras de 10 cm

96 juegos de sala X

X = 96 * 2 X = Se necesita 192 esponjas negras de 10 cm

Esponja negra 2 cm

Para cada juego de sala se necesita 5 esponjas negras de 2 cm

1 juego de sala 5 esponjas negras de 2 cm

96 juegos de sala X

X = 96 * 5 X = Se necesita 480 esponjas negras de 2 cm

Talegas

Para cada juego de sala se necesita 7 talegas

1 juego de sala 7 talegas

96 juegos de sala X

X = 96* 7 X = Se necesita 672 talegas

MATERIA PRIMA INDIRECTA 2012

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VAL. UNIT.	TOTAL
Tela para tapizar	metros	2.112	9,2	19.430,40
Esponja negra 10 cm	unidades	192	20,8	3.993,60
Esponja negra 2 cm	unidades	480	3,75	1.800,00
Sellador	caneca	12	63,09	757,08
Laca Caneca liq.	caneca	12	96,69	1.160,28
Cola blanca	Galón	22	7,22	158,84
Talegas	unidades	672	0,25	168,00
Plástico stretch	unidades	50	2,25	112,50
Clavo HG C/C 3/4	Caja	6	43,16	258,96
Clavo HG C/C 1 1/4	Caja	8	60,45	483,60
Clavo HG C/C 2 ½	Caja	6	38,51	231,06
Clavo HG S/C 1	Caja	8	66,12	528,96
Total				29.083,28

ANEXO Nº 11

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN AÑO 2012

DESCRIPCIÓN	UNID/MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	Kw/h	1.119	0.11	123.09	1.477.08

Para el AÑO 2013:

Para 1.248 unidades se necesita 1.119 Kw/h

¿Cuántos se necesita para 1.344 unidades? Es decir, para los próximos años está en función de la producción proyectada y su precio en base a la tasa de inflación.

1.248 unidades 1.119 Kw/ h X = 1.148,94 Kw/h

1.344 unidades X

AÑO 2014

1.248 unidades 1.119 Kw/h X =1.927,21 Kw/h

1.728 unidades X

AÑO 2015

1.248 unidades 1.119 Kw/h X = 2.462,54 Kw/h

2.208 unidades X

AÑO 2016

1.248 unidades 1.119 Kw/h X =3.051,41Kw/h

2.736 unidades X

ANEXO Nº 12

REMUNERACIONES PERSONAL ADMINISTRATIVO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 Gerente	580	626	676	729	787
1 Secretaria	320	345	373	402	434
1 Contador General	450	486	524	566	611
1 Personal de limpieza	292	315	340	367	396
1 Guardianía y mensajería	292	315	340	367	396
Total Mensual	1.934	2.088	2.253	2.432	2.625
Total Anual	23.208	25.051	27.040	29.186	31.504
Total Salario Básico Unificado	23.208	25.051	27.040	29.186	31.504

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Básico Unificado	23.208,00	25.050,61	27.039,52	29.186,34	31.503,61
Aporte Patronal 12,15%	2.819,77	3.043,65	3.285,30	3.546,14	3.827,69
Fondos de Reserva	0,00	3.467,02	3.742,28	4.039,41	4.360,12
13° Sueldo	3.212,00	3.467,02	3.742,28	4.039,41	4.360,12
14° Sueldo	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00	1.056,00
Total Costo Mano de Obra	30.295,77	36.084,30	38.865,39	41.867,29	45.107,53

ANEXO Nº 13

SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA

DETALLE	Nº	Precio Unitario (incl. IVA)	Precio total mensual	Precio Total Anual
Resma Papel Bon ICOPY 75 GR	2	5,08	5,08	61,02
Folder Manila Color Paquete x 50	0,5	9,52	4,76	57,12
Vinchas Of. X 50	0,5	1,37	0,68	8,20
Grapadora EA	1	7,90	7,90	94,75
Perforadora XW	1	5,14	5,14	61,69
Archivador Oficio	2	2,72	5,44	65,32
Agendas	3	3,79	11,36	136,28
Marcadores BIC tiza liquida Caja x 12	1	11,14	11,14	133,73
Destacador 222 todo color	6	0,56	3,36	40,32
LapizEvol. Caja x 12	1	3,62	3,62	43,41
Boligrafo BIC P/ Media x 24	2	6,47	12,95	155,37
Liquido Pen Az 807	4	0,56	2,24	26,88
CDS-R Max cono x100	0,5	30,63	15,32	183,79
Otros	1	11,20	11,20	134,40
TOTAL			100,19	1.202,28

ANEXO Nº 14

GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN

DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mensual	Precio Total Anual
Luz Eléctrica (kw/h)	227	0,110	24,97	299,64
Agua Potable (m3)	21	0,280	5,88	70,56
Teléfono (minutos)	520	0,056	29,12	349,44
Internet			20,16	241,92
Otros			25,00	300,00
TOTAL			105,13	1.261,56

Precios Corporación Nacional de Telecomunicaciones

Categoría	Tarifa País
Popular (A)	0,006
Residencial (B)	0,02
Comercial (C)	0,056

ANEXO N° 15

REMUNERACIÓN PERSONAL DE VENTAS

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
1 Vendedor	292,00	307,80	324,45	342,00	360,50
Total Mensual	292,00	307,80	324,45	684,00	721,01
Total Anual	3504,00	3693,57	3893,39	8208,04	8652,10
Total Salario Básico Unificado	3504,00	3693,57	3893,39	8208,04	8652,10

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Salario Básico Unificado	3.504,00	3.693,57	3.893,39	8.208,04	8.652,10
Aporte Patronal 12,15%	425,74	448,77	473,05	997,28	1.051,23
Fondos de Reserva	292,00	307,80	324,45	342,00	360,50
13° Sueldo	292,00	307,80	324,45	342,00	360,50
14° Sueldo	264,00	264,00	264,00	264,00	264,00
Total Costo Mano de Obra	4.777,74	5.021,93	5.279,33	10.153,32	10.688,33

ANEXO N° 16

GASTO PUBLICIDAD

DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mensual	Precio Total Anual
Radio			120,00	1.200,00
Volantes	500	0,05	25,00	300,00
Otros				120,00
TOTAL				1.620,00

ANEXO N° 17

MOVILIZACIÓN Y TRANSPORTE

DETALLE	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mensual	Precio Total Anual
Combustible (extra)	9 galones semanales	1,50 (galón)	54,00	648,00
Gastos varios	1		32,175	386,10
TOTAL				2960,10

Combustible 648 y fletes 1.926,00 suma 2.574,00 el 15% para gastos varios es **386,10**

ANEXO 18

TABLA DE AMORTIZACION

dividendo

BENEFICIARIO **MARIA EUGENIA ERAZO**
 INSTIT. FINANCIERA **CFN**
 MONTO EN USD **61.150**
 TASA DE INTERES **11,50%** **T. EFECTIVA** **12,1259%**
 PLAZO **5 años**
 GRACIA **0 años**
 FECHA DE INICIO **25/09/2012**
 MONEDA **DOLARES**
 AMORTIZACION CADA **30 días**
 Número de períodos **60 para amortizar capital**

No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		61.150			
1	25-oct-2012	60.391	586,02	758,82	1.344,8386
2	24-nov-2012	59.625	578,74	766,09	1.344,84
3	24-dic-2012	58.851	571,40	773,44	1.344,84
4	23-ene-2013	58.070	563,99	780,85	1.344,84
5	22-feb-2013	57.282	556,51	788,33	1.344,84
6	24-mar-2013	56.486	548,95	795,89	1.344,84
7	23-abr-2013	55.683	541,33	803,51	1.344,84
8	23-may-2013	54.871	533,63	811,21	1.344,84
9	22-jun-2013	54.052	525,85	818,99	1.344,84
10	22-jul-2013	53.226	518,00	826,84	1.344,84
11	21-ago-2013	52.391	510,08	834,76	1.344,84
12	20-sep-2013	51.548	502,08	842,76	1.344,84
13	20-oct-2013	50.697	494,00	850,84	1.344,84
14	19-nov-2013	49.838	485,85	858,99	1.344,84
15	19-dic-2013	48.971	477,62	867,22	1.344,84
16	18-ene-2014	48.096	469,31	875,53	1.344,84
17	17-feb-2014	47.212	460,92	883,92	1.344,84
18	19-mar-2014	46.319	452,44	892,39	1.344,84
19	18-abr-2014	45.418	443,89	900,95	1.344,84
20	18-may-2014	44.509	435,26	909,58	1.344,84
21	17-jun-2014	43.590	426,54	918,30	1.344,84
22	17-jul-2014	42.663	417,74	927,10	1.344,84
23	16-ago-2014	41.727	408,86	935,98	1.344,84
24	15-sep-2014	40.782	399,89	944,95	1.344,84
25	15-oct-2014	39.828	390,83	954,01	1.344,84
26	14-nov-2014	38.865	381,69	963,15	1.344,84
27	14-dic-2014	37.893	372,46	972,38	1.344,84
28	13-ene-2015	36.911	363,14	981,70	1.344,84
29	12-feb-2015	35.920	353,73	991,11	1.344,84
30	14-mar-2015	34.919	344,23	1.000,61	1.344,84
31	13-abr-2015	33.909	334,64	1.010,19	1.344,84
32	13-may-2015	32.889	324,96	1.019,88	1.344,84
33	12-jun-2015	31.860	315,19	1.029,65	1.344,84

34	12-jul-2015	30.820	305,32	1.039,52	1.344,84
35	11-ago-2015	29.771	295,36	1.049,48	1.344,84
36	10-sep-2015	28.711	285,30	1.059,54	1.344,84
37	10-oct-2015	27.641	275,15	1.069,69	1.344,84
38	09-nov-2015	26.562	264,90	1.079,94	1.344,84
39	09-dic-2015	25.471	254,55	1.090,29	1.344,84
40	08-ene-2016	24.370	244,10	1.100,74	1.344,84
41	07-feb-2016	23.259	233,55	1.111,29	1.344,84
42	08-mar-2016	22.137	222,90	1.121,94	1.344,84
43	07-abr-2016	21.005	212,15	1.132,69	1.344,84
44	07-may-2016	19.861	201,29	1.143,54	1.344,84
45	06-jun-2016	18.707	190,33	1.154,50	1.344,84
46	06-jul-2016	17.541	179,27	1.165,57	1.344,84
47	05-ago-2016	16.364	168,10	1.176,74	1.344,84
48	04-sep-2016	15.176	156,82	1.188,01	1.344,84
49	04-oct-2016	13.977	145,44	1.199,40	1.344,84
50	03-nov-2016	12.766	133,94	1.210,89	1.344,84
51	03-dic-2016	11.543	122,34	1.222,50	1.344,84
52	02-ene-2017	10.309	110,62	1.234,21	1.344,84
53	01-feb-2017	9.063	98,80	1.246,04	1.344,84
54	03-mar-2017	7.805	86,86	1.257,98	1.344,84
55	02-abr-2017	6.535	74,80	1.270,04	1.344,84
56	02-may-2017	5.253	62,63	1.282,21	1.344,84
57	01-jun-2017	3.958	50,34	1.294,50	1.344,84
58	01-jul-2017	2.664	37,93	1.306,90	1.344,84
59	31-jul-2017	1.357	25,53	1.319,31	1.344,84
60	30-ago-2017	38	13,00	1.331,83	1.344,84

ANEXO N°19 TABLA DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	N.	PREC. UNIT.	VALOR TOTAL	% DEPR LEGAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEPRECIACIÓN EDIFICIO									
Descripción									
Edificio	1	300.000	30.000	5%	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
SUBTOTAL					1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
COSTO DEPRECIACIÓN VEHICULO									
Descripción									
Vehículo	1	20.990	20.990	20%	4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00
SUBTOTAL					4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00	4.198,00
COSTO DEPRECIACIÓN MAQUINARIA									
Descripción									
sierra radial	1	2.769,02	2.769,02	10%	276,90	276,90	276,90	276,90	276,90
sierra circular	1	1.300,45	1.300,45	10%	130,05	130,05	130,05	130,05	130,05
Canteadora	1	5.730,50	5.730,50	10%	573,05	573,05	573,05	573,05	573,05
sierra sin fin	1	909,79	909,79	10%	90,98	90,98	90,98	90,98	90,98
Espigadora/ lijadora	1	278,30	278,30	10%	27,83	27,83	27,83	27,83	27,83
Amoladora	2	140,87	281,73	10%	28,17	28,17	28,17	28,17	28,17
caladora de mano	2	124,60	249,21	10%	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92
Compresor	1	404,35	404,35	10%	40,44	40,44	40,44	40,44	40,44
Taladro	2	216,77	433,53	10%	43,35	43,35	43,35	43,35	43,35
Herramientas Manuales	1	354,08	354,08	10%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	1	36,14	36,14	10%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUBTOTAL					1.235,69	1.235,69	1.235,69	1.235,69	1.235,69
COSTO EQUIPOS DE COMPUTACIÓN									
Descripción									
Computador Portátil	2	817,00	1.634,00	33,33%	544,61	544,61	544,61	0,00	0,00
Impresora	1	344,00	344,00	33,33%	114,66	114,66	114,66	0,00	0,00
Calculadora	3	18,00	54,00	33,33%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y materiales de oficina	1	105,27	105,27	33,33%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUBTOTAL					659,27	659,27	659,27	0,00	0,00
COSTO OTROS EQUIPOS									
Descripción									
Teléfono Inalámbrico con <u>Central</u>	3	179,00	537,00	10%	53,70	53,70	53,70	53,70	53,70
Teléfono Inalámbrico <u>Minicentral</u>	1	50,00	50,00	10%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fax <u>Panasonic Kxfp205</u>	1	120,00	120,00	10%	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
SUBTOTAL					65,70	65,70	65,70	65,70	65,70
COSTO DE MUEBLES Y ENSERES									
Descripción									
Casilleros	10	20,00	200,00	10%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Escritorio ejecutivo	4	180,00	720,00	10%	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00
Sillas	15	25,00	375,00	10%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Silla ejecutiva	4	30,00	120,00	10%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Archivador	3	138,00	414,00	10%	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40
Escritorio	1	101,00	101,00	10%	10,10	10,10	10,10	10,10	10,10
SUBTOTAL					143,50	143,50	143,50	143,50	143,50
TOTAL COSTO DEPRECIACIONES					7.802,16	7.802,16	7.802,16	7.142,89	7.142,89

TASAS DE INTERÉS OCTUBRE 2011

Primer Piso CFN											
Plazo (años)	0-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Tasa Efectiva Segmento Corporativo	8,25%	8,50%	8,50%	8,90%	8,90%	8,90%	9,08%	9,08%	9,08%	9,08%	9,08%
Tasa Efectiva Segmento Empresarial	9,00%	9,25%	9,25%	9,45%	9,45%	9,45%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Tasa Efectiva Segmento PYMES	9,75%	10,50%	10,50%	10,85%	10,85%	10,85%	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%	11,50%

TABLA DE DEPRECIACIONES

DETALLE	PORCENTAJE	AÑOS
Edificio	5%	20
Maquinaria y Muebles de Oficina	10%	10
Equipo de Computo	33,33%	3
Equipo de Oficina	10%	10
Vehículo	20%	5

ANEXO Nº 20 EJEMPLO DE LOS VOLANTES

FABRIMUEBLES

“El placer al descansar en muebles de elegancia y calidad”



Ofrecemos:

Juegos de Sala

Comedores

Camas

Veladores

Peinadoras

Dirección: Ibarra, Av. Rodrigo de Miño, parque industrial

Teléfonos: 062-953739

086-478145

E-mail: eugenia200@hotmail.com



ANEXO Nº 21

PÁGINA WEB FACEBOOK “FABRIMUEBLES”

The image shows two screenshots of the Facebook page for 'Fabrimuebles'. The top screenshot displays the page header with the name 'FABRIMUEBLES' in large, bold letters, the tagline '“El placer al descansar en muebles de elegancia y calidad”', and a profile picture. Below the header, there are buttons for 'Te gusta' and 'Mensaje', and a section for 'Fotos' showing 2 likes. The bottom screenshot shows a post from 'Fabrimuebles' dated '20 de enero' (January 20, 2012). The post contains two photographs: one of a bedroom with a wooden bed and a green blanket, and another of a dining room with a dark wooden table and chairs. The browser's address bar shows the URL 'http://www.facebook.com/photo.php?fbid=333...3807346641201.77267.333802839974965&type=1'.

ANEXO N° 22

Fotografías del proceso de elaboración de los muebles de madera.



Fotografía 1 Estado de la Madera (Materia Prima)



Fotografía 2 Área de corte



Fotografía 3 Área de pegado



Fotografía 4 Área de Tapizado



Fotografía 5 Área de Tapizado



Fotografía 6 Área de Tapizado



Fotografía 7 Área de Tapizado



Fotografía 8 Área de Tapizado



Fotografía 9 Área de Tapizado



Fotografía 10 Área de Pintado



Fotografía 11 Producto terminado (mueble de madera)



Fotografía 12 Producto terminado (Juego de Sala)