



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ECOLÓGICOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR: Marcelo Patricio Ruiz Díaz

DIRECTOR: Eco. Estuardo Ayala

Ibarra – Febrero del 2014

DECLARACIÓN

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



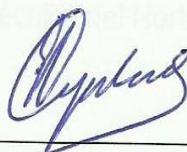
MARCELO PATRICIO RUIZ DÍAZ

C.I. 100343921-1

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado MARCELO PATRICIO RUIZ DÍAZ, para optar por el título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ECOLÓGICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA; considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, Agosto 2013.



Econ. Estuardo Ayala

DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, **Ruiz Díaz Marcelo Patricio**, con cédula de ciudadanía Nro. 100343921-1, 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 del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ECOLÓGICOS, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO 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 los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento de hacer entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

RUIZ DÍAZ MARCELO PATRICIO
100343921-1

Ibarra, a los nueve días del mes de febrero del 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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 procesos 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:	100343921-1		
APELLIDOS Y NOMBRES:	RUIZ DÍAZ MARCELO PATRICIO		
DIRECCIÓN:	IBARRA, PARROQUIA SAN FRANCISCO SECTOR LOS CEIBOS		
EMAIL:	Marcelo_25ruiz@yahoo.com		
TELÉFONO FIJO:	062-956-534	TELF. MÓVIL:	0995031792

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ECOLÓGICOS EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR:	RUIZ DÍAZ MARCELO PATRICIO
FECHA:	Febrero, 17 del 2014
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERO COMERCIAL.
ASESOR /DIRECTOR:	ECO. ESTUARDO AYALA

AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Ruiz Díaz Marcelo Patricio**, con cédula de ciudadanía Nro. **100343921-1**, 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.

CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los nueve días del mes de febrero del 2014.

EL AUTOR:

(Firma).....

Nombres: Ruiz Díaz Marcelo Patricio

C.C.: 100343921-1

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

AGRADECIMIENTO

Agradezco a cada uno de mis maestros que con gran voluntad y paciencia, impartieron sus conocimientos durante esta etapa estudiantil, en especial al Economista Estuardo Ayala Director del Proyecto, por su colaboración incondicional en el desarrollo del presente Trabajo.

A todos quienes conforman la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACAE), que de una u otra manera hicieron posible la culminación del presente proyecto.

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico en forma virtuosa a Dios y a mi familia, como un homenaje a su incondicional esfuerzo y dedicación.

Para todos quienes en el transcurso de mi vida formaron parte de mi impetuosa educación, creyendo en mí y apoyándome incondicionalmente, ayudándome a superar los retos que se presentan cada día. Hoy para mí es una satisfacción.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN	ii
ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iii
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	iv
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	v
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA	v
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD	vi
CONSTANCIAS	vii
AGRADECIMIENTO	viii
DEDICATORIA	ix
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	x
ÍNDICE DE CUADROS	xviii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxv
RESUMEN EJECUTIVO	xxvii
SUMMARY	xxviii
PRESENTACIÓN	xxix
CAPÍTULO I	31
DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL	31
Antecedentes del Diagnóstico	31
Objetivo del Diagnóstico	31
Variables Diagnósticas	31
Indicadores	32
Matriz de Relación Diagnóstica	33
Fuentes de Información	34
Análisis de Variables Diagnósticas	34
Antecedentes Históricos	34

Ámbito Geográfico	34
Aspectos Demográficos	38
Población Económicamente Activa PEA	41
Participación Económica del Cantón Ibarra	44
Perfil Económico del Cantón Ibarra	46
Situación Sociocultural – Social	49
Clima	49
Educación	51
Salud	54
Vivienda	60
Servicios Básicos	65
Actividad Económica	67
CAPÍTULO II	77
MARCO TEÓRICO	77
Empresa	77
Clasificación de las Empresas	77
Por la Responsabilidad	77
Por el Sector Económico	78
Por la Propiedad de la Empresa	78
Según su Tamaño	79
Microempresa	79
Clasificación de la Microempresa	80
Pequeñas Empresas	82
El Éxito en los Negocios	82
Despertar el Espíritu Empresarial	82
La Misión de una Empresa	83
Cómo Empezar un Negocio	83
Administración de Pequeñas y Medianas Empresas	83
Conectar los Productos con los Clientes	84
Comercialización de los Productos	84
El Mueble	84
Definición del Mueble	84

Clasificación del Mueble	85
Muebles de Diseño	86
Estudio de Mercado	89
Producto	89
Mercado Meta	90
Segmento de Mercado	90
Oferta	90
Demanda	91
Precio	91
Comercialización	91
Canales de Comercialización	92
Promoción y Publicidad	92
Estudio Técnico	93
Tamaño del Proyecto	93
Localización del Proyecto	94
Ingeniería del Proyecto	94
Procesos Productivos	97
Espacios Físicos	97
Inversión	97
Estudio Financiero	98
Ingresos	98
Egresos	98
Costos de Producción	99
Materia Prima	99
Mano de Obra	100
Costos Indirectos de Fabricación	100
Gastos Administrativos	100
Gastos de Ventas	101
Estado de Situación Financiera	101
Estado de Resultados Integrales	102
Flujo de Caja	103

NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)	103
Evaluación Financiera	103
Valor Actual Neto (VAN)	104
Tasa Interna de Retorno	105
Costo Beneficio	105
Periodo de Recuperación de la Inversión	106
Punto de Equilibrio	106
Estructura Organizacional	107
Misión	107
Visión	108
Organización Estructural	108
Impactos	109
CAPÍTULO III	110
ESTUDIO DE MERCADO	110
Presentación	110
Identificación del Producto	111
Muebles Ecológicos	111
Diseño del producto	112
Segmento de Mercado	115
Nivel de Ingreso y Posicionamiento Geográfico	115
Segmento de Mercado (Población Total)	116
Segmento del Mercado	117
Identificación de la Población	117
Determinación de la Muestra	119
Cálculo de la Muestra	119
Mercado Meta	120
Matriz del Estudio de Mercado	121
Encuesta Aplicada a las Familias de la Ciudad de Ibarra con Posibilidades Económicas Medio Altas	122
Análisis de la Demanda	144
Identificación de la Demanda Actual	144

Análisis de la Oferta	148
Identificación de la Oferta Actual	148
Demanda Insatisfecha	151
Cantidad Proyectada del Proyecto	153
Determinación del Precio del Producto	155
Comercialización de Muebles Ecológicos	158
Comercialización	158
Nombre de la Empresa y Slogan	159
Presentación y Calidad del Producto	161
Promoción y Publicidad	161
Publicidad	161
Promoción	162
CAPÍTULO IV	163
ESTUDIO TÉCNICO	163
Tamaño del Proyecto	163
Mercado	163
Disponibilidad de Recursos Financieros	164
Disponibilidad de Mano de Obra	164
Disponibilidad de Materia Prima	164
Localización del Proyecto	165
Macro Localización	165
Micro Localización	166
Planos de la Micro Localización	167
Ingeniería del Proyecto	170
Procesos	170
Procesos de Elaboración del Producto	172
Presupuesto Técnico	175
Inversiones Fijas	175
Terreno	175
Infraestructura Física	175
Construcción de Planta e Instalaciones	175
Obras Civiles	176

Diseño de las Instalaciones y Planta	176
Muebles y Equipos de Oficina	181
Equipos de Computación	182
Resumen de la Inversión Fija	183
Inversiones Diferidas	183
Capital de Trabajo	184
Inversión Total del Proyecto	185
Financiamiento	186
Talento Humano	186
CAPÍTULO V	187
EStudio financiero	187
Determinación de Ingresos Proyectados	187
Determinación de Egresos	188
Costos de Producción	188
Tabla de Amortización del Préstamo	199
Depreciación de la Propiedad Planta y Equipo	200
Estado de Situación Inicial Proforma	201
Estado de Resultados Proyectado	202
Flujo de Caja Proyectado	203
Evaluación Financiera	204
Costo Oportunidad	204
Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)	204
Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	205
Relación Beneficio - Costo	206
Relación Ingresos – Egresos	207
Punto de Equilibrio	209
Periodo de Recuperación de la Inversión	210
CAPÍTULO VI	211
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	211
Aspecto Legal de la Pequeña Empresa	211
Organización de la Pequeña Empresa	212

Razón Social	213
Marco Legal	213
Empresa Personal de Responsabilidad Limitada	213
Tipo de Empresa	214
Misión	216
Visión	216
Políticas	216
Objetivos	217
Objetivos Generales	217
Objetivos Específicos	218
Valores Corporativos	218
Normas de Seguridad e Higiene en el Trabajo	219
Organigrama Estructural	220
Organigrama de Personal	221
Orgánico Funcional	222
Funciones y Descripción del Puesto	222
CAPÍTULO VII	229
ESTUDIO DE IMPACTOS	229
Impacto Económico	230
Generar y Mejorar el Empleo	230
Aumentar la Competencia	231
Cualificación de Trabajadores	231
Rentabilidad y Creación del Proyecto	232
Sostenibilidad de la Economía	232
Determinar el Producto Interno Bruto	233
Establecer Costos de Eco-diseño	233
Impacto Social	235
Implantar Conocimientos del Medio Ambiente	235
Contribuir al Desarrollo Socio – Económico de la Ciudad	235
Manejo Adecuado de Productos Reciclables	235
Impacto Educativo y Empresarial	236
Generación de Conocimientos	236

Estrategias de Innovación	237
Alianzas Medio Ambientales	237
Impacto Ambiental	238
Manejo Adecuado de Suministros Reciclados	238
Aprovechar Recursos Renovables	238
Conservar el Medio Ambiente	238
CONCLUSIONES	240
RECOMENDACIONES	242
BIBLIOGRAFÍA	244
ANEXO N° 1	247
ANEXO N° 2	249
ANEXO N° 3	253
ANEXO N° 4	254
Graficas enfocadas a la implantación y desarrollo ecológico a través de la muebles de sala, comedor y dormitorio.	254

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N ^{RO} 1 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	33
CUADRO N ^{RO} 2 DATOS GEOGRÁFICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA	36
CUADRO N ^{RO} 3 DATOS GEOGRÁFICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA	36
CUADRO N ^{RO} 4 POBLACIÓN DE LAS PARROQUIAS DEL CANTÓN IBARRA, SEGÚN SEXO	39
CUADRO N ^{RO} 5 PIRÁMIDE DE POBLACIÓN IMBABURA CENSO 2010	40
CUADRO N ^{RO} 6 PEA URBANA Y RURAL 2010	43
CUADRO N ^{RO} 7 RED DE DISTRIBUCIÓN DEL CANTÓN IBARRA	45
CUADRO N ^{RO} 8 NIVEL DE INSTRUCCIÓN EN EL CANTÓN IBARRA CENSO 2010	52
CUADRO N ^{RO} 9 POBLACIÓN DE 5 O MÁS AÑOS SEGÚN NIVEL BÁSICO EN EL CANTÓN IBARRA CENSO 2010	53
CUADRO N ^{RO} 10 POBLACIÓN DE NIÑOS EN NIVEL SECUNDARIO EN EL CANTÓN IBARRA CENSO 2010	54
CUADRO N ^{RO} 11 POBLACIÓN DE ESTUDIANTES EN NIVEL SUPERIOR EN EL CANTÓN IBARRA CENSO 2010	54
CUADRO N ^{RO} 12 POBLACIÓN MENOR DE 5 AÑOS Y QUE POSEEN DISCAPACIDAD MENTAL, FÍSICA Y VISUAL, PARA EL AÑO 2010	55
CUADRO N ^{RO} 13 INSTITUCIONES DE SALUD PÚBLICA CON INTERNACIÓN Y SIN INTERNACIÓN HOSPITALARIA DE LA CIUDAD DE IBARRA	57

CUADRO N ^{RO} 14 UNIDADES DE SALUD DE LA CIUDAD DE IBARRA	59
CUADRO N ^{RO} 15 HOGARES EN LA CIUDAD DE IBARRA	60
CUADRO N ^{RO} 16 VIVIENDAS EN LA CIUDAD DE IBARRA	62
CUADRO N ^{RO} 17 TIPO DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE IBARRA	64
CUADRO N ^{RO} 18 TIPO DE VIVIENDA SEGÚN MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	64
CUADRO N ^{RO} 19 CUADRO ESTADÍSTICO ENERGÉTICO EMELNORTE	66
CUADRO N ^{RO} 20 PRINCIPALES CULTIVOS AGRÍCOLAS	69
CUADRO N ^{RO} 21 CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO	116
CUADRO N ^{RO} 22	116
CUADRO N ^{RO} 23 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA OCUPADA DE LA CIUDAD DE IBARRA	117
CUADRO N ^{RO} 24 PROYECCIÓN AÑO 2013	118
CUADRO N ^{RO} 25 DETERMINACIÓN DEL PEA OCUPADO PROYECTADO AL AÑO 2013	118
CUADRO N ^{RO} 26 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN A NIVEL DE FAMILIAS DE LA CIUDAD DE IBARRA	119
CUADRO N ^{RO} 27 MATRIZ DEL ESTUDIO DE MERCADO	121
CUADRO N ^{RO} 28 GÉNERO	122
CUADRO N ^{RO} 29 EDAD	123
CUADRO N ^{RO} 30 RESIDENCIA	124
CUADRO N ^{RO} 31 INGRESO PROMEDIO	125
CUADRO N ^{RO} 32 COMPRA DE MUEBLES	126
CUADRO N ^{RO} 33 PREFERENCIA DE PAGO	127
CUADRO N ^{RO} 34 IMPORTANCIA DE MUEBLES	128
CUADRO N ^{RO} 35 MATERIAL DEL MUEBLE	129
CUADRO N ^{RO} 36 ALMACÉN DE MUEBLES	130
CUADRO N ^{RO} 37 ADQUIRIR MUEBLES ECOLÓGICOS	131

CUADRO N ^{RO} 38 CALIDAD DE MUEBLES ECOLÓGICOS	132
CUADRO N ^{RO} 39 COSTOS POR MUEBLES DE SALA ECOLÓGICOS	133
CUADRO N ^{RO} 40 COSTOS POR MUEBLES DE COMEDOR ECOLÓGICOS	134
CUADRO N ^{RO} 41 COSTOS POR MUEBLES DE DORMITORIO ECOLÓGICOS	135
CUADRO N ^{RO} 42 FRECUENCIA DE COMPRA MUEBLES DE SALA	136
CUADRO N ^{RO} 43 FRECUENCIA DE COMPRA MUEBLES DE COMEDOR	137
CUADRO N ^{RO} 44 FRECUENCIA DE COMPRA MUEBLES DE DORMITORIO	138
CUADRO N ^{RO} 45 PUBLICIDAD ANTE LA COMPETENCIA	139
CUADRO N ^{RO} 46 DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE SALA	145
CUADRO N ^{RO} 47 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE SALA	145
CUADRO N ^{RO} 48 DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE COMEDOR	146
CUADRO N ^{RO} 49 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE COMEDOR	146
CUADRO N ^{RO} 50 DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE DORMITORIO	147
CUADRO N ^{RO} 51 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL DE MUEBLES DE DORMITORIO	147
CUADRO N ^{RO} 52 OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE SALA	148
CUADRO N ^{RO} 53 PROYECCIÓN DE LA OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE SALA	149
CUADRO N ^{RO} 54R OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE COMEDOR	149

CUADRO N ^{RO} 55	PROYECCIÓN DE LA OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE COMEDOR	150
CUADRO N ^{RO} 56	OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE DORMITORIO	150
CUADRO N ^{RO} 57	PROYECCIÓN DE LA OFERTA ACTUAL DE MUEBLES DE DORMITORIO	151
CUADRO N ^{RO} 58	DEMANDA INSATISFECHA DE MUEBLES DE SALA	151
CUADRO N ^{RO} 59	DEMANDA INSATISFECHA DE MUEBLES DE COMEDOR	152
CUADRO N ^{RO} 60	DEMANDA INSATISFECHA DE MUEBLES DE DORMITORIO	152
CUADRO N ^{RO} 61	CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO DE MUEBLES DE SALA	154
CUADRO N ^{RO} 62	CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO DE MUEBLES DE COMEDOR	154
CUADRO N ^{RO} 63	CANTIDAD PROYECTADA DEL PROYECTO DE MUEBLES DE DORMITORIO	155
CUADRO N ^{RO} 64	PRECIO ESTIMADO DE MUEBLES DE SALA	155
CUADRO N ^{RO} 65	PROYECCIÓN DEL PRECIO DE MUEBLES DE SALA	156
CUADRO N ^{RO} 66	PRECIO ESTIMADO DE MUEBLES DE COMEDOR	156
CUADRO N ^{RO} 67	PROYECCIÓN DEL PRECIO DE MUEBLES DE COMEDOR	157
CUADRO N ^{RO} 68	PRECIO ESTIMADO DE MUEBLES DE DORMITORIO	157
CUADRO N ^{RO} 69	PROYECCIÓN DEL PRECIO DE MUEBLES DE DORMITORIO	158
CUADRO N ^{RO} 70	DISEÑO Y SIGNIFICADO DE ECO MUEBLES RUIZ	160

CUADRO N ^{RO} 71	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN “ECO MUEBLES RUIZ”	163
CUADRO N ^{RO} 72	MONTO TOTAL DE LA PLANTA	176
CUADRO N ^{RO} 73	MAQUINARIA Y EQUIPO	179
CUADRO N ^{RO} 74	EQUIPO ESPECIALIZADO	181
CUADRO N ^{RO} 75	MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	182
CUADRO N ^{RO} 76	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	182
CUADRO N ^{RO} 77	RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA	183
CUADRO N ^{RO} 78	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	184
CUADRO N ^{RO} 79	CAPITAL DE TRABAJO	185
CUADRO N ^{RO} 80	INVERSIÓN TOTAL	185
CUADRO N ^{RO} 81	FINANCIAMIENTO	186
CUADRO N ^{RO} 82	TALENTO HUMANO	186
CUADRO N ^{RO} 83	INGRESOS POR VENTAS PROYECTADOS	187
CUADRO N ^{RO} 84	PROYECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA	190
CUADRO N ^{RO} 85	PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO	192
CUADRO N ^{RO} 86	PROYECCIÓN DEL COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA	192
CUADRO N ^{RO} 87	MATERIALES INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	193
CUADRO N ^{RO} 88	OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	196
CUADRO N ^{RO} 89	PROYECCIÓN DE SALARIO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL	196
CUADRO N ^{RO} 90	PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	197
CUADRO N ^{RO} 91	SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	197
CUADRO N ^{RO} 92	GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	198

CUADRO N ^{RO} 93	PROYECCIÓN DE SALARIO BÁSICO UNIFICADO MENSUAL	198
CUADRO N ^{RO} 94	PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL DE PERSONAL DE VENTAS	198
CUADRO N ^{RO} 95	GASTO PUBLICIDAD	199
CUADRO N ^{RO} 96	COMBUSTIBLE, LUBRICANTES Y REPUESTOS	199
CUADRO N ^{RO} 97	TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	199
CUADRO N ^{RO} 98	TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	200
CUADRO N ^{RO} 99	DEPRECIACIÓN DE LA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	200
CUADRO N ^{RO} 100	RESUMEN DE LOS EGRESOS PROYECTADOS	201
CUADRO N ^{RO} 101	EMPRESA ECO-MUEBLES RUIZ. S.A	201
CUADRO N ^{RO} 102	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	202
CUADRO N ^{RO} 103	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	203
CUADRO N ^{RO} 104	EVALUACIÓN FINANCIERA	204
CUADRO N ^{RO} 105	CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO	204
CUADRO N ^{RO} 106	CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO	205
CUADRO N ^{RO} 107	VAN CON TASA SUPERIOR	206
CUADRO N ^{RO} 108	RELACIÓN INGRESOS – EGRESOS	208
CUADRO N ^{RO} 109	PUNTO DE EQUILIBRIO	209
CUADRO N ^{RO} 110	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	210
CUADRO N ^{RO} 111	TIPO DE EMPRESA SECTOR ACTIVIDAD	214
CUADRO N ^{RO} 112	TABLA MATRICIAL DE VALORACIÓN DE IMPACTOS	229
CUADRO N ^{RO} 113	IMPACTO ECONÓMICO	234

CUADRO N ^{RO} 114 IMPACTO SOCIAL	236
CUADRO N ^{RO} 115 IMPACTO EDUCATIVO Y EMPRESARIAL	237
CUADRO N ^{RO} 116 IMPACTO AMBIENTAL	239

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N ^o 1 Mapa Geográfico	38
Gráfico N ^o 2 Datos Estadísticos PEA Provincial 2010	41
Gráfico N ^o 3 Población Económicamente Activa 2010	42
Gráfico N ^o 4 Ocupado, Remunerado Y No Remunerado	44
Gráfico N ^o 5 Perfil Económico De Ibarra	46
Gráfico N ^o 6 PRINCIPALES Actividades Económicas Practicadas en el Cantón	46
Gráfico N ^o 7 Ingresos Generados Por El Sector Económico En El Cantón	47
Gráfico N ^o 8 Industria Con Mayor Número De Establecimientos En Ibarra, Personal Ocupado E Ingresos Generados	47
Gráfico N ^o 9 Industria Con Mayor Ingreso Promedio Por Establecimiento Económico En El Cantón	48
Gráfico N ^o 10 Nivel De Inversión Y Financiamiento De Los	48
Gráfico N ^o 11 Clima	49
Gráfico N ^o 12 Tasa De Asistencia Neta Imbabura Censo 2010	52
Gráfico N ^o 13 Número De Establecimientos De Salud Con Internación Y Sin Internación Hospitalaria Según Entidad A La Que Pertenecen	58
Gráfico N ^o 14 Unidades De Salud De La Ciudad De Ibarra	60
Gráfico N ^o 15 Principales Cultivos Agrícolas	69
Gráfico N ^o 18 Residencia	124
Gráfico N ^o 19 Ingreso Promedio	125
Gráfico N ^o 20 Compra De Muebles	126
Gráfico N ^o 21 Preferencia De Pago	127
Gráfico N ^o 22 Importancia De Muebles	128
Gráfico N ^o 23 Material Del Mueble	129

Gráfico N ^o 24 Almacén De Muebles	130
Gráfico N ^o 25 Adquirir Muebles Ecológicos	131
Gráfico N ^o 26 Calidad De Muebles Ecológicos	132
Gráfico N ^o 27 Costos Por Muebles De Sala Ecológicos	133
Gráfico N ^o 28 Costos Por Muebles De Comedor Ecológicos	134
Gráfico N ^o 29 Costos Por Muebles De Dormitorio Ecológicos	135
Gráfico N ^o 30 Frecuencia De Compra Muebles De Sala	136
Gráfico N ^o 31 Frecuencia De Compra Muebles De Comedor	137
Gráfico N ^o 32 Frecuencia De Compra Muebles De Dormitorio	138
Gráfico N ^o 33 Publicidad Ante La Competencia	139
Gráfico N ^o 34 Presentación De Muebles Ecológicos	161
Gráfico N ^o 35 Mapa De La Ciudad De Ibarra	166
Gráfico N ^o 36 Ubicación Geográfica De La Pequeña Empresa	168
Gráfico N ^o 37 Ubicación Geográfica De La Pequeña Empresa	169
Gráfico N ^o 38 Flujograma De Producción De “Eco Muebles Ruiz”	170
Gráfico N ^o 39 Flujograma De Producción De “Eco Muebles Ruiz”	171
Gráfico N ^o 40 Selección De La Materia Prima	172
Gráfico N ^o 41 Transformación De La Materia Prima	173
Gráfico N ^o 42 Piezas Para El Ensamblado	173
Gráfico N ^o 43 Lijado De Piezas Del Mueble	174
Gráfico N ^o 44 Ensamblaje Del Mueble	174
Gráfico N ^o 45 Plano De Instalaciones Y Diseño De La Planta	177
Gráfico N ^o 46 Organigrama Estructural “Eco-Muebles Ruiz”	221
Gráfico N ^o 47 Organigrama De Personal “Eco-Muebles Ruiz”	222

RESUMEN EJECUTIVO

Durante los últimos años se ha producido una mayor concientización por los temas ambientales, lo que ha provocado un aumento en la demanda de productos catalogados como ecológicos. A través de varias alternativas de cuidado ambiental se ha comprobado que la reutilización de materiales reciclados es una forma de prevenir en mayor parte un impacto ambiental generado especialmente por la deforestación, por tal motivo el principal objetivo de este trabajo de grado, ha sido proponer una metodología general que permita la valoración de dichos productos, certificando de una forma objetiva la mejora ambiental que producen y el efecto que ello genera sobre el costo del producto, y la valoración del consumidor y su intención de compra. A partir de la metodología propuesta, se ha realizado una aplicación para valorar los productos del sector del mobiliario en los hogares y oficinas, tomando como punto de partida las técnicas de diseño existente, los materiales y procesos de fabricación más utilizados. A partir de éstos procesos, se busca determinar las herramientas habituales para el diseño de productos que reduzcan la complejidad metodológica, de forma que el diseñador pueda comprobar rápidamente como afecta al impacto ambiental de su producto, las mejoras introducidas en los procesos y materiales utilizados.

SUMMARY

In recent years there has been greater awareness on environmental issues, which has led to increased demand for products labeled as organic. Through several environmental care alternatives have shown that the reuse of recycled materials is one way to prevent in most environmental impact generated especially by deforestation, for that reason the main goal of this work is to propose a general methodology allows the assessment of such products in an objective certifying environmental improvement they produce and the effect it produces on the cost of the product and consumer perception and purchase intent. From the proposed methodology, an application was made to assess the furniture sector products in homes and offices, taking as its starting point the existing design techniques, materials and manufacturing processes used. From these processes, we seek to identify the usual tools for designing products that reduce methodological complexity, so that the designer can quickly check how it affects the environmental impact of its product, the improvements in the processes and materials used.

PRESENTACIÓN

En el Capítulo I se realizó un Diagnóstico Situacional, detallando información sobre la ciudad de Ibarra, permitiendo establecer las circunstancias actuales de la producción y comercialización de muebles ecológicos, de esta manera se determinó la necesidad de emprender este proyecto.

El Capítulo II que se refiere a las Bases Teóricas-Científicas es un detalle minucioso de una serie de aspectos científicos, contables, administrativos, financieros, entre otros; los cuales fueron analizados y captados de textos relacionados a la producción y comercialización de muebles ecológicos, los mismos que han facilitado la comprensión del presente estudio para llevar adelante la actividad microempresaria.

En el Capítulo III se realizó técnicamente un Estudio de Mercado permitiendo determinar el número promedio de los posibles consumidores potenciales en la ciudad de Ibarra.

En el Capítulo IV se detalla paso a paso el Estudio Técnico del Proyecto que ha tenido un papel importante en la elaboración de esta investigación, ya que se ha logrado determinar entre otros aspectos, el tamaño del proyecto.

El Capítulo V está orientado a realizar una Evaluación Financiera del Proyecto, en el cual se detalla la proyección a cinco años del nivel de ingresos y egresos que se generará y logrado establecer la factibilidad de este proyecto.

En el Capítulo VI se determina la Estructura Organizacional, aspectos legales de constitución de la pequeña empresa, su misión y visión, para el normal funcionamiento de la microempresa propuesta.

El Capítulo VII que es un análisis de los Impactos que genera la ejecución del presente proyecto.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes del Diagnóstico

En la realización del Diagnóstico Situacional se establecen objetivos, variables, indicadores y la determinación de fuentes de información.

1.1.1. Objetivo del Diagnóstico

Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional con el fin de conocer las condiciones socio-económicas existentes para crear una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles ecológicos en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, tomando en cuenta un segmento del mercado, que enmarca a las familias con un nivel económico medio alto, que conforman la ciudad de Ibarra.

Objetivos Específicos

- ✓ Conocer los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra.
- ✓ Establecer el ámbito geográfico.
- ✓ Determinar aspectos demográficos.
- ✓ Analizar la densidad de la población económicamente activa.
- ✓ Estudiar el desarrollo ecológico.
- ✓ Analizar las principales actividades económicas de la ciudad de Ibarra.

1.1.2. Variables Diagnósticas

Las variables diagnósticas que van a ser aplicadas en la presente investigación son:

- ✓ Antecedentes Históricos
- ✓ Ámbito Geográfico
- ✓ Aspectos Demográficos
- ✓ Población Económicamente Activa
- ✓ Desarrollo Ecológico
- ✓ Actividad Económica

1.1.3. Indicadores

a) Antecedentes Históricos

- ✓ Datos históricos

b) Ámbito Geográfico

- ✓ Ubicación
- ✓ Límites

c) Aspectos Demográficos

- ✓ Densidad Poblacional
- ✓ Datos Estadísticos

d) Situación Económica

- ✓ Actividad Económica de la Ciudad

e) Situación Sociocultural-Social

- ✓ Clima
- ✓ Educación
- ✓ Salud
- ✓ Vivienda

f) Actividad Económica

Desarrollo Industrial

1.1.4. Matriz de Relación Diagnóstica

CUADRO N^o1 Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuente	Técnica
Conocer la Historia del cantón Ibarra	Antecedentes Históricos	Datos Históricos	Documental	Observación
			Bibliográfica	Análisis
Analizar la geografía donde se implantara el proyecto	Ámbito Geográfico	Ubicación	Documental	Observación
		Límites	Bibliográfica	Análisis
Determinar la población de la ciudad de Ibarra	Aspectos Demográficos	Densidad Poblacional	Documental	Observación
		Datos Estadísticos	Bibliográfica	Análisis
Conocer la situación económica del cantón Ibarra	Situación Económica	Actividad Económica de la Ciudad de Ibarra	Documental	Observación
			Bibliográfica	Análisis
Conocer la situación sociocultural-social de la ciudad de Ibarra	Situación Sociocultural-Social	Clima	Documental	Observación
		Educación		
		Salud	Bibliográfica	Análisis
		Vivienda		
Estudiar la actividad económica de la ciudad de Ibarra	Actividad Industrial	Desarrollo Industrial	Documental	Observación
			Bibliográfica	Análisis

FUENTE: Municipio de Ibarra, INEC

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

1.1.5. Fuentes de Información

La información que se utilizó para el desarrollo del diagnóstico fue de fuente secundaria emitida por el Municipio de la ciudad de Ibarra e Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos (INEC), con datos estadísticos de los años 2001 a 2010 respectivamente.

1.2. Análisis de Variables Diagnósticas

1.2.1. Antecedentes Históricos

La Villa de San Miguel de Ibarra fue fundada el 28 de septiembre de 1606, por el capitán Cristóbal de Troya, bajo la orden del entonces presidente de la Real Audiencia de Quito, Miguel de Ibarra y bajo mandato del Rey Felipe de España.

La ciudad se construyó entre Quito y Pasto, Quito-Pasto y cerca al mar. En la época de la colonia los viajes comerciales entre estas dos ciudades proveían a Ibarra de un movimiento comercial por lo que se la consideraba como un pueblo en progreso continuo. El intercambio productivo hizo que la ciudad creciera rápidamente y sus características para la agricultura propiciaron el desarrollo de la zona. El asentamiento y la villa de San Miguel de Ibarra fueron construidos en el valle de los Caranquis, en los terrenos de Juana Atabalipa, nieta del Inca Atahualpa. Aún se pueden encontrar restos de construcciones Incas. Los datos históricos y antropológicos afirman que en la conquista española se construyó una ciudad colonial sobre la villa Inca, se usaron las mismas piedras talladas para construir casas coloniales. También existe la teoría de que Atahualpa nació en Caranqui.

La Junta Soberana de Quito, el 16 de noviembre de 1811, dio a la villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad. Posteriormente el 11 de noviembre de 1829, el libertador, Simón Bolívar, nombró a la ciudad capital de la provincia.

En la madrugada del 16 de agosto de 1868, un terremoto provocado por una falla geológica devastó la ciudad y la provincia. Ibarra quedó prácticamente destruida. Los sobrevivientes de este suceso se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años. Gabriel García Moreno, fue comisionado por el Presidente de la República para reconstruir la ciudad. Finalmente, el 28 de abril de 1872, los ibarreños regresaron a la rehecha ciudad. Esta fecha se considera la segunda más importante después de la fundación de Ibarra.

Batalla de la Independencia de Ibarra

El 17 de julio de 1823 tuvo lugar la encarnizada Batalla de Ibarra, dirigida por Simón Bolívar, que liberó la región del dominio español. El coronel Agustín Agualongo, Comandante realista de Pasto, aprovechando un posible descanso de Bolívar en El Garzal, en la provincia de Los Ríos, se sublevó el 12 de julio de 1823. Bolívar, escuchando que Agualongo había vencido al coronel Juan José Flores, se pone en marcha para acabar con la insurrección de Pasto.

Simón Bolívar, después de 7 días de marchas forzadas vence a Agualongo. Bolívar reunió a sus tropas en Otavalo, y el 17 de julio de 1823 derrota a Agualongo en las calles de Ibarra y cerca de la hacienda La Victoria, que se ubica al otro lado del Río Tahuando, lugar donde está la famosa Piedra Chapetona, que recuerda el hecho. La leyenda, sin sustento práctico, dice que sobre esta piedra se encaramó Bolívar para dirigir a sus tropas a la victoria. La batalla guarda especial importancia por ser la única dirigida personalmente por El Libertador en territorio ecuatoriano.

IBARRA

Ibarra (nombre completo: Villa de San Miguel de Ibarra), es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La ciudad blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase "ciudad a la que

siempre se vuelve" por su fantástica naturaleza, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes. Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona. Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador) y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador. La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606. Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

1.2.2. Ámbito Geográfico

Ubicación.- Ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es subtropical de tierras altas. Su temperatura oscila entre 12° y los 32° Celsius. La ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad de distancia entre Tulcán y Quito. Es también parte del corredor Tulcán-Riobamba, Una megalópolis del Ecuador concentrando las ciudades de la serranía norteña la cual obtiene una población de más de 4.5 millones de habitantes incluyendo los cantones de las capitales provinciales al igual que cantones adyacentes de los cantones capitalinos provinciales.

- ✓ Altitud: 2.192 metros.
- ✓ Latitud: 00° 21' N.
- ✓ Longitud: 078° 07' O.

Limites.- El cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas. Los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al

este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha. La localización geográfica del Cantón Ibarra en UTM de 10'041.000 norte, 820.000 oeste tomando como punto de referencia el centro de la ciudad de Ibarra.

A más de la principal vía la Panamericana el Cantón Ibarra cuenta con otras vías secundarias de camino empedrado que conecta Ibarra con Zuleta y la carretera asfaltada que conecta Ibarra con San Lorenzo y el destino turístico Las Peñas. En relación al acceso a las parroquias las vía son en su mayoría secundarias y su estado de conservación varía de acuerdo a la época del año y su mantenimiento, siendo el promedio buenas.

La ciudad de Ibarra, cabecera cantonal y capital de la provincia, se encuentra, entre las coordenadas 00° 20' 00" y 78° 06' 00", ubicada a 2.228 metros; está estratégicamente ubicada al noreste de Quito, Capital de la República a 126 Km, a 135 Km, de la frontera con Colombia, y a 185 km de San Lorenzo, en el Océano Pacífico. Tiene una superficie de 1.162,22 km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,91 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km².

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato; y siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km², divididas en la siguiente forma:

CUADRO N^o2 Datos Geográficos de la Ciudad de Ibarra

Parroquias del Cantón Ibarra	
Urbanas	Rurales
San Francisco	Angochagua
La Dolorosa del Priorato	La Esperanza
Caranqui	San Antonio
El Sagrario	Ambuquí
Alpachaca	Ibarra
	Salinas
	La Carolina
	Lita

FUENTE: Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o3 Datos Geográficos de la Ciudad de Ibarra

Superficie Parroquias Urbanas	Km2
San Francisco	10,29
La Dolorosa del Priorato	9,47
Caranqui	6,53
El Sagrario	10,68
Alpachaca	4,71
Total	41,68

Superficie Parroquias Rurales	Km2
Angochagua	123,93
La Esperanza	32,68
San Antonio	29,08
Ambuquí	139,94
Ibarra	237,28
Salinas	39,68
La Carolina	308,49
Lita	209,46
Total	1120,54

FUENTE: Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Características Biofísicas.- La provincia de Imbabura se encuentra dentro de una gran cuenca que es el Río Mira. En Ibarra se identifican dos subcuencas, la del Río Chorlaví y el Río Tahuando, las microcuencas que corresponden al río Tahuando son: La Rinconada, Cucho de Torres, Curiacu, Pungu Huayco y algunos drenajes menores, las correspondientes al Río Chorlaví son drenajes menores de quebradas.

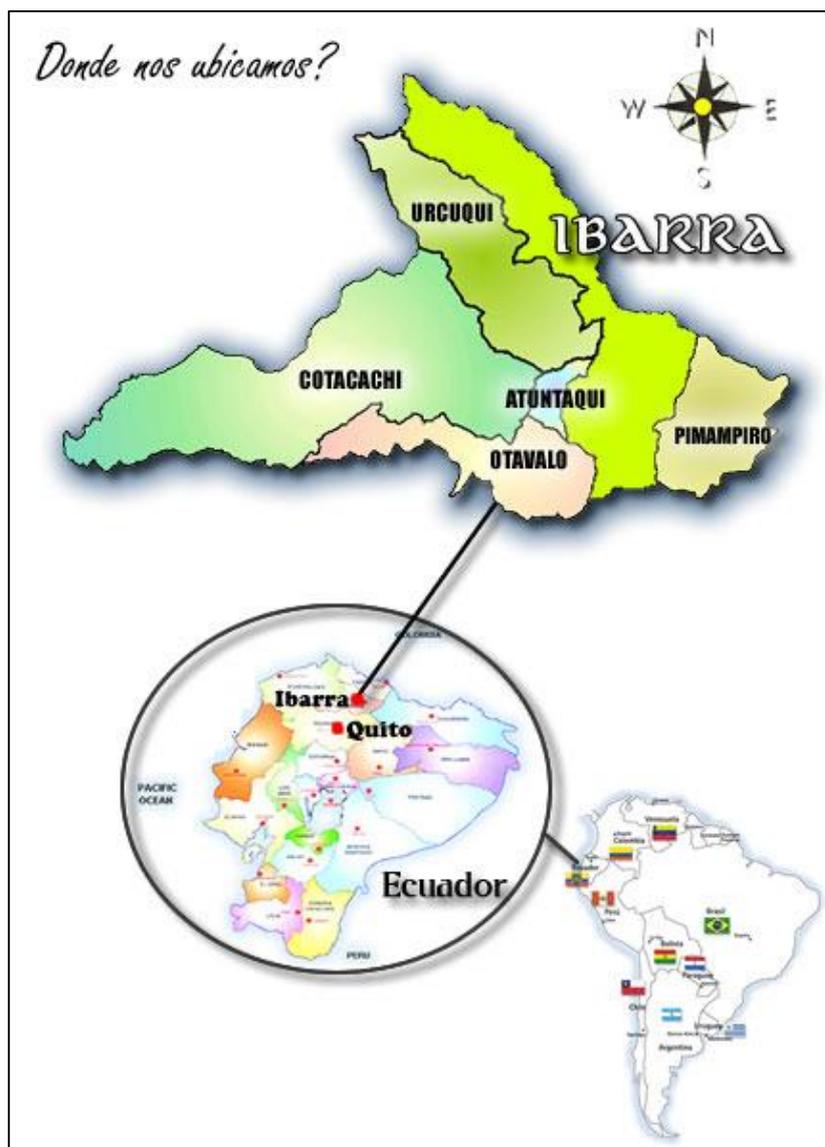
Ibarra y su área de influencia inmediata (La Esperanza y San Antonio) cubre una superficie de 12.329 Has. La topografía del suelo corresponde a pendientes que fluctúan entre el 5 y el 15% en las estribaciones del cerro Imbabura. Existe una continuidad topográfica ascendente y los elementos orográficos que se destacan son los cañones del río Ambi y Tahuando. Además, se observan las elevaciones de Guayaquil de Alpachaca.

El área urbana de Ibarra se localiza en una llanura, sobre la costa 2204 metros con la mayoría de su superficie en una zona central que no supera el 5% de declive. Sobre el costado occidental del río Tahuando, existe una explanada que se extiende hasta las laderas de los cerros que limitan con la laguna Yahuarcocha.

De acuerdo al Mapa Ecológico del Ecuador (Cañadas, 1983) se identificaron en el Cantón Ibarra 5 zonas de vida o formaciones vegetales:

- ✓ Monte espinoso pre – montano.
- ✓ Bosque seco pre – montano.
- ✓ Bosque muy húmedo pre – montano.
- ✓ Bosque húmedo montano (sub páramo húmedo).
- ✓ Bosque muy húmedo sub alpino.

GRÁFICO N^o1



FUENTE: Municipio de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

1.2.3. Aspectos Demográficos

Según el VII censo nacional de población realizado en el año 2010, de los 14' 483.499 habitantes que tiene el Ecuador, la población total del cantón Ibarra alcanza a 181175 habitantes de los cuales 93389 corresponden a mujeres y 87786 a hombres.

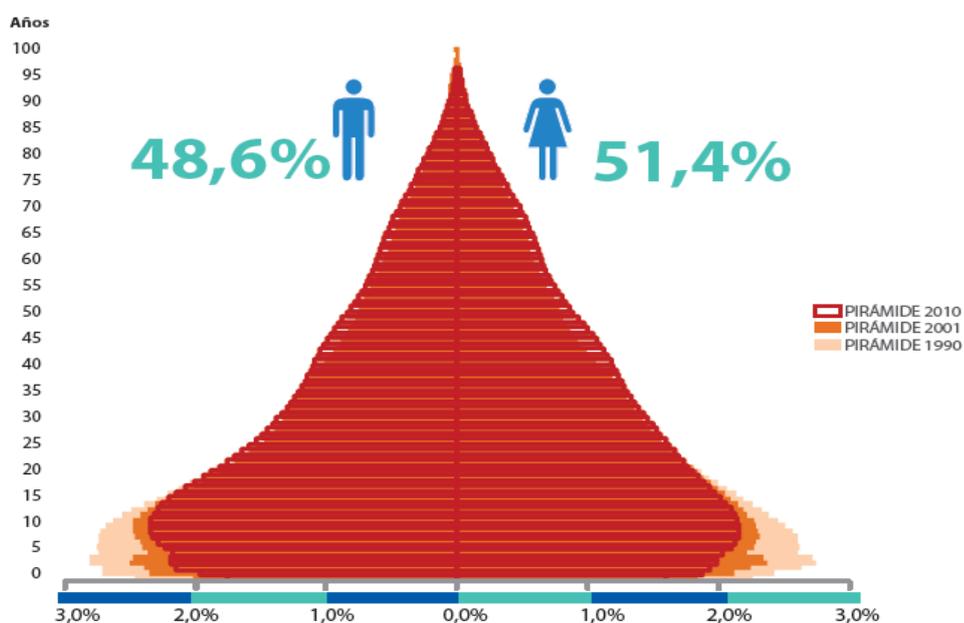
**CUADRO N^o4 POBLACIÓN DE LAS PARROQUIAS DEL CANTÓN
IBARRA, SEGÚN SEXO**

ÁREA # 100150	IBARRA	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	67.165	48,07 %
2. Mujer	72.556	51,93 %
Total	139.721	100,00 %
ÁREA # 100151	AMBUQUÍ	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	2.707	49,42 %
2. Mujer	2.770	50,58 %
Total	5.477	100,00 %
ÁREA # 100152	ANGOCHAGUA	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	1.510	46,28 %
2. Mujer	1.753	53,72 %
Total	3.263	100,00 %
ÁREA # 100153	CAROLINA	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	1.448	52,87 %
2. Mujer	1.291	47,13 %
Total	2.739	100,00 %
ÁREA # 100154	LA ESPERANZA	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	3.686	50,06 %
2. Mujer	3.677	49,94 %
Total	7.363	100,00 %
ÁREA # 100155	LITA	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	1.788	53,39 %
2. Mujer	1.561	46,61 %
Total	3.349	100,00 %
ÁREA # 100156	SALINAS	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	887	50,95 %
2. Mujer	854	49,05 %
Total	1.741	100,00 %
ÁREA # 100157	SAN ANTONIO	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	8.595	49,05 %
2. Mujer	8.927	50,95 %
Total	17.522	100,00 %
ÁREA	TOTAL HABITANTES	
Sexo	Casos	%
1. Hombre	87.786	48,45%
2. Mujer	93.389	51,55%
Total	181.175	100,00%

FUENTE: Censo de Población y Vivienda - CPV 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o5 PIRÁMIDE DE POBLACIÓN IMBABURA CENSO 2010



Rango de edad	2001	%	2010	%
De 95 y más años	714	0,2%	308	0,5%
De 90 a 94 años	1.120	0,3%	849	0,1%
De 85 a 89 años	1.979	0,6%	2.158	0,2%
De 80 a 84 años	3.157	0,9%	4.180	1,0%
De 75 a 79 años	4.930	1,4%	6.057	1,5%
De 70 a 74 años	6.551	1,9%	8.109	2,0%
De 65 a 69 años	8.272	2,4%	10.566	2,7%
De 60 a 64 años	9.451	2,7%	12.029	3,0%
De 55 a 59 años	10.500	3,1%	13.777	3,5%
De 50 a 54 años	13.394	3,9%	15.478	3,9%
De 45 a 49 años	14.252	4,1%	19.891	5,0%
De 40 a 44 años	17.285	5,0%	21.832	5,5%
De 35 a 39 años	20.603	6,0%	24.305	6,1%
De 30 a 34 años	23.013	6,7%	26.659	6,7%
De 25 a 29 años	24.684	7,2%	30.720	7,7%
De 20 a 24 años	30.087	8,7%	34.518	8,7%
De 15 a 19 años	34.419	10,0%	39.840	10,0%
De 10 a 14 años	40.140	11,7%	44.326	11,1%
De 5 a 9 años	40.175	11,7%	43.646	11,0%
De 0 a 4 años	39.318	11,4%	38.996	9,8%
Total	344.044	100,0%	398.244	100,0%

FUENTE: Censo de Población y Vivienda - CPV 2010
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

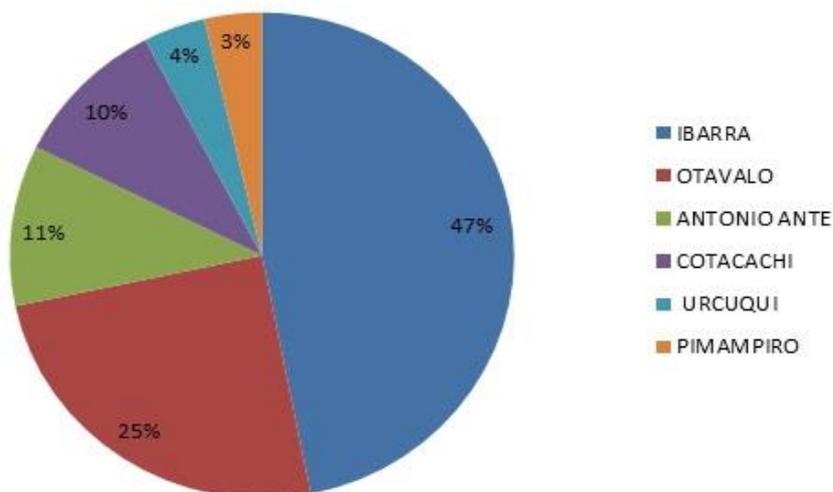
1.2.4. Población Económicamente Activa PEA

La Población Económicamente Activa PEA, es aquella que interviene en la producción de bienes y servicios, éstos se agrupan en los siguientes: sector I, de las actividades agropecuarias; sector II industrias, y sector III servicios. Cada uno de estos sectores genera el Producto Interno Bruto PIB o también denominado Valor Agregado, que no es otra cosa que, la suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos en el país o provincia, en un año.

La agrupación de la población activa principalmente en Ibarra y Otavalo toma forma al posibilitar, que las actividades económicas sean más dinámicas por existir talento humano en edad productiva. A diferencia de los cantones de Urcuquí y Pimampiro donde la población activa opta por migrar al no existir actividades económicas donde puedan emplearse.

GRÁFICO N^o2

Datos Estadísticos PEA Provincial 2010



FUENTE: Censo de Población y Vivienda - CPV 2010
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Como se puede observar Ibarra tiene el mayor porcentaje de PEA, seguido del Cantón Otavalo en donde se concentra la Población, que dedica actividades puntuales de los tres sectores productivos.

GRÁFICO N^{ro}3 Población Económicamente Activa 2010

POBLACION PROVINCIAL TOTAL		POBLACION PROVINCIAL MUJERES		POBLACION PROVINCIAL HOMBRES	
P.E.A	168.734	P.E.A.	68.484	P.E.A.	100.250
Resto Pobl.	146.868	Resto Pobl.	95.243	Resto Pobl.	51.625
Total	315.602	Total	163.727	Total	151.875

FIGURA 64: PEA TOTAL

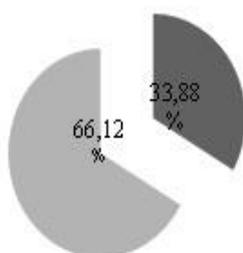


FIGURA 65: PEA MUJERES

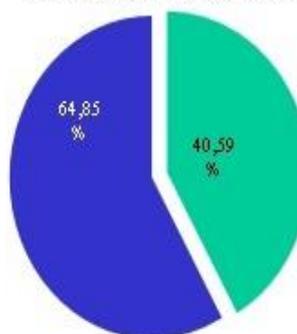
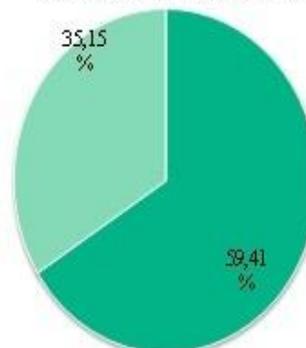


FIGURA 66: PEA HOMBRES

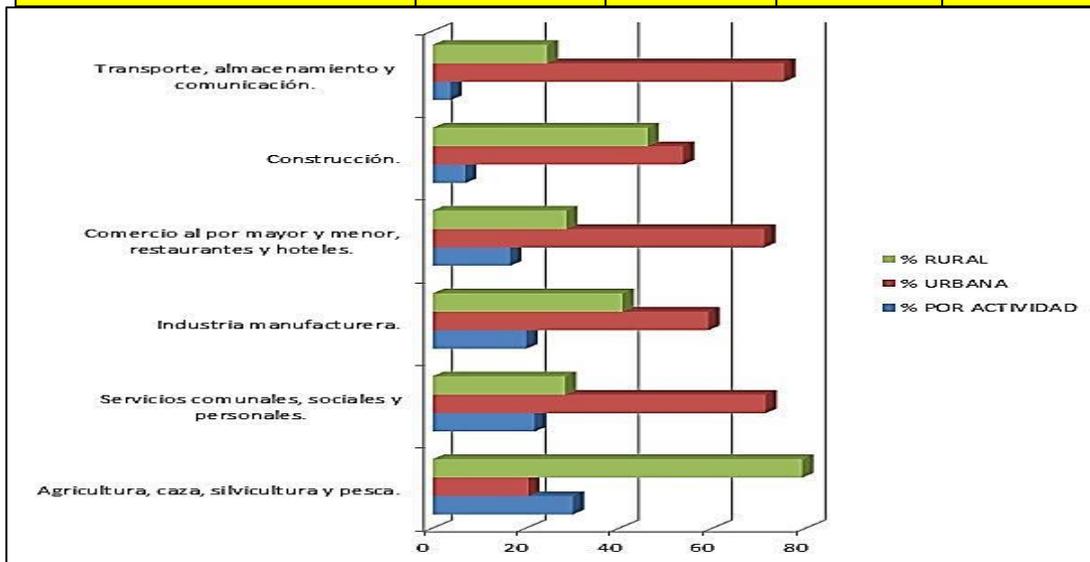


FUENTE: Censo de Población y Vivienda - CPV 2010
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Se estima que el 33,88% de la población total provincial, interviene en la producción de bienes y servicios. Del total de mujeres que viven en la provincia apenas intervienen el 20,75 % en las actividades productivas, mientras que los hombres el 49,49%, reflejándose de esta manera la continuación de la inequidad social en los géneros.

CUADRO N°6 PEA Urbana y Rural 2010

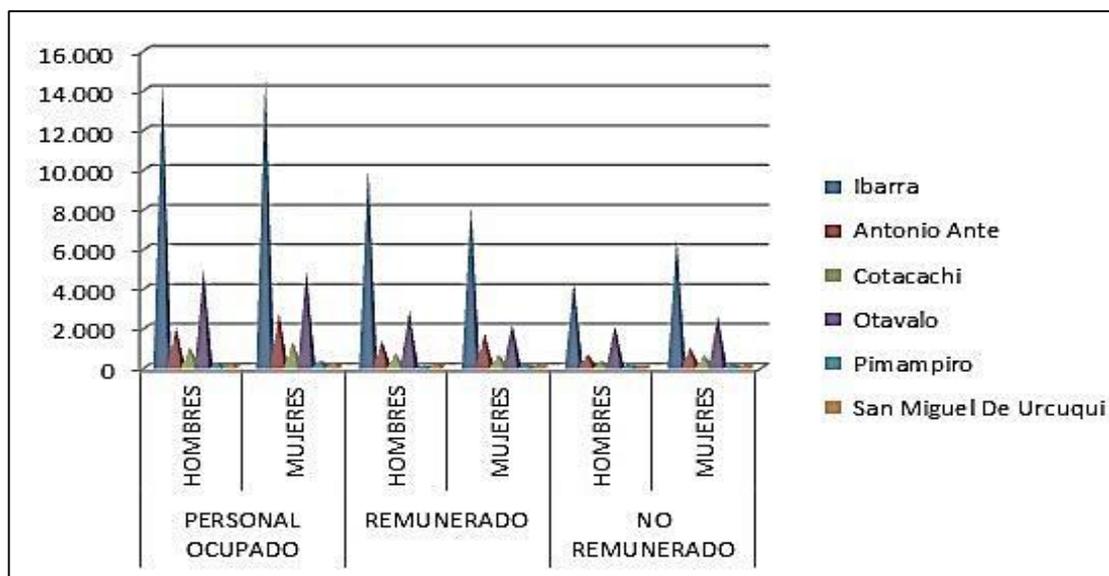
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA URBANA Y RURAL POR ACTIVIDADES				
ACTIVIDADES	% PEA POR ACTIVIDAD	DISTRIBUCIÓN PEA % PEA URBANA Y RURAL		
		TOTAL PEA	% URBANA	%RURAL
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	30,16	44.732	20,67	79,33
Servicios comunales, sociales y personales	21,94	32.540	71,48	28,52
Industria manufacturera	20,21	29.974	59,17	40,83
Comercio al por mayor y menor, restaurantes y hoteles	16,67	24.725	71,18	28,82
Construcción	7,11	10.545	53,78	46,22
Transporte, almacenamiento y comunicación	3,91	5.799	75,41	24,59
TOTALES	100%	148.315	47,49%	52,51%



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o4

PEA Ocupado, Remunerado y no Remunerado



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Según datos oficiales INEC 2010 el Personal ocupado Remunerado y no Remunerado se encuentra en su mayoría en Ibarra, seguido de Otavalo y Antonio Ante.

1.2.5. Participación Económica del Cantón Ibarra

La clasificación de las actividades económicas del cantón Ibarra permite cuantificar a los habitantes que se encuentran trabajando en cada una de ellas, también permite estudiarlos y clasificarlos en función a su situación laboral, pudiéndose además clasificar a las actividades económicas por sectores productivos.

El grupo de actividad económica de Ibarra cuenta con mayor número de personas trabajando es Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; que se constituye como principal actividad de los cantones Cotacachi, Urququí y Pimampiro. La segunda actividad económica en abarcar mayor número de trabajadores es el Comercio, siendo Ibarra el cantón en el que se identifica la mayor actividad comercial; por último Antonio Ante y Otavalo son los cantones que mantienen como principal actividad económica a la industria

manufacturera, siendo la manufactura la tercera actividad en concentrar la mayor cantidad de trabajo en la provincia. En Ibarra el censo de población y vivienda 2010 registró 181.175 habitantes con un 51,55% de sexo femenino.

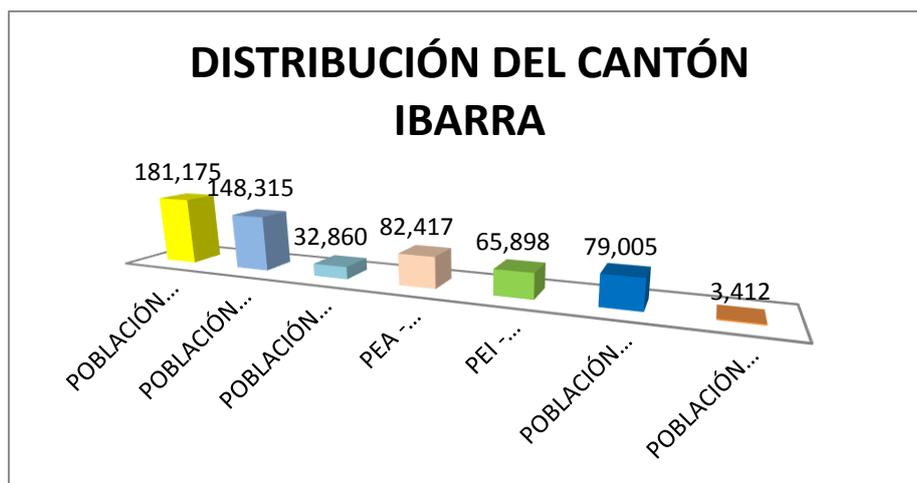
A un nivel más desagregado se identifica a 148.315 habitantes que se encuentran en edad para trabajar, es decir que su edad supera los nueve de edad y 32.860 habitantes menores a diez que no son considerados dentro de la población en edad de trabajar. De la población en edad de trabajar se determina que, la población económicamente activa PEA es de 82417 que representan el 45,49% de la población total y la población económicamente inactiva que represente el 36,37% de la población total.

La PEA corresponde a la sumatoria de la población ocupada 95,86% más la población desocupada con el 4,14% considerándose en esta última a los habitantes en disponibilidad de trabajar y que no se encuentra laborando. Para este análisis, la red de distribución poblacional de la provincia de Imbabura se ha estructurado en función a la capacidad de oferta laboral que puedan ofrecer los habitantes de Ibarra en el mercado de trabajo, conforme al cuadro precedente:

CUADRO N^o7 RED DE DISTRIBUCIÓN DEL CANTÓN IBARRA

DISTRIBUCIÓN DEL CANTÓN IBARRA	
POBLACIÓN TOTAL	181,175
POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR	148,315
POBLACIÓN MENOR A 10 AÑOS	32,860
PEA - (Población Económicamente Activa)	82,417
PEI - (Población Económicamente Inactiva)	65,898
POBLACIÓN OCUPADA	79,005
POBLACIÓN DESOCUPADA	3,412

FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

1.2.6. Perfil Económico del Cantón Ibarra

GRÁFICO N^o5

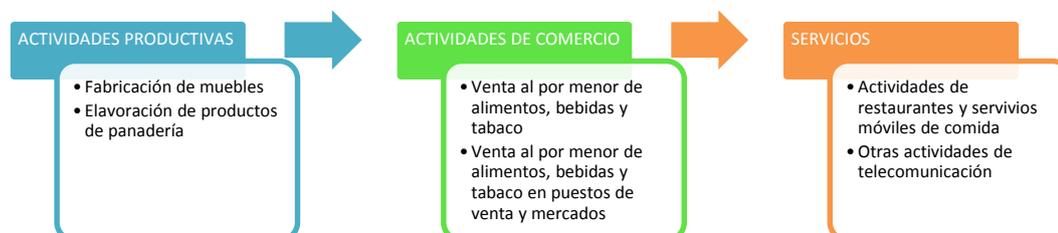
Perfil Económico de Ibarra



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o6

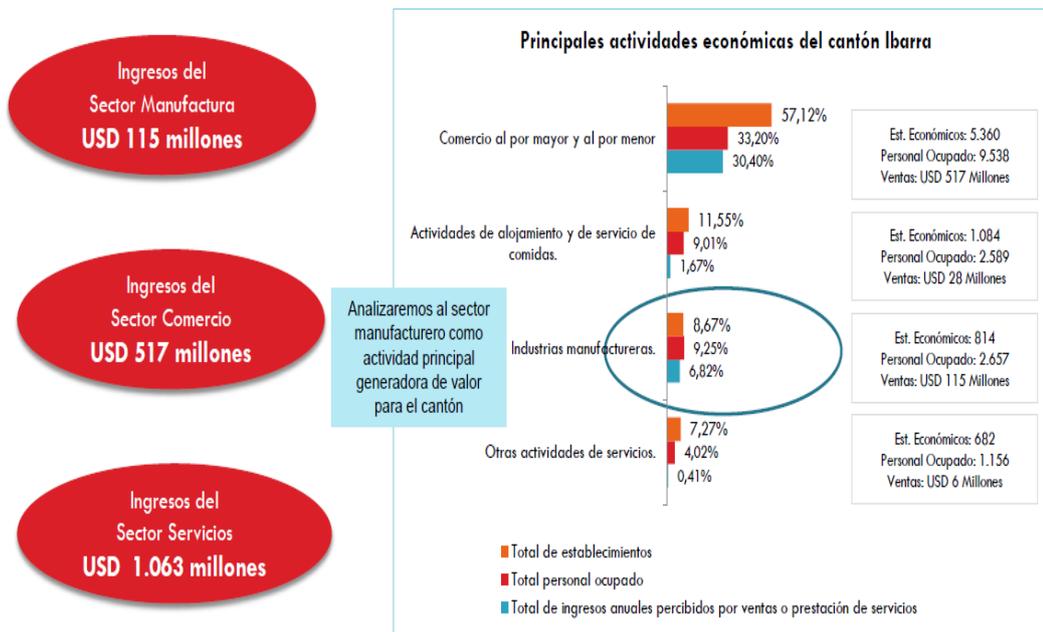
Principales Actividades Económicas Practicadas en el Cantón



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°7

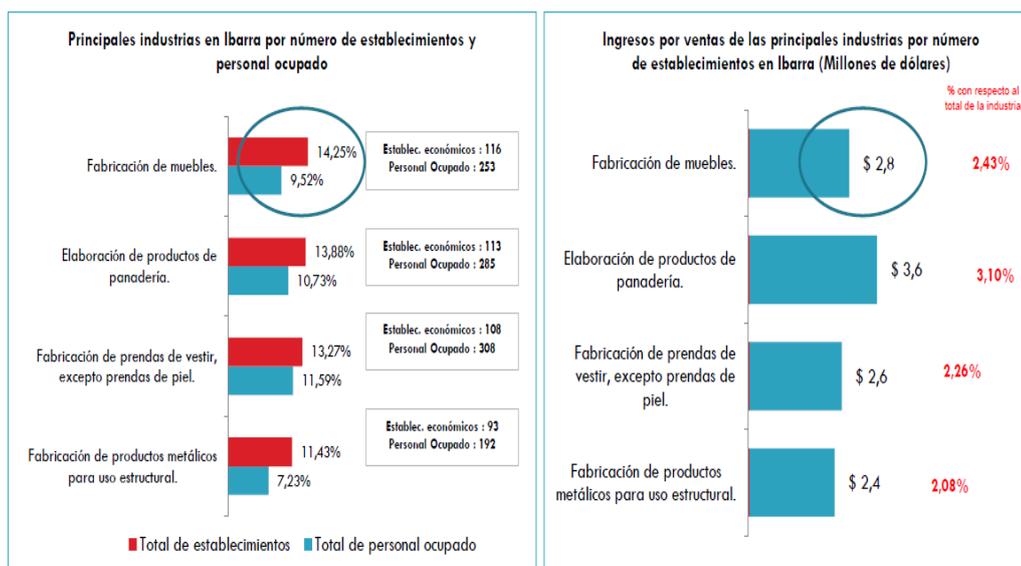
Ingresos Generados por el Sector Económico en el Cantón



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°8

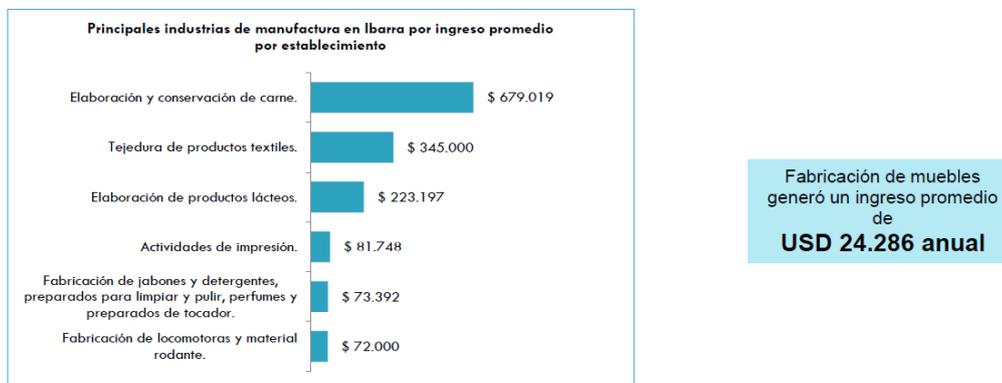
Industria con Mayor Número de Establecimientos en Ibarra, Personal Ocupado e Ingresos Generados



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o9

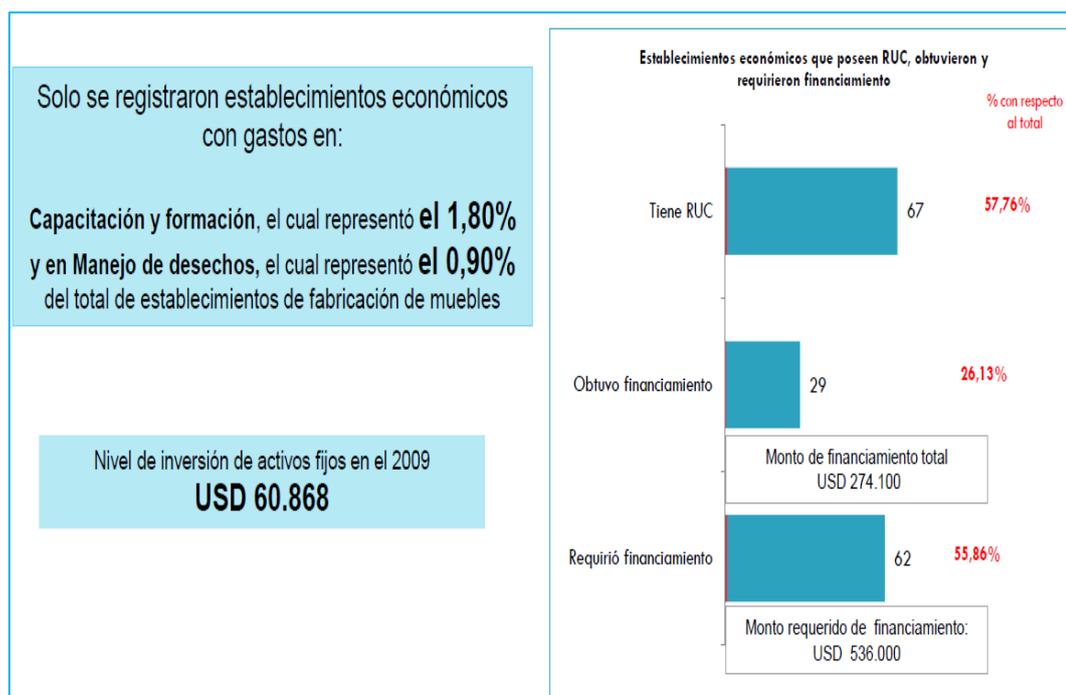
Industria con Mayor Ingreso Promedio por Establecimiento Económico en el Cantón



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o10

Nivel de Inversión y Financiamiento de los Establecimientos de la Fabricación del Mueble



FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

1.2.7. Situación Sociocultural – Social

1.2.8. Clima

GRÁFICO N^o11



FUENTE: Municipio de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

La ciudad de Ibarra se encuentra ubicada en la denominada Región Interandina. En esta región se observan 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. Los totales anuales de precipitación fluctúan entre los 700 y 1500 mm generalmente.

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.

Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

Los anuarios meteorológicos históricos (41 años) determinan una temperatura media de 15.90° C, con una variación mínima menor a 0.3°C.

Los registros promedian una temperatura máxima media entre los 20 y 25° C y una mínima media entre los 7 y 11° C. Los vientos promedios son del orden de 7m/s como máximo y de 3.5 m/s, como mínimos.

El análisis hidrometeorológico determina que las precipitaciones están entre los 1000 mm y 1400mm.

Por la variación de la precipitación a diferentes alturas se presentan épocas de sequía entre los meses de junio y septiembre, con dos épocas de sequía adicionales en los meses de abril y noviembre.

Flora y Fauna.-Tiene espacios tropicales donde hay una gran variedad de plantas. La vegetación característica de las faldas de la cordillera de los andes es el bosque húmedo; los flancos de ambas cordilleras están densamente poblados del bosque hay hasta 3,050 m en los que destacan la presencia de quina roja y con Durango, donde predominan los extensos pajonales (cañas) y la grama de (gramíneas) las tierras de cultivo de Otavalo y de Ibarra son muy fértiles por la erupción del volcán Imbabura. Porque fertilizó con la expulsión de las cenizas, gran parte de su entorno territorial, lo que originó una gran variedad de vegetación.

Entre las especies más abundantes se destacan la miconia crocea, brachyotum lidifolium, gaidendrom punctatum, miconia latifolia, rhynchospora macrochaeta y polylepis reticulata. Existen plantas gramíneas, musgos, pajas, plantas trepadoras y flores pequeñas. También los árboles Páramo de ángel, famosos por sus frailejones gigantes.

Básicamente agrícola, sus principales productos son maíz y fréjol seco, caña de azúcar y cabuya. Es importante su cabaña vacuna. En las zonas bajas, la vegetación es de estepas herbáceas, y en las altas hay prados naturales.

Gracias a la gran variedad de fauna que tienen las provincias de Otavalo e Ibarra, esto originó la existencia de una gran diversidad de grandes mamíferos como son jaguares, pumas, osos hormigueros y gatos

monteses; entre los de menor tamaño destacan la comadreja, la nutria, los diversos tipos de monos y la mofeta. Los caimanes, lagartos, camaleones y serpientes como la coral ratonera son los ejemplos más representativos de reptiles, también hay una gran diversidad de anfibios e invertebrados y una enorme variedad de aves.

A las diversas condiciones del ambiente corresponde también una fauna multiforme, cuyas especies varían desde la Costa hasta el Oriente. Menos ampliamente representada en las zonas andinas, donde desde hace siglos se domesticó a la llama y se la utilizó como animal de tiro, la fauna es más rica en la selva, lo que vale decir en las tierras bajas de la Costa y en la jungla perteneciente a la cuenca amazónica. En tales parajes, junto a los reptiles y a los saurios, los caimanes dominan las zonas pantanosas, mientras que por los ríos pululan peces, a menudo de notables proporciones, como el paiche que alcanza 1,5 m de longitud y cuya carne es muy sabrosa, y la lamoroa serpentiforme, común en casi todos los cursos de agua.

1.2.9. Educación

Desde 1996 y con el aval de la Organización de Estados Iberoamericanos, para la Educación, la Ciencia y la Cultura, se ha establecido en la ciudad de Ibarra un programa con múltiples iniciativas de la ciudadanía y a los distintos grupos sociales produciendo exitosos resultados en el ámbito de la educación alternativa y la comunicación comunitaria.

La planeación, en la cual ha intervenido educadores, organizaciones, empresas, instituciones educativas, alumnos y ciudadanos comunes permitió un camino de actos y grandes desafíos en la actualidad.

Nivel de Instrucción en el Ciudad de Ibarra Censo 2010

La población de la Ciudad de Ibarra, según el Censo del 2010, representa el 45,49 % del total de la Provincia de Imbabura; ha crecido en el último período intercensal 2001-2010, a un ritmo del 2,5 % promedio anual.

CUADRO N°8 Nivel de Instrucción en el Cantón Ibarra Censo 2010

CANTÓN IBARRA: POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MAS, POR SEXO Y ÁREAS, SEGÚN NIVELES DE INSTRUCCIÓN Censo 2010									
NIVELES DE INSTRUCCIÓN	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL
TOTAL	175756	125516	50240	84989	59902	25088	90767	65615	25152
NINGUNO	9633	3844	5789	3150	1214	1937	6482	2631	3852
CENTRO ALFAB.	497	358	138	270	191	79	227	168	59
PRIMARIO	88974	57448	31526	44441	28097	16344	44533	29351	15182
SECUNDARIO	41987	34564	7423	19834	15961	3872	22153	18602	3551
POST BACHILLERATO	1139	988	151	501	430	70	639	558	81
SUPERIOR	20780	18961	1819	10232	9300	932	10548	9661	887
POSTGRADO	353	305	48	240	202	38	113	102	10
NO DECLARADO	12395	9049	3346	6322	4507	1815	6073	4542	1531

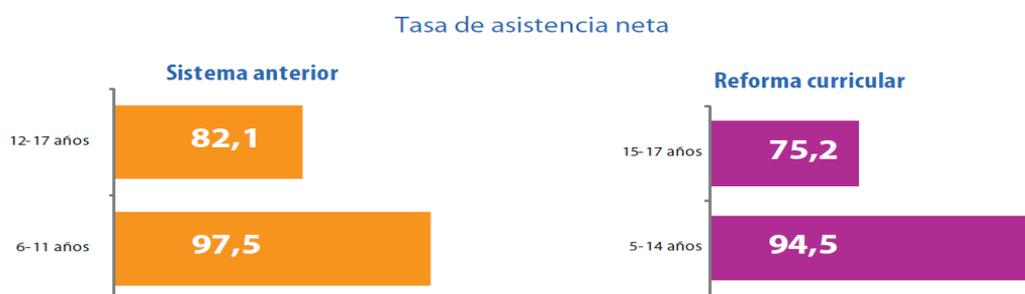
En el periodo 2010 se avisto un incremento del 2,5% en la tasa de crecimiento de niveles de instrucción, el promedio de años aprobados por la población de 10 años y más (escolaridad media) para el cantón Ibarra es de 7,5 años. Para hombres 7,6 años y para mujeres 7,3 años.

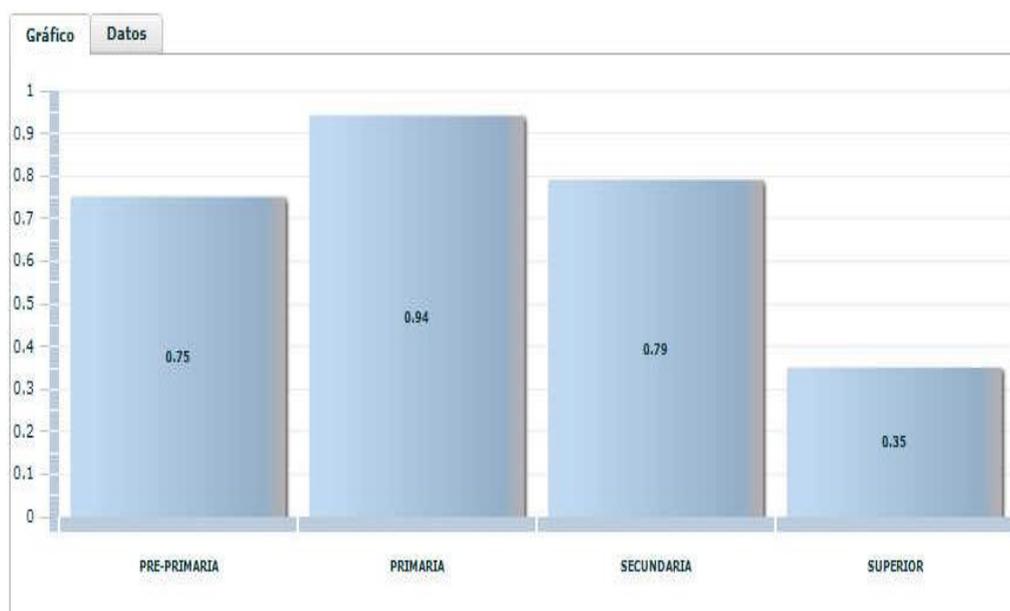
FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°12

Tasa de Asistencia Neta Imbabura Censo 2010





FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Datos estadísticos porcentuales del nivel de asistencia educativa en base a los establecimientos de pre-primaria, primaria, secundaria y superior de acuerdo a la nueva reforma curricular.

CUADRO N^{ro}9 Población de 5 o más años según Nivel Básico en el Cantón Ibarra Censo 2010

IBARRA		Ninguno	Centro de Alfabetización/ (EBA)	Preescolar	Primario
	URBANO	2.732	281	1.249	38.603
RURAL	738	83	64	3.178	
Total	3.470	364	1.313	41.781	

FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

De acuerdo con las proyecciones estipuladas por el INEC, la población de 5 años o más, en nivel básico es de 43458 niños que se encuentran estudiando y una base de 3470 niños que por el momento no estudian.

CUADRO N^o10 Población de Niños en Nivel Secundario en el Cantón Ibarra Censo 2010

IBARRA		Secundario	Educación Básica	Bachillerato - Educación Media	Ciclo Post-bachillerato
	URBANO	28.985	8.343	9.429	1.090
RURAL	901	1.237	222	55	
Total	29.886	9.580	9.651	1.145	

FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

De acuerdo con las proyecciones estipuladas por el INEC, la población de niños en nivel básico es de 50262 niños que se encuentran estudiando actualmente, en el área urbana y rural.

CUADRO N^o11 Población de Estudiantes en Nivel Superior en el Cantón Ibarra Censo 2010

IBARRA		Superior	Postgrado	Se ignora
	URBANO	25.772	1.899	1.822
RURAL	236	7	261	
Total	26.008	1.906	2.083	

FUENTE: Proyecciones población 2010 INEC

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

De acuerdo con las proyecciones estipuladas por el INEC, la población de estudiantes en nivel superior es de 27914, que se encuentran estudiando actualmente, y un porcentaje de estudiantes que se ignora si se encuentran actualmente estudiando que son 2083, en el área urbana y rural.

1.2.10. Salud

El objetivo principal de la Salud en el Cantón Ibarra, es brindar atención médica personalizada en los centros de salud del sector, en los cuales se

brindará los servicios de salud, estipulados por el Ministerio de Salud Pública para fortalecer la participación intersectorial y el Modelo de Atención Familiar, Comunitario e Intercultural.

De acuerdo con el Ministerio de Salud Pública del Cantón Ibarra, se ha realizado un estudio de la población con Internación Hospitalaria urgente la cual consta de la población menor de 5 años y que poseen discapacidad mental, física y visual, para el año 2010 la cual está representada de la siguiente manera:

CUADRO N^o12 Población menor de 5 años y que poseen Discapacidad Mental, Física y Visual, para el año 2010

Población Menor de 5 años de Edad con Internación Hospitalaria				
Año 2010				
Cantón	Indicador	Total	Urbano	Rural
Ibarra	Población menor de 1 año de edad	2823	1996	827
	Población masculina menor de 1 año de edad	1479	1061	418
	Población femenina menor de 1 año de edad	1344	935	409
	Población menor de 5 años de edad	16590	11651	4939
	Población masculina menor de 5 años de edad	8500	5975	2525
	Población femenina menor de 5 años de edad	8090	5676	2414
	Total Población menor de 5 años		38826	5,36%
Población con Discapacidad Mental con Internación Hospitalaria				
Ibarra	Población con discapacidad mental	1073	670	403
	Población con discapacidad psiquiátrica	586	417	169
	Población masculina con discapacidad mental	573	354	219
	Población masculina con discapacidad psiquiátrica	301	209	92
	Población femenina con discapacidad mental	500	316	184
	Población femenina menor de 5 años de edad	8090	5676	2414
	Total Población menor de 5 años	38826	5,36%	
Población con Discapacidad Mental con Internación Hospitalaria				
Ibarra	Población con discapacidad mental	1073	670	403
	Población con discapacidad psiquiátrica	586	417	169
	Población masculina con discapacidad mental	573	354	219
	Población masculina con discapacidad psiquiátrica	301	209	92
	Población femenina con discapacidad mental	500	316	184
	Población femenina con discapacidad psiquiátrica	285	208	77

Población Menor de 5 años de Edad con Internación Hospitalaria				
Año 2010				
Cantón	Indicador	Total	Urbano	Rural
	Total Población con Discapacidad Mental	3318	8,63%	
Población con Discapacidad Permanente con Internación Hospitalaria				
Ibarra	Población con discapacidad permanente por más de un año	9606	6418	3188
	Población masculina con discapacidad permanente por más de un año	4818	3208	1610
	Población femenina con discapacidad permanente por más de un año	4788	3210	1578
	Total Población con Discapacidad Permanente	19212	5,60%	
Población con Discapacidad Físico Motoras y Visual con Internación Hospitalaria				
Ibarra	Población con discapacidad físico - motora	4159	2943	1216
	Población con discapacidad visual	1988	1317	671
	Población con discapacidad auditiva	1922	1112	810
	Población masculina con discapacidad físico - motora	2062	1433	629
	Población masculina con discapacidad visual	1007	686	321
	Población masculina con discapacidad auditiva	964	587	377
	Población femenina con discapacidad físico - motora	2097	1510	587
	Población femenina con discapacidad visual	981	631	350
	Población femenina con discapacidad auditiva	958	525	433
	Total Población con Discapacidad Físico Motoras y Visual	16138	28%	
	Total de Población Menores de 5 Años y con Discapacidad con Internación Hospitalaria	77494	11,90%	

FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Ibarra 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Con lo estimado en la tabla informativa de salud, para el año 2010 se ha internado a la población menor de 5 años y con discapacidad mental, física y visual en un porcentaje de 11,90%, que fue atendida en los centros médicos de la ciudad de Ibarra.

Según la tasa de crecimiento de la población se ha visto la necesidad de incrementar centros médicos de salud en los cantones de cada ciudad para brindar una mayor atención con respecto al cuidado de las personas, por tal motivo se presenta una tabla de crecimiento anual de acuerdo a las instituciones de salud con internación y sin internación hospitalaria 2011.

CUADRO N^o13 Instituciones de Salud Pública con Internación y sin Internación Hospitalaria de la Ciudad de Ibarra

Años	Total	Con Internación	Sin Internación
2002	3.623	642	2.981
2003	3.501	628	2.873
2004	3.790	700	3.090
2005	3.912	743	3.169
2006	3.681	683	2.998
2007	3.847	729	3.118
2008	3.813	714	3.099
2009	3.894	728	3.166
2010	3.981	743	3.238
2011	3.816	712	3.104

FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Ibarra 2011

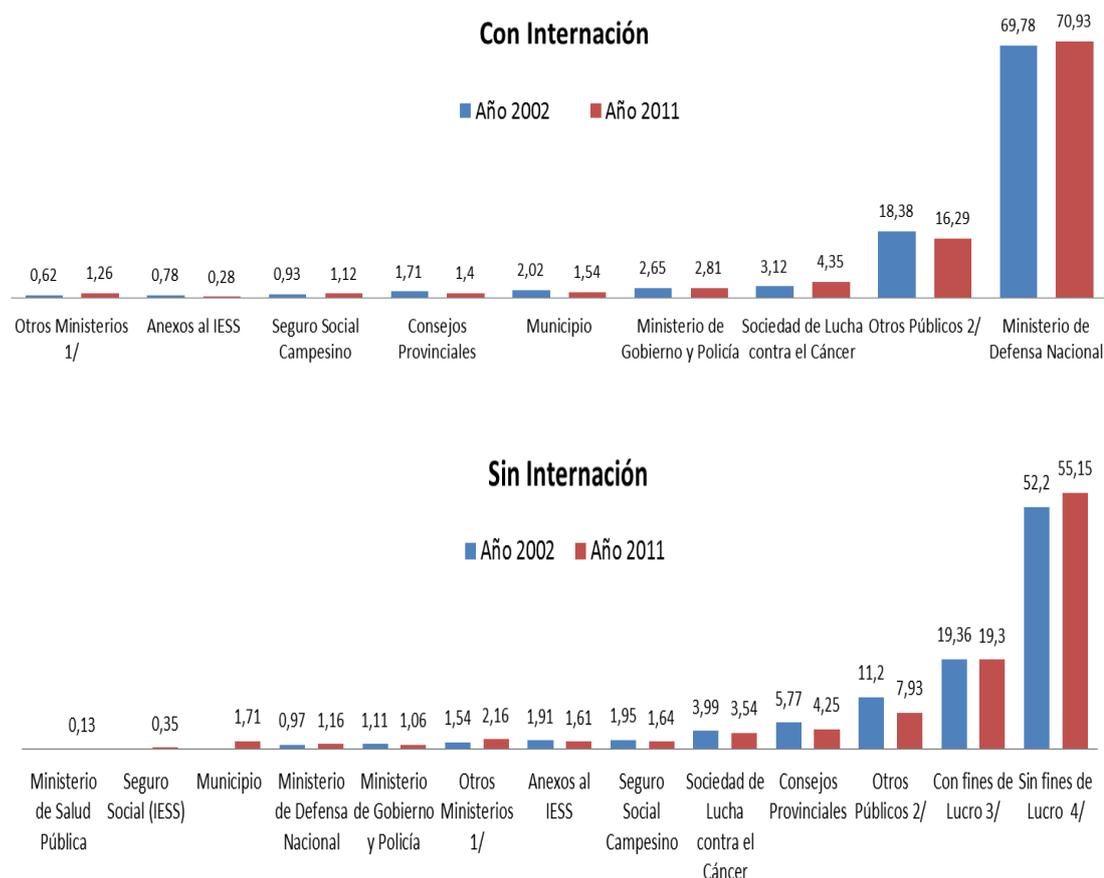
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

En el año 2011 se registraron 3816 unidades de salud que entregaron su información, de los cuales, el 18,66%(712) corresponden a establecimientos con internación hospitalaria y el 81,34%(3103), sin internación hospitalaria.

Los establecimientos si internación hospitalaria, tuvieron un aumento de 4,13%(123), entre estos dos años, pasando de 2981 en el año 2002 a 3104 en el 2011.

GRÁFICO N°13

Número de Establecimientos de Salud Con Internación y Sin Internación Hospitalaria según Entidad a la que pertenecen



FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Ibarra 2011

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

En cuanto la clasificación de los Establecimientos de Salud de acuerdo a la entidad a la que pertenecen, el Ministerio de Salud Pública, con el 47,90%, es el que agrupa al mayor porcentaje del total de Establecimientos; le siguen en importancia el Seguro Social Campesino con el 15,70% y las Privadas con fines de lucro con el 14,62%.

CUADRO N^o14 Unidades de Salud de la Ciudad de Ibarra

UNIDADES DE LA PARROQUIA SAN MIGUEL DE IBARRA	Provincia	Cantón	Parroquia	Perte nece	Sector	Urbano/Rural	Nivel	Tipo
ALPACHACA	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
ASISTENCIA SOCIAL	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	2	Hospital Especializado
AZAYA	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
CARANQUI	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
CENTRO DE SALUD N 1	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
DISPENSARIO MANZANA GUARANGUI	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	IESS	Público	U	1	Puesto de Salud
EL TEJAR	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
HOGAR LUCIA MAYA DE PROAÑO	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	2	Hospital Especializado
HOSPITAL DE IBARRA NIVEL II	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	IESS	Público	U	2	Hospital General
PRIORATO	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
PUGACHO	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Centro de Salud
SAN VICENTE DE PAUL	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	2	Hospital General
UNIDAD MÓVIL IMBABURA	Imbabura	Ibarra	San Miguel de Ibarra	MSP	Público	U	1	Unidad Móvil General

FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Ibarra 2011

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°14
Unidades de Salud de la Ciudad de Ibarra



FUENTE: Ministerio de Salud Pública de Ibarra 2011
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

1.2.11. Vivienda

De acuerdo con el último censo de población y vivienda se logró analizar, el tipo de vivienda que poseen las familias del cantón Ibarra, en el año 2010, concretando la distribución entre Hogar y Vivienda, a su vez determinando de qué tipo es la Vivienda u Hogar y con qué materiales se encuentran constituidas, los cuales se demuestran en los siguientes cuadros estadísticos determinados por el INEC.

CUADRO N°15 Hogares en la Ciudad de Ibarra

Tipo de Hogar con respecto a la Ciudad de Ibarra año 2010			
Cantón	Hogar - Vivienda	Indicador	Total
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que habitan en viviendas propias	20442
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que habitan en viviendas propias	54
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que disponen de servicio higiénico de uso exclusivo	31706

Tipo de Hogar con respecto a la Ciudad de Ibarra año 2010			
Cantón	Hogar - Vivienda	Indicador	Total
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que disponen de servicio higiénico de uso exclusivo	83
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Total de hogares	37981
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares con disponibilidad de computador	16632
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares con disponibilidad de computador	44
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que utilizan gas para cocinar	36733
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que utilizan gas para cocinar	97
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que utilizan leña o carbón para cocinar	694
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que utilizan leña o carbón para cocinar	2
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que utilizan electricidad para cocinar	73
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que utilizan electricidad para cocinar	0
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que utilizan otro combustible para cocinar (gasolina, kérex, diesel, etc.)	4
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que utilizan otro combustible para cocinar (gasolina, kérex, diesel, etc.)	0
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que utilizan residuos vegetales y/o de animales para cocinar	6
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que utilizan residuos vegetales y/o de animales para cocinar	0
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares hacinados	3813
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares hacinados	10
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Hogares que habitan en viviendas con características físicas inadecuadas	6511
IBARRA	CARACTERÍSTICAS HOGAR	Porcentaje de hogares que habitan en viviendas con características físicas inadecuadas	17

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Con las estadísticas establecidas por el INEC el total de hogares que poseen todos los servicios básicos y que en su mayoría son propios, es de 37981 con respecto al año 2010.

CUADRO N°16 Viviendas en la Ciudad de Ibarra

Tipo de Vivienda con respecto a la Ciudad de Ibarra año 2010			
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas particulares ocupadas	36976
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas que eliminan la basura por carro recolector	34990
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas que eliminan la basura por carro recolector	95
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con abastecimiento de agua por tubería en su interior	31239
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con abastecimiento de agua por tubería en su interior	84
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con servicio de energía eléctrica	36784
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con servicio de energía eléctrica	99
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con eliminación de aguas servidas por red pública de alcantarillado	33955
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con eliminación de aguas servidas por red pública de alcantarillado	92
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con un adecuado sistema de eliminación de excretas	35358
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con un adecuado sistema de eliminación de excretas	96
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con abastecimiento de agua por red pública en su interior	30377

Tipo de Vivienda con respecto a la Ciudad de Ibarra año 2010			
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con abastecimiento de agua por red pública en su interior	82
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas que disponen de servicio telefónico	51
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas que disponen de servicio telefónico	18972
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Total de focos ahorradores	195284
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Total de focos convencionales	75933
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de focos ahorradores frente al total de focos	72
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas en condiciones de habitabilidad aceptable	23681
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas en condiciones de habitabilidad recuperables	9922
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas en condiciones de habitabilidad irrecuperable	3373
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas en condiciones de habitabilidad aceptable	64
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Déficit habitacional cualitativo	27
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Déficit habitacional cuantitativo	9
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Viviendas con servicio eléctrico de empresa pública	36754
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Porcentaje de viviendas con servicio eléctrico de empresa pública	99
IBARRA	CARACTERÍSTICAS VIVIENDA	Índice de acceso a servicios públicos básicos	88

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Con las estadísticas establecidas por el INEC el total de Viviendas que poseen todos los servicios básicos y que en su mayoría son propios, es de 36976 en el año 2010

CUADRO N^o17 Tipo de Vivienda en la Ciudad de Ibarra

Ibarra	Casa/Villa	Departamento en casa o edificio	Cuarto(s) en casa de inquilinato	Mediagua	Rancho	Covacha	Choza	Otra vivienda particular	Total
Área Urbana	25749	5305	2684	1336	5	6	15	22	35122
Área Rural	1544	28	7	265	-	3	5	2	1854
Total	27293	5333	2691	1601	5	9	20	24	36976

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Con lo anteriormente mencionado por el Instituto de Estadísticas y Censos, se logró determinar el tipo de vivienda que poseen las familias que lo conforman, las cuales poseen todos los servicios básicos necesarios para su convivencia.

CUADRO N^o18 Tipo de Vivienda según Materiales de Construcción

	Hormigón (losa, cemento)	Asbesto (eternit, eurolit)	Zinc	Teja	Palma, paja u hoja	Otros materiales	Total
AMBUQUÍ	394	386	156	527	2	1	1466
ANGOCHAGUA	30	39	10	836	8	-	923
CAROLINA	40	129	110	456	1	2	738
IBARRA	19167	6856	2277	8626	21	29	36976
LA ESPERANZA	225	170	58	1235	8	1	1697
LITA	36	106	346	228	14	-	730
SALINAS	68	235	16	142	1	1	463
SAN ANTONIO	1191	1263	308	1759	2	5	4528
Total	21151	9184	3281	13809	57	39	47521

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Se puede ver que la cantidad de viviendas en la ciudad de Ibarra, poseen todos los materiales de construcción de acuerdo a las estadísticas realizadas por el INEC para el año 2010.

1.2.12. Servicios Básicos

El desarrollo socio-económico y sostenido de la ciudad de Ibarra, involucra la participación decidida de todos los actores que viven en ella, es así como: el sector público, representado por las autoridades elegidas por voto popular; el sector privado, representado por las personas naturales y jurídicas que realizan una actividad productiva, y el sector social o conocida como sociedad civil, representada por todos los habitantes comunes permiten dar un valor agregado a los recursos naturales y humanos para beneficio de la ciudad o fuera de ella.

Sector Energético (EmelNorte)

EmelNorte, es una empresa pública que entrega a la comunidad, el servicio de energía eléctrica, con excelencia de categoría internacional, compromiso social y ambiental.

Su compromiso, es promover un entorno de estabilidad y certidumbre que contribuya a mantener la economía dentro de una senda de crecimiento.

El sector energético en la ciudad de Ibarra está diseñado para cumplir con todas las necesidades de los pobladores que la conforman, la cual brinda mejores alternativas de solución que permitan conseguir el desarrollo socio-económico a corto y largo plazo.

CUADRO N^o19 Cuadro Estadístico Energético EmelNorte

Número de clientes	187245
Energía Facturada (KWh)	33547117
Demanda Facturada (KW)	79414
USD total Facturados	315.571,214
Número de Trabajadores	548
Relación Consumidores /Trabajador	342
Porcentaje de cobertura	99%
Población	495200
Área de concesión (Km2)	11987

FUENTE: EmelNorte 2013

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Como ayudara en el proyecto:

La empresa eléctrica de la Ciudad de Ibarra, hace factible la implementación de su servicio, para la pequeña empresa, debido al sector residencial en el que se encuentra; por tal motivo, la instalación del suministro eléctrico será rápido, generando seguridad y garantía a largo plazo.

A de más busca el mejoramiento en la aplicación de energía renovable y eficiencia energética mediante una serie de atribuciones y responsabilidades que harán una fuente de energía eficiente, para el desarrollo del producto.

Agua Potable y Alcantarillado (EMAPA-I)

La Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado, (EMAPA-I), brinda los servicios públicos de agua potable y alcantarillado en la Ciudad de Ibarra. La cual se encarga del desarrollo, operación y mantenimiento de los sistemas para la producción, distribución y comercialización de agua potable, la recolección de aguas lluvias, la conducción y tratamiento de aguas servidas; proyectando siempre a la satisfacción de la población.

Como ayudara en el proyecto:

La empresa de agua potable y alcantarillado EMAPA-I, facilita la implementación de su servicio para la pequeña empresa, debido al sector en el que se encuentra, además posee redes de agua potable y alcantarillado por todo el sector, haciendo que la instalación del servicio sea eficiente, y beneficie con la elaboración del producto.

Sector Telefónico (CNT)

El servicio telefónico CNT, busca generar lineamientos estratégicos con el fin de mejorar su servicio para la comunidad, mediante un sistema económico social, solidario y sostenible, construyendo un estado democrático para el buen vivir.

CNT, busca mejorar la calidad de vida de las poblaciones más vulnerables a través de la inclusión digital, además trabajar constantemente por dotar a las poblaciones de tecnología para disminuir la brecha digital.

Como ayudara en el proyecto:

La empresa pública de redes de comunicación telefónica CNT, facilita la implementación de su servicio para la pequeña empresa, debido a la magnitud centralizada que posee, al momento de realizar su instalación y por la variedad de servicios que en la actualidad posee para su correcto funcionamiento.

1.2.13. Actividad Económica

La ciudad de Ibarra se mantiene próspera debido al Sector Terciario, que comprende el 70% de los empleos en la ciudad, la agroindustria y el proceso de alimentos como la cebada, la remolacha, la caña de azúcar, la patata, las legumbres, cítricos, viñedos, aceitunas; el sector artesano y Secundario es ampliamente dedicado como otras ciudades imbabureñas a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal y la gastronomía, además un sector que prospera es el turismo y su

prosperidad se hace también importante gracias al sector financiero y bancario de Ibarra.

Sector Agropecuario

Comprende todo el sector Agroindustrial de productos, desarrollados por la agricultura y el sector Pecuario que comprende la ganadería, que se destinan a diferentes mercados de la ciudad, además es considerada como una de las actividades económicas más notables de la ciudad de Ibarra, debido al manejo eficiente que otorga el Centro Agrícola Ibarra, dirigido por la Cámara de Agricultura Zona 1, la cual se considera como una Corporación con Personería Jurídica, de carácter privado y sin fines de lucro, que se rige por las normas de la Ley Especial de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura.

La Cámara de Agricultura (www.agroecuador.com), se encarga del manejo eficiente del sector agropecuario de la Ciudad de Ibarra y sus alrededores, bajo los preceptos de transparencia, ética y equidad en la recolección, elaboración y difusión de la información agropecuaria.

a) Agricultura

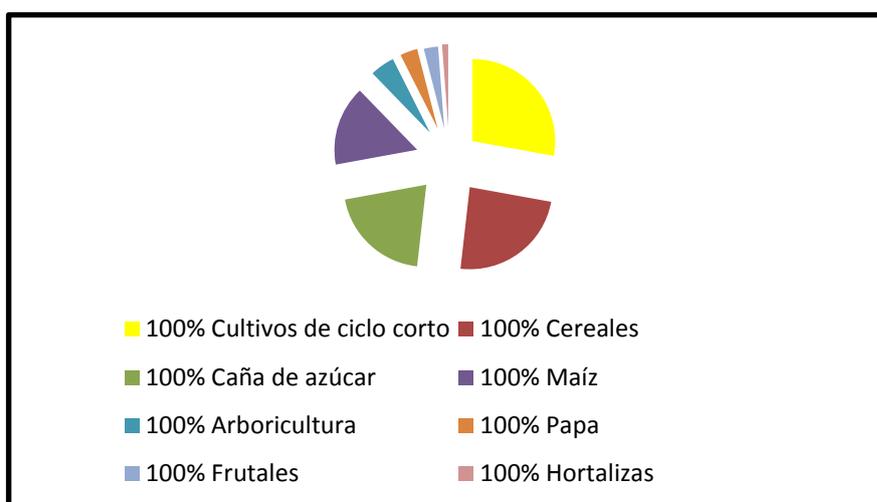
En la Ciudad de Ibarra la agricultura, abarca un área de suelo de 32786,40 hectáreas, equivalente al 13%, destinadas al cultivo de, cereales, caña de azúcar, maíz, arboricultura, papa, fruta y hortalizas; los cuales se considera son los principales cultivos a corto y largo plazo, los cuales generan ingresos satisfactorios para el sector comercial y agrícola.

CUADRO N^o20 Principales Cultivos Agrícolas

CULTIVOS	ÁREA (ha)
100% Cultivos de ciclo corto	307,010
100% Cereales	263,420
100% Caña de azúcar	223,890
100% Maíz	172,920
100% Arboricultura	53,010
100% Papa	37,460
100% Frutales	30,680
100% Hortalizas	13,180

FUENTE: INEC 2010
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o15



FUENTE: INEC 2010
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

b) Pecuario

El sector pecuario en la Ciudad de Ibarra, en relación a uso de suelo, para la actividad ganadera, es de 17%, debido a la variedad de suelo que posee, además de una variedad de pastos cultivados y naturales, para la crianza de animales porcinos, bovinos, vacunos y porcinos.

De hecho el sector pecuario, se enmarca en un programa de ganadería sostenible, para la actividad de pequeños y medianos productores, con el objetivo de garantizar la producción, manufactura, industrialización y comercialización, de productos y subproductos pecuarios, como son los cárnicos, fibra y lana y red de leche, que sean económicamente rentables y permitan aumentar los niveles de vida.

Sector Industrial

El sector industrial, en la Ciudad de Ibarra, se encuentra en constante crecimiento debido a la demanda existente en la elaboración de productos, artesanales, metalmecánica, textil, confección, de la construcción, maderero forestal y productos lácteos, los cuales son la mayor fuente de ingresos del sector comercial que posee la ciudad.

a) Artesanales

Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folclóricas; como son la elaboración de manualidades y artesanías de yeso y porcelana, elaboración de tarjetas en serigrafía e imprenta, creación de marcos para espejos, artesanías en totora, bisutería, bolsos de cuero, entre otras manualidades que conforman el sector artesanal dentro de la Ciudad de Ibarra.

b) Metalmecánica

Este sector industrial de la ciudad de Ibarra está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, entre otros; cabe señalar que este sector desarrolla su actividad paralelamente a la actividad de la construcción en forma complementaria, debido a su funcionamiento de producción y ensamblaje; además por la alta demanda que representa en la actualidad.

c) Textiles y Confección

La ciudad de Ibarra se caracteriza por la elaboración de prendas de vestir de calidad y confort para las personas, debido a que su elaboración es de carácter de manufactura, con productos de tela y lana para toda clase social, tanto en el mercado nacional como internacional, además este sector se destaca de los demás, porque sus productos son catalogados como bienes exentos de IVA y son un punto fuerte en la economía.

d) De la Construcción

Este sector se lo considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos que son necesarios en la construcción de inmuebles, además en la Ciudad de Ibarra el sector de la construcción es de suma importancia, debido al crecimiento poblacional que se presenta en la actualidad, por lo que genera una mayor demanda y un aumento en la economía.

e) Maderero Forestal

Comprende las actividades que realizan los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios de la construcción; se considera además una fuente de la economía en la Ciudad de Ibarra, debido a que el sector mobiliario se encuentra en crecimiento y se considera como principal consumidor de madera, para la elaboración de:

- ✓ Muebles de sala
- ✓ Muebles de comedor
- ✓ Muebles de dormitorio
- ✓ Elaboración de puertas y marcos de madera
- ✓ Escritorios
- ✓ Repisas para cocina

Este sector se encuentra en constante desarrollo debido al cambio económico y en especial al cambio cultural ecológico que se encuentra en crecimiento en la Ciudad de Ibarra, además por la variación de productos que se derivan directamente de la madera como artesanías, que forman parte del nivel de vida económico de la sociedad, por lo que el sector de más uso de madera se encuentra en San Antonio de Ibarra, principales comerciantes de muebles, en especial por ser elaborados manualmente y catalogados como artesanías de alta calidad.

f) Producción de Lácteos

La producción de lácteos y sus derivados, es una de las actividades económicas más importantes en la ciudad de Ibarra, debido a que se desarrolla una considerable producción de leche, la cual es aprovechada por los productores lácteos para la elaboración y comercialización de éstos; de los cuales se reconoce productos como, el queso, yogurt, entre otros derivados de la leche, considerados los más consumibles dentro del mercado, expendidos por su mayor parte por la Empresa Floralp (distribuidora de productos lácteos), ubicada en la Ciudad de Ibarra, en el sector de Caranqui.

Sector Servicios

a) Alimenticio

Este sector está constituido por hoteles, cafeterías, restaurantes, lugares esenciales que se dedican a la elaboración y preparación de alimentos como: desayunos, almuerzos, meriendas, platos fuertes, bebidas, reposterías y en esencia platos típicos, que forman parte de la cultura indígena y mestiza, que en conjunto han creado recetas dignas de sus saberes durante el paso del tiempo; por lo que se conoce ahora a la ciudad de Ibarra, por sus diversas variedades gastronómicas.

- ✓ Arrope de Mora.- Es una mermelada o jarabe de mora, típicamente elaborada.

- ✓ Arepas de Harina de Maíz.- La arepa es un plato hecho de masa de maíz molido o harina de maíz pre-cocida popular en la gastronomía.
- ✓ Bonitísimas.- Este es un plato de tradición ibarreña. Hace 40 años, vendían las bonitísimas en canastas de carrizo, cubiertas con mantel para conservarlas calientes.
- ✓ Caldo de Patas.- Sopa cocinada con patas de res trozadas, se sirve con mote y picado de cebolla y perejil.
- ✓ Chicha de Jora.- Es el refresco más antiguo de América, en Ibarra se estila su versión colonial a base de maíz fermentado.
- ✓ Empanadas de Morocho.- Elaboradas con maíz blanco reposado, molido y cocido, para obtener su masa, luego se rellena con condumio de arveja, zanahoria y arroz.
- ✓ Fritadas.- Elaborada con carne de chanco cocinada y frita, se sirve con papa, tostado y un delicioso ají criollo picante.
- ✓ Helados de Paila.- Realizados a base de fruta natural batida a mano en paila de bronce, no necesita refrigeración.
- ✓ Hornado.- Es el cerdo hornado entero a temperaturas altas, se sirve con encurtido y mote. Para que tenga un sabor inigualable, se lo cocina en horno de barro.
- ✓ Humitas.- Es una preparación de maíz tierno molido, envuelta y cocinada en hojas de maíz.
- ✓ Nogadas.- Es una especie de caramelo de panela o azúcar, con tocte y nuez. Se presentan en cajas elaboradas con madera delgada.
- ✓ Papas con Cuero.- Consiste en el cuero de cerdo bien cocido en salsa de maní con patatas peladas y cocinadas.
- ✓ Tortillas con Caucara.- Esta comida consiste básicamente en tortillas de papa con carne frita y ensalada de lechuga con remolacha.

b) Turísticos

Su belleza escénica natural y cultural se pone de manifiesto en sus lagos, lagunas, montañas, ríos, iglesias, parques, artesanías, grupos étnicos,

música, danza y gastronomía, todo esto conjugado con la amabilidad de su gente y el mejor clima del Ecuador.

La iniciativa de varias personas ha permitido el desarrollo de nuevas alternativas de servicios turísticos y forma de realizar el turismo, es así que el turismo comunitario, el turismo de hacienda, el turismo ecológico, el turismo de aventura, el turismo cultural, el turismo gastronómico, son productos esenciales en la Ciudad de Ibarra.

Lugares de Interés:

Iglesias

La ciudad tiene muchos templos católicos. Los más tradicionales y dignos de visitar son:

- ✓ La catedral
- ✓ Basílica "La Merced"
- ✓ Capilla episcopal
- ✓ San Agustín
- ✓ Iglesia de San Antonio
- ✓ Basílica de "La Dolorosa"
- ✓ San Francisco y Santo Domingo
- ✓ Santuario del Señor del Amor de Caranqui
- ✓ La Iglesia de Jesús del Gran Poder

Parques

- ✓ Parque Pedro Moncayo
- ✓ Plazoleta Francisco Calderón
- ✓ Parque Germán Grijalva
- ✓ Parque República de Chile
- ✓ Plazoleta Abdón Calderón
- ✓ Parque Víctor Manuel Peñaherrera
- ✓ Parque Céntrica Boulevar

Paisajes

- ✓ Laguna de Yahuarcocha
- ✓ Volcán Imbabura
- ✓ Loma Alta
- ✓ Loma de Guayabillas
- ✓ El Mirador San Miguel Arcángel
- ✓ Yuracruz
- ✓ Valle del Chota
- ✓ Ambuquí

Otros

- ✓ Obelisco
- ✓ Esquina del Coco
- ✓ Castillo del Cuartel (Antiguo cuartel de infantería)
- ✓ Caranqui
- ✓ Piedra Chapetona
- ✓ Museo Centro Cultural Ministerio de Cultura
- ✓ Casa de la Cultura
- ✓ Museo de Caranqui
- ✓ Casa de Pedro Moncayo
- ✓ San Antonio de Ibarra
- ✓ El Torreón
- ✓ El Tren de la Libertad

c) Gráficas e Impresiones

Este sector está constituido por la actividad gráfica de diseño, con el fin de establecer parámetros artesanales artísticos, que segreguen al sector comercial en la Ciudad de Ibarra, generando un ambiente colorido; además este sector se caracteriza por tener una variedad de productos destinados al diseño como imprentas tipográficas, diseños y estampados, banners, gigantografías, plotter de corte, rótulos, roll-up, impresión digital y offset;

inclusive actualmente se ha implementado centros de computación que brindan servicios a la colectividad e instituciones.

d) Servicios Técnicos y Profesionales

Se considera aquellas actividades que independientemente realizan profesionales especializados en distintas áreas de servicios como son:

- ✓ Profesionales en electrónica audio y video
- ✓ Zapaterías
- ✓ Arreglos de bicicletas
- ✓ Mecánicas automotrices
- ✓ Despachos de abogados
- ✓ Consultorías y asesorías profesionales
- ✓ Técnicos de Lavadoras
- ✓ Servicio técnico de computación

Entre otros servicios, la ciudad de Ibarra, promueve el desarrollo profesional de manera continua, para cubrir las necesidades de la población.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Empresa

La Enciclopedia libre WIKIPEDIA, año 2013, pág. <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>, define que “La empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes y/o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones”.

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, permite dedicarse a la producción y transformación de productos o la prestación de servicios para satisfacer las necesidades y deseos en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

2.2. Clasificación de las Empresas

Según HERRERO, Julián, año 2002, pág. 5-6, “Las empresas se clasifican por su tamaño y la magnitud de sus recursos económicos, capital y mano de obra, volumen de ventas anuales, sectores de operaciones de la empresa, las cuales se encuentran establecidas en áreas, locales, regionales, nacionales e internacionales”.

2.2.1. Por la Responsabilidad

- a) Ilimitada.-** Empresario Individual, Sociedad Colectiva y Sociedad Civil.

- b) Limitada.-** S.A. Sociedad Anónima, S.L. Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.A.L. Sociedad Anónima Laboral, S.L.L. Sociedad Limitada Laboral y S. Coop. Sociedad Cooperativa.
- c) Mixta.-** La sociedad comanditaria que puede ser a su vez simple o por acciones y en la que confluyen socios llamados colectivos que intervienen en la gestión y tienen responsabilidad ilimitada y otros socios llamados comanditarios que solo aportan participaciones del capital, quedando al margen de la gestión y actividad productiva y que tienen responsabilidad limitada hasta el importe de sus aportaciones.

2.2.2. Por el Sector Económico

- a) Sector Primario.-** Aquellas empresas que se dedican a obtener su producto directamente de la naturaleza, como: La ganadería, la pesca entre otras.
- b) Sector Secundario.-** Las empresas de construcción y la industria en general.
- c) Sector Terciario.-** Las empresas de construcción que se dedican a prestar servicios, como: comercio, banca, seguros, transporte, hotelería, entre otros.

2.2.3. Por la Propiedad de la Empresa

- a) Empresa Pública.-** Cuando la propiedad de la empresa es pública, su capital pertenece a una Administración pública adoptando la forma de sociedad anónima. La finalidad de esta empresa es el interés social.
- b) Empresa Privada.-** Cuando su capital está en manos privadas y su finalidad es obtener un beneficio.
- c) Empresa Mixta.-** Cuando parte de su capital pertenece al sector público y parte del sector privado.

2.2.4. Según su Tamaño

Se clasifican:

Grandes, Medianas y pequeñas.- No existe ningún parámetro definitivo para diferenciarlas, aunque se suele atender a distintos aspectos, como el número de empleados, el volumen actual de negocios o incluso, se atiende al dato de los recursos propios de cada empresa.

- ✓ **Pequeñas empresas.-** entre 1 y 50 trabajadores.
- ✓ **Medianas Empresas.-** entre 51 y 250 trabajadores.
- ✓ **Grandes empresas.-** más de 250 trabajadores.

De acuerdo con la clasificación de empresa se considera que existen varias formas de identificarlas de acuerdo al capital o número de empleados, además cabe mencionar que las empresas son una organización, institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y servicios de los demandantes.

2.3. Microempresa

Según lo expresado en Definición ABC, año 2011, pág. <http://www.definicionabc.com/economia/microempresa.php>, "Se conoce como microempresa a aquella empresa de tamaño pequeño. Si bien puede haber variantes de país a país, una

microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada, en tanto, otro de los rasgos característicos y diferenciales con respecto a las empresas más grandes, es que en la microempresa, casi siempre, el dueño de la misma trabaja en ella. Es decir, una microempresa tiene una incidencia bastante acotada en el mercado en el cual se desempeña, no vende grandes volúmenes, ni necesita de una gran cantidad de capital para funcionar, pero en cambio sí predominará en ella la mano de obra”.

Se define a la microempresa como una entidad dedicada a actividades de producción, comercio y servicio, de tipo personal y/o familiar, en donde las actividades se concentran en el dueño de la microempresa, que es el que ejerce el control y la dirección general de la misma.

2.3.1. Clasificación de la Microempresa

Según MONTEROS, Edgar, año 2005, pág. 28-29; establece que la microempresa se puede clasificar en:

a) Alimenticio- Agroindustrial

Este sector está constituido por: restaurantes, cafeterías, fondas, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos, almuerzos, meriendas y platos típicos en general.

b) Artesanal

Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folklóricas de cada sector de la Provincia.

c) Producción y Comercialización de Cuero y Calzado

Este sector podemos decir que se conforma con los microempresarios del Cantón Cotacachi que en su

mayoría elaboran y comercializan artículos de cuero como maletas, zapatos, portafolios, chompas, carteras, bolsos.

d) Metalmecánica

Este importante sector de la microempresa en la provincia de Imbabura constituyen los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como: puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc.

e) Textiles y confecciones

Estas actividades predominan en los cantones de Otavalo y Atuntaqui, caracterizadas por el predominio de la elaboración de ropa con productos de tela y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional.

f) Gráficas e impresiones

Este sector está constituido por la actividad que realizan las imprentas, tipografías, diseños y estampados, copiadoras e inclusive centros de computación que brindan servicios a la colectividad en general e instituciones.

g) De la construcción

A este sector se considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos de asbesto.

h) Madero forestal

Comprenden las actividades que realizan los expendedores de madera para la fabricación de artículos artesanales, muebles y otros productos complementarios de la construcción.

i) Servicios técnicos y profesionales

Este sector está dado por aquellas actividades que independientemente realizan diferentes tipos de profesionales, especialmente en la prestación de servicios, como son por ejemplo: Talleres de arreglo de radio y TV, zapaterías, arreglos de bicicletas, mecánicas automotrices, bufes de abogados, consultorías y asesorías profesionales en general.

2.4. Pequeñas Empresas

Según la apreciación de SOTO, Rogelio, año 2002, pág. 7-23 “Las pequeñas empresas aplican diversas formas para alcanzar el éxito”, como:

2.4.1. El Éxito en los Negocios

Se ha definido de varias maneras el éxito en los negocios como, lograr las metas, realización personal, tener lo que uno desea, vivir de acuerdo a nuestros propios valores, triunfar en una determinada actividad y disfrutar con lo que hacemos.

2.4.2. Despertar el Espíritu Empresarial

Existen varias razones por las cuales una persona emprende una actividad empresarial, como buscar opciones de mayor rentabilidad; por tener que hacerse cargo de una firma heredada; por haber sido despedido del trabajo y por haber jubilado. Este es el motivo por el cual se instala un negocio y se despierta el interés de satisfacer una necesidad personal, o sencillamente aprovechar una oportunidad.

2.4.3. La Misión de una Empresa

Es el marco conceptual que define cuál es y cuál debería ser el negocio y establecer las grandes líneas estratégicas que marcan el rumbo del negocio. Toda misión empresarial debe apoyarse en una promesa simbólica que atrae la voluntad del consumidor y que representa su esperanza.

2.4.4. Cómo Empezar un Negocio

Empezar y administrar un negocio requiere motivación, deseo y talento; también requiere investigación y planificación. El éxito en un pequeño negocio empieza en pasos iniciales decisivos y correctos, aunque los errores no son fatales, se requiere habilidad, disciplina y trabajo arduo para recobrar la ventaja.

El ámbito que refleja las pequeñas empresas en el mercado, es motivo de deseo y talento, ya que se requiere de investigación y planificación para alcanzar el éxito, su inicio debe ser decisivo y correcto, sin tener muchos errores iniciales, para poder aumentar su posibilidad de desarrollo, dedicándole tiempo a explorar y evaluar sus metas personales. Por lo que ha sido comprensivo desarrollar un plan de negocios que ayudara a reflexionar sobre algunas cuestiones importantes que se han considerado para el negocio, proveyéndole de metas intermedias que determinen su éxito, creciendo por su motivación, deseo y talento.

2.5. Administración de Pequeñas y Medianas Empresas

Según VALENCIA, Joaquín, año 2010, pág. 44-47, La aplicación del conocimiento adquirido para poder dirigir una pequeña empresa es el siguiente:

2.5.1. Conectar los Productos con los Clientes

Trata sobre la imperiosa necesidad de conectar los productos con los clientes; proveyéndoles de bienes y servicios que ellos consideran que tienen un valor en sus vidas, no se les suministra lo que el empresario piensa que deberían valorar.

2.5.2. Comercialización de los Productos

Los productos no se venden por sí mismos. Las empresas han de llegar hasta los compradores potenciales y deben hacer que sus productos y servicios sean accesibles; además han de enviar un mensaje muy persuasivo, que sus bienes y servicios beneficiaran a esos clientes.

La pequeña empresa ha sido un factor muy importante ya que deben ser manejadas con el fin de alcanzar el mercado objetivo el cual consiste en relacionarse con nuevos clientes; en la cual se aplique varios métodos de satisfacción en la venta de productos que se ofrecen, para que el empresario triunfe; además estas empresas por ser pequeñas siempre tienen que estar en constante desarrollo ya que por la demanda de empresas grandes estas no pueden crecer por ser de estrato familiar.

2.6. El Mueble

2.6.1. Definición del Mueble

De acuerdo a lo mencionado en el sitio web Definición ABC, año 2011, pág. <http://www.definicionabc.com/general/mueble.php>, “Se entiende por mueble a todo elemento que esté pensado, diseñado y construido a fin de ser utilizado en el espacio de una vivienda o edificación con diferentes usos de acuerdo a su forma o propósito. Una de las características básicas a la hora de definir lo que es un mueble es, justamente, el hecho de que es un objeto movable que puede ser trasladado de un lugar a otro, por lo cual

otros objetos relacionados con la construcción y la decoración no pueden ser considerados muebles (por ejemplo, ventanas, puertas, techos, pisos, paredes y otros)”.

2.6.2. Clasificación del Mueble

Existen varios tipos de mobiliario, como muebles que poseen una superficie horizontal separada del suelo, como sillas y camas, mesas, o bien, muebles para el almacenaje o archivado de libros, revistas, ropa, entre otros.

- a)** El mobiliario urbano o equipamiento urbano es el conjunto de bancos, marquesinas, papeleras, entre otros, instalado por los ayuntamientos para uso del vecindario.
- b)** El mobiliario puede ser el producto del diseño o considerado una forma de arte decorativo. Además del fin funcional del mobiliario, puede servir a un propósito simbólico o religioso
- c)** El mobiliario doméstico crea, en conjunción con otros objetos como lámparas o relojes, espacios interiores convenientes, confortables y funcionales.
- d)** El mobiliario puede ser artesanal o industrial, y por su gran carga ornamental ha sido considerado objeto artístico en la historia del arte decorativo, sobre todo el de la época pre-industrial.

Se puede aplicar varios métodos para crear muebles de diseño, como la aplicación de técnicas que generan una mayor rentabilidad y hacen que la elaboración sea mucho más rápida y de buena calidad; además mediante esta metodología vemos que se puede generar cambios medio ambientales, aplicación de métodos innovadores, diseño de muebles y en esencial como se debe tratar a la madera; sin embargo esta metodología nos ayuda a ver una variedad de técnicas que nos ayude al mejoramiento del mueble, para que sea mucho más llamativo, en bien del ambiente.

2.6.3. Muebles de Diseño

De acuerdo a lo mencionado en el libro MUEBLES DE DISEÑO, últimas tendencias, año 2007, pág. 1-20, “El diseño de muebles es arte, y sus últimas creaciones: estanterías, mesas y sillas, sofás y sillones, cocinas, iluminación, mobiliario infantil, dormitorios son elaborados con estándares de calidad”.

a) Tratamiento de la Madera

Para poder utilizar la madera de la mejor manera posible, protegerla y garantizar un largo periodo de vida útil es necesario aplicarle a esta los acabados y tratamiento de la madera, este tratamiento va a depender del uso que se le piense dar a la madera y de las condiciones físico-mecánicas y climáticas a la cual estará expuesta, así también de la especie de madera que en cada caso se trate. Tras que el árbol ser seleccionado, para procesar la madera se siguen los siguientes pasos: el primer paso es el apeo que consiste en cortar el árbol por el tronco, es preferible cortar el árbol cuando la circulación de la savia es baja, esto ocurre en invierno, luego se pasa al proceso de eliminar la savia por medio de un lavado que se le hace a la madera. El último procedimiento a seguir es el de secado, que tiene como fin que la madera no se ponga en movimiento luego de ser utilizada. También el secado reduce el peso de la madera, que es útil para su transporte y por ultimo secar la madera evita que esta se pudra que los hongos avancen en su superficie e interior.

b) Reutilización de Materia Prima

A través del manejo forestal se realizan algunas intervenciones en los árboles que forman parte de una plantación; entre las más habituales están los raleos y las podas. Los raleos

consisten en la extracción de los árboles defectuosos o suprimidos, con el fin de mejorar la provisión de nutrientes del suelo y la radiación solar a los árboles de mejores características. Esto permite la obtención de troncos de mayor diámetro y mejor forma. Las podas consisten en la eliminación parcial de las ramas inferiores de los árboles, con lo cual se asegura la obtención de madera libre de nudos, cuya alto nivel de calidad es muy demandado en los mercados de todo el mundo.

Tanto en el bosque como en la Planta de Remanufactura se producen residuos y desechos que son reutilizados: los desechos del bosque, tales como hojas, ramas y despuntes, se dejan en su sitio de origen para mantener la productividad del suelo. Los desechos provenientes de aserrado y remanufactura son quemados, con el fin de generar vapor para producir la energía eléctrica que servirá a los procesos industriales.

c) Tallado de la Madera

La talla en madera es una actividad muy antigua y extendida. Sus aplicaciones son variadísimas, aunque su principal función es la decoración y el ornamento. Es utilizada tanto a nivel arquitectónico como para el embellecimiento de objetos de uso cotidiano. Como toda artesanía, tiene un componente artístico, en el cual el tallista-artesano vuelca su talento creativo para sacar de unas simples tablas una obra de arte, y otro componente, técnico y mecánico, que hay que tener en cuenta para que la materia prima responda a nuestros esfuerzos y lograr el resultado deseado.

Esto, hace que para los no iniciados, el abordaje de tal disciplina resulte poco menos que intimidatorio, aunque yo estoy convencido de que casi cualquier persona puede obtener

unos resultados más que dignos, eso sí, con un mínimo de esfuerzo, dedicación y paciencia.

d) Clasificación de Mobiliaria

Existen varios tipos de mobiliario, como los muebles que poseen una superficie horizontal separada del suelo, como sillas y camas, mesas, o bien, muebles para el almacenaje o archivado de libros, revistas, ropa, entre otros, como:

- ✓ El mobiliario urbano o equipamiento urbano es el conjunto de bancos, marquesinas, papeleras, entre otros, instalado por los ayuntamientos para uso del vecindario.
- ✓ El mobiliario puede ser el producto del diseño o considerado una forma de arte decorativo. Además del fin funcional del mobiliario, puede servir a un propósito simbólico o religioso. El mobiliario doméstico crea, en conjunción con otros objetos como lámparas o relojes, espacios interiores convenientes, confortables y funcionales.
- ✓ El mobiliario puede ser artesanal o industrial, y por su gran carga ornamental ha sido considerado objeto artístico en la historia del arte decorativo, sobre todo el de la época pre-industrial.

Se aplicara métodos para crear muebles de diseño, como la aplicación de técnicas que generen una mayor rentabilidad y hacen que la elaboración sea mucho más rápida y de buena calidad; además mediante esta metodología vemos que se puede generar cambios medioambientales, aplicación de métodos innovadores, diseño de muebles y en esencial como se debe tratar a la madera; sin embargo esta metodología nos ayuda a ver una variedad de técnicas que nos ayude al mejoramiento del mueble, para que sea mucho más llamativo, en bien del ambiente.

2.7. Estudio de Mercado

Según ARBOLEDA, Germán; año 2001, pág. 46, “El estudio de mercado trata de determinar la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada, también identifica a las empresas productoras y las condiciones en que éstas suministran el producto al mercado, así también el estudio de mercado, determina el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores o usuarios”.

El estudio de mercado es la función empresarial que identifica las necesidades y los deseos de los clientes, la oferta de bienes y/o servicios, los precios a los cuales se venden los mismos en un espacio y un tiempo determinado, además es una herramienta muy importante ya que a través de ella se definen e identifican oportunidades y problemas.

2.7.1. Producto

Según ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág. 49, “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 conjunto de características y atributos tangibles e intangibles que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo. La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor aceptación en el mercado.

2.7.2. Mercado Meta

Según lo descrito por GITMAN, Lawrence J. y MCDANIEL Carl D., año 2007, pág. 424, “El mercado meta, es un grupo específico de consumidores hacia el cual la empresa dirige sus actividades de Marketing después de seleccionarle en el mercado general”.

El mercado meta es el objetivo al cual se va a dirigir un producto de una empresa, que está básicamente determinado por la mayoría de personas que están dispuestas a adquirir el producto o servicio.

2.7.3. Segmento de Mercado

La Enciclopedia libre WIKIPEDIA, año 2013, pág. http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado, define que “La segmentación de mercado es el proceso de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en el desempeño del mismo”.

Segmentar el mercado significa dividir al mercado por grupos, por gustos, por edades, por sexo, por tamaño, por ingresos, entre otros.

2.7.4. Oferta

Según FISHER Laura y ESPEJO Jorge, año 2007, pág. <http://webcache.googleusercontent.com>, define la oferta como "Las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado”.

La oferta es un conjunto de bienes o servicios que se menciona a un individuo o grupo de individuos a un determinado precio.

2.7.5. Demanda

La Enciclopedia libre WIKIPEDIA, año 2013, pág. http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_%28econom%C3%ADa%29, define la demanda como, "La cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado".

La demanda nace de las necesidades de los consumidores, donde escogen los productos o servicios que se ofrecen, a cambio están dispuestos a pagar por estos, con el fin de satisfacer sus necesidades.

2.7.6. Precio

La Enciclopedia libre WIKIPEDIA, año 2013, pág. <http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>, define el precio en dos perspectivas, "La del comprador, que lo utiliza como una referencia de utilidad potencial, y la del vendedor, la cual significa primero una guía de los posibles ingresos de sus actividades y, segundo, el método por el que convierte las mismas en beneficios".

El precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el mercado, el mismo que se lo puede fijar de acuerdo a precios existentes, de acuerdo a los costos y gastos, a la oferta y demanda entre otros aspectos.

2.7.7. Comercialización

Según EMPRESA Y ACTUALIDAD, año 2012, pág. <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>, "La comercialización, es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar

productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales”.

La Comercialización, es una distribución adecuada de productos hacia los mercados, a fin de que puedan llegar en el momento oportuno y en las condiciones más adecuadas.

2.7.8. Canales de Comercialización

El documento SCRIPD, año 2013, pág. [http:// es.scribd.com /doc/59101334/canales-de-comercialización](http://es.scribd.com/doc/59101334/canales-de-comercialización), define que, “Los canales de comercialización, es el conjunto de circuitos a través de los cuales se establece la relación entre producción y consumo, a efectos de hacer disponibles los bienes para los consumidores, mediante la articulación de los distintos flujos de comercialización: de bienes, informativos, financieros.

Entre los canales de comercialización más sobresalientes se tiene los siguientes:

- ✓ Productor - Consumidor Final
- ✓ Productor - Minorista - Consumidor Final
- ✓ Productor - Mayorista - Minorista - Consumidor Final
- ✓ Productor - Representantes - Minoristas - Consumidor Final
- ✓ Productor - Representantes - Mayoristas - Minoristas - Consumidor Final

Uno de los aspectos de gran trascendencia en el análisis de mercado es sin lugar a duda el de los canales de comercialización, debido a que son factores primordiales dentro de la distribución del producto, permitiendo llegar al lugar adecuado y en el momento oportuno.

2.7.9. Promoción y Publicidad

Según BASTOS, Ana, año 2010, pág. 37, nos dice que:

- a) **Promoción.-** Parte del proceso de marketing utilizado para incentivar al comprador potencial, la promoción de venta se suele realizar mediante contacto directo entre comprador y vendedor.
- b) **Publicidad.-** Esta dirigida a grandes grupos humanos y suele recurrirse a ella cuando la venta es directa de vendedor a comprador es ineficaz.

Promoción y Publicidad son factores de aceptación de un producto por parte de los consumidores, tratando de lograr un posicionamiento en la mente del consumidor, la misma que se puede realizar a través de medios como: televisión, radio, prensa, trípticos, revistas, vallas, hojas volantes, perifoneo, telecomunicaciones, conversaciones con clientes, degustaciones, apoyos de carácter social, entre otros.

2.8. Estudio Técnico

Para ARBOLEDA Vélez, año 2001, pág. 36, “El estudio técnico involucra la definición de aspectos como: tamaño, localización, procesos de producción, infraestructura física y distribución de la planta; además incluye los aspectos administrativos básicos y valoración económica de las anteriores variables”.

El estudio técnico cumple varias etapas técnicas a fin de darle mayor confiabilidad al proyecto, en donde establezca una etapa inicial de localización, tamaño apropiado, proceso productivo, presupuesto en equipamiento y distribución de planta.

2.8.1. Tamaño del Proyecto

BACA, Gabriel año 2006, pág. 84, “En términos generales, el tamaño del proyecto está conceptuado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado”.

Se considera al proyecto como un esquema que sirve de base para justificar un programa de producción, se tiene obviamente que el estudio de mercado el que determina los límites razonables, por tanto en términos generales es a través de este estudio que se llega en primera instancia a establecer el tamaño del proyecto. Definido en unidades de producción, de inversión que tiene el proyecto durante su periodo de funcionamiento.

2.8.2. Localización del Proyecto

Para ARBOLEDA Vélez, año 2001, pág. 56, “El estudio de la localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el proyecto, es decir, aquella que frente a otras alternativas posibles produzca el mayor nivel de rentabilidad sobre el capital”.

Para determinar la localización óptima del proyecto es necesario tomar en cuenta, no solo los factores cuantitativos como pueden ser los costos de transporte de materia prima y el producto terminado sino también los factores cualitativos tales como los apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, entre otros.

- a) Macro Localización.-** La macro localización en términos generales consiste en determinar la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, es decir establecer la provincia, el cantón y la ciudad.
- b) Micro Localización.-** El micro localización consiste en elegir con exactitud el punto preciso, dentro de la macro zona en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

2.8.3. Ingeniería del Proyecto

BACA, Gabriel, año 2006, pág. 102, menciona: “El estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la

distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva”.

Este estudio identifica, los procesos que se deben seguir para transformar la materia prima en artículos mediante una determinada función de manufactura, así como también se define la tecnología que se empleará, es decir, se entenderá a éste como un conjunto de conocimientos técnicos que se emplearán para desarrollar una determinada función.

a) Procesos

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.

✓ Flujograma 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.

b) Tecnología

La tecnología es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener el bien o para prestar el servicio.

c) 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.

d) Obras Civiles

Las obras civiles consiste en estimar las necesidades de espacios y estructuras y, por ende, definir las instalaciones y obras de ingeniería requeridas, con indicación de los costos correspondientes, estimados con base en la información contenida en planos elaborados a nivel de bosquejo o anteproyecto.

e) Presupuesto Técnico

El presupuesto técnico consiste en determinar las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo.

✓ Inversiones Fijas

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.

✓ Inversiones Diferidas

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.

✓ Capital de Trabajo

Son los activos corrientes menos pasivos corrientes. Una medida de la capacidad de pago de las deudas en el corto plazo.

2.8.4. Procesos Productivos

SAPAG, Nassir; (2001); pág. 141; nos dice, “los procesos productivos es aquel conjunto de elementos, personas, y acciones, que transforman materiales y/o brindan servicios de cualquier índole, es decir, que se agrega algún tipo de valor”.

Es importante dominar el proceso a partir de sus componentes. El no hacerlo, puede significar que el resultado final no es el deseado, con el consiguiente derroche de materiales, energía, tiempo, y por sobre todo con la insatisfacción del cliente de dicho proceso.

2.8.5. Espacios Físicos

SAPAG, Nassir; (2001), pág. 156; “es un proceso de calificación que emplea para examinar cosas como escritorios, luces o máquinas, patrones de elementos como la disposición de las sillas, y factores sociológicos como normas acerca de la utilización de los espacios físicos”.

Lugar que posee espacios individuales de concentración y producción de productos a nivel de empresas, sean estas terminadas o semi-procesadas.

2.8.6. Inversión

La Enciclopedia libre WIKIPEDIA, año 2013, pág. <http://es.wikipedia.org/wiki/Inversi%C3%B3n>, nos dice que, “La inversión, es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo”

En la inversión se cuantifica valores monetarios de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto en el tiempo establecido.

2.8.7. Estudio Financiero

Según BRAVO, Mercedes, (2009), Pág. 191, nos da a conocer que: “Los estados financieros se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objetivo de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la compañía”.

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

2.8.8. Ingresos

Según ZAPATA, Pedro, año 2008, pág. 25, “Los ingresos son el valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especie. Este también es el equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un periodo de tiempo”.

Los ingresos son el valor obtenido por las ventas de un producto o servicio que la misma ofrece en la sociedad.

2.8.9. Egresos

La página web. <http://www.definicion.org/egreso>, Definición de Egresos, año 2013, nos dice que, “Los egresos, son la salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias. En Contabilidad Gubernamental, los pagos se hacen con cargo al presupuesto de egresos.

Los egresos son el desembolso de dinero que puede ser por materia prima, mano de obra, costos indirectos, desembolsos administrativos, de ventas, entre otros.

2.8.10. Costos de Producción

Según lo establecido en la página web de internet correspondiente <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s06.htm>, año 2012, establece que “Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto”.

Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

2.8.11. Materia Prima

Según lo descrito en la página de internet que corresponde a la dirección <http://www.gerencie.com/materia-prima.html>, año 2012, se define como, “Materia prima aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final, debe ser identificable y medible, para poder determinar tanto el costo final del producto como su composición”.

La materia prima es el conjunto de elementos básicos necesarios para elaborar por medio del trabajo, productos terminados. Además son todos aquellos materiales adquiridos para ser empleados en la actividad productiva, como insumos para la elaboración de la misma”.

2.8.12. Mano de Obra

Según lo descrito en la página de internet que corresponde a la dirección http://es.m.wikipedia.org/wiki/Mano_de_obra, “Se entiende por mano de obra el costo total que representa el total de trabajadores que tenga la empresa, incluidos los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador”.

La mano de obra es la prestación de un servicio o la ejecución de una obra realizada por una persona natural o jurídica y que incide directa o indirectamente en el costo de producción de un bien final o intermedio.

2.8.13. Costos Indirectos de Fabricación

Según lo descrito en la página de internet que corresponde a la dirección <http://www.mailxmail.com/curso-acumulacion-costos/costos-indirectos-fabricacion>, año 2012, “Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Aunque los gastos de venta, generales y de administración también se consideran frecuentemente como costos indirectos, no forman parte de los costos indirectos de fabricación, ni son costos del producto”.

Los costos indirectos de fabricación, son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero constituyen y forman parte del costo de producción, mano de obra indirecta y materiales indirectos, calefacción, luz y energía para la fabricación, arriendo del edificio, entre otro.

2.8.14. Gastos Administrativos

Según lo descrito en la página de internet que corresponde: http://es.mimi.hu/economia/gastos_administrativos.html, año 2012,

“Los gastos administrativos son los pagos que no tienen relación directa con la producción pero son comunes a diversas actividades de la empresa. En esta categoría están comprendidos aquellos gastos que no tienen relación directa con el movimiento de las ventas, sino que más bien se hacen como parte de la operación total del negocio, y se conocen con el nombre de gastos de administración o generales”.

Los gastos administrativos son todos aquellos que no tienen relación directa con las ventas y más bien son los gastos por tener una actividad en funcionamiento como: gas, electricidad, limpieza, alquiler, entre otras, que no aumentan los beneficios de la empresa.

2.8.15. Gastos de Ventas

Según lo descrito en la página de internet que corresponde http://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GASTOS_DE_VENTA.htm, año 2012, “Son los gastos originados por las ventas para fomentar las comisiones a los agentes vendedores como son, gastos de viajes, costos de muestrarios exposiciones, gastos de propaganda, servicios de correo, teléfono entre otros”.

Los gastos de ventas, son aquellos que se relacionan directamente con el movimiento de las ventas, que tienden a variar, aumentar o disminuir, en la misma forma que las ventas, en este caso son los gastos que el agente vendedor recurre para poder difundir el producto entregado por la empresa.

2.8.16. Estado de Situación Financiera

Según la página <https://sites.google.com/site/contabilidaddenivelbasico/estado-de-situación-financiera>, año 2012, “Es el documento que muestra la situación financiera de un negocio a una fecha específica. En este informe solo se utilizan las cuentas reales (activo, pasivo y capital) y en él se cumple la

ecuación fundamental de contabilidad: Activo es igual a Pasivo más Capital ($A = P + C$), y también el principio básico de Contabilidad de la “Partida Doble”, las cantidades de los activos y los pasivos deben ser iguales”

Se considera como un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa. Es importante tanto para los accionistas (para saber si los recursos están bien utilizados), para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados correctamente), para los acreedores (para otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía) y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo etc.)

2.8.17. Estado de Resultados Integrales

De acuerdo con la página [http:// www.buenastareas.com/ensayos/Estado-De-Resultado-Integral/4624392.html](http://www.buenastareas.com/ensayos/Estado-De-Resultado-Integral/4624392.html), año 2012, no dice que, “Es un documento contable donde se informa detalladamente y ordenadamente el resultado de las operaciones, ya sea utilidad o pérdida en una entidad durante el periodo contable; además de evaluar la rentabilidad de la empresa, es decir su capacidad de generar utilidades, optimizando recursos de manera que al final del periodo obtenga más de lo que se invirtió”.

Es el Estado financiero que presenta todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en un periodo, incluyendo las partidas reconocidas al determinar el resultado (que es un subtotal en el estado de resultado integral)y las partidas de otro resultado integral.

2.8.18. Flujo de Caja

Según la página http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja, año 2012, “El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.”

El flujo de caja, es el estado financiero de una empresa que resume sus orígenes y operaciones de efectivo durante un período específico.

2.8.19. NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)

Según las NIIF para PYMES, año 2009, página 10, nos dice que: “Las Normas Internacionales de Información Financiera corresponden a un conjunto único de normas legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad basados en principios claramente articulados; que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a los inversionistas, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas.”

Las Normas Internacionales de Información Financiera, favorecen una información financiera de mayor calidad y transparencia, con mayor flexibilidad, dando un mayor protagonismo al desarrollo empresarial, dando solución a los problemas contables, es decir la aplicación del valor razonable, o el posible incremento de la actividad.

2.8.20. Evaluación Financiera

Según la página http://www.ehowenespanol.com/evaluacion-financiera-proyectos-hechos_80815/, año 2012, “Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto”.

La evaluación financiera establece y analiza los beneficios netos que obtendría exclusivamente el factor capital al comportamiento de un proyecto específico, la misma que tiene como objetivo, calcular y estimar los beneficios netos que se esperan de la inversión que se realiza en la implementación de la unidad económica de producción; para lo cual se usa y maneja las principales técnicas de evaluación.

2.8.21. Valor Actual Neto (VAN)

Según JÁCOME, Walter, año 2005, pág. 82, explica que: “El VAN, representa la rentabilidad en términos monetarios con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinentemente la inversión en el horizonte de la misma. Determinada por la siguiente fórmula:

$$VAN = < INVERSIÓN > + \sum \frac{FC}{(1+i)^n}$$

Definición:

FC = Flujos de caja proyectados.

i = Tasa de redescuento.

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

VAN positivo, significa que existe rentabilidad.

VAN negativo, significa inversión no rentable.

El VAN, es la evaluación financiera de los flujos de efectivo en el futuro, además la rentabilidad que va a tener el proyecto y saber si la inversión es favorable o no.

$$AN = < INVERSIÓN > + \frac{FE1}{(1+i)^1} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \frac{FE3}{(1+i)^3} + \frac{FE4}{(1+i)^4} + \frac{FE5}{(1+i)^5}$$

Si el VAN es mayor a cero, se acepta el proyecto.

Si el VAN es menor a cero, se rechaza el proyecto.

2.8.22. Tasa Interna de Retorno

Según JÁCOME, Walter, año 2005, pág. 84, expone que: “El TIR, es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero.

Para poder calcular el TIR se basa en la siguiente fórmula:

$$TIR = Ti + \left[(Ts - Ti) \left(\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right) \right]$$

DEFINICIÓN:

Ti = Tasa inferior de redescuento.

Ts = Tasa superior de redescuento.

La tasa interna de retorno, es aquella tasa de descuento que hace que el VAN estimado de una inversión sea igual a cero. La regla de la TIR afirma que se debe emprender un proyecto cuando su TIR es superior al rendimiento requerido.

2.8.23. Costo Beneficio

Según JÁCOME, Walter, año 2005, pág. 85, explica que: “El índice de rentabilidad Costo – Beneficio, determina la proyección de la inversión en los mercados financieros”.

Se determina por la siguiente fórmula:

$$IRBC = \frac{\sum \frac{FC}{(1+i)}}{inversión}$$

Niveles de Decisión:

- ✓ Si el IRBC es mayor a 1, indica un adecuado nivel de retorno.
- ✓ Si el IRBC es igual a 1, existe una indiferencia que necesita analizar otras opciones.
- ✓ Si el IRBC es menor que 1, no tiene un retorno atractivo por lo tanto se debe realizar un nuevo análisis de oportunidades.

2.8.24. Periodo de Recuperación de la Inversión

Según la página <http://pymesfuturo.com/pri.htm>, año 2012, dice que, “El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo”.

El período de recuperación, es el plazo que deberá transcurrir hasta que la suma de los flujos de efectivo de una inversión sea igual a su inversión. La regla del período de recuperación afirma que se debe emprender un proyecto si su período de recuperación es inferior que un cierto plazo mínimo (punto de corte).

2.8.25. Punto de Equilibrio

Según JÁCOME, Walter, año 2005, pág. 83, manifiesta que: “El Punto de Equilibrio, es válido únicamente en el primer año del proyecto, debido a que si es más tardío el pronóstico es menos cierto”.

El punto de Equilibrio, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Para realizar el cálculo del Punto de Equilibrio se necesita la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Gastos Fijos (inversión del proyecto)}}{MC}$$

Definición:

ME = Margen de Contribución: PV – CV unitario

2.8.26. Estructura Organizacional

De acuerdo con la página <http://www.encyclopediafinanciera.com>, año 2012, “Una estructura organizacional es un concepto fundamentalmente jerárquico de subordinación dentro de las entidades que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo común”.

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.

2.8.27. Misión

Según FERNÁNDEZ, V. Ricardo, Manual para elaborar un plan de Mercadotecnia, año 2007, pág. 19, nos dice que: “La misión de la empresa se refiere a la forma en la que está constituida, a su esencia y a su relación con el contexto social”.

La misión es el propósito esencial de la empresa u organización, la misma que pretende cumplir con lo establecido en su entorno o sistema social en donde se justifica lo que se quiere hacer y para quien lo va hacer.

2.8.28. Visión

Según D' Alessio, Ipinza Fernando, El proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, año 2008, pág. 61, afirma que: “La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque a largo plazo”.

La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y en que se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, necesidades y expectativas de los clientes, como también las nuevas condiciones del mercado.

2.8.29. Organización Estructural

Según la página <http://www.eumed.net/libros-gratis>, año 2012, “La organización, en un sentido amplio, es todo conjunto de personas relacionadas para alcanzar un fin o una meta”.

La organización estructural, sirve para lograr mayor coordinación, interrelación e integración de todas las actividades realizadas dentro de ésta, con el único objetivo de cumplir con las metas deseadas. De igual manera ayuda a determinar las obligación, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

- ✓ **Organigrama Estructural.**-El Organigrama Estructural es la orientación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación y líneas de autoridad.
- ✓ **Organigrama Funciona.**-El Orgánico Funcional es una especificación de las tareas y requisitos necesarios a cada uno de los cargos y unidades administrativas que forman parte de la estructura orgánica, necesario para cumplir con las atribuciones de la organización.

2.8.30. Impactos

Los impactos constituyen un análisis detallado de las huellas y aspectos positivos y negativos que un proyecto generará en diferentes áreas o ámbitos.

- ✓ **Impacto Social.**-Un impacto social de un proyecto se refiere a la solución de posibles problemas que puede dar al desarrollo social dentro de una región del país con el fin de mejorar las condiciones de vida, tales como son; la satisfacción de las necesidades básicas, crecimiento económico, y, específicamente, en los terrenos educacional, profesional, social, cultural, entre otros.
- ✓ **Impacto Económico.**-El impacto económico es el más importante debido a que en este se basa el interés de la población, lo que se espera incrementar el ingreso familiar al mismo nivel de un salario obtenido en una determinada zona.
- ✓ **Impacto Educativo y Empresarial.**-El impacto educativo se reflejaría principalmente en el interés por mejorar la calidad de los suelos y por la búsqueda de nuevas tecnologías de mayor eficiencia para producciones comerciales dentro de una zona determinada, y así crear en la población un impacto de visión empresarial por crear ideas de emprendedores.
- ✓ **Impacto Ambiental.**-Por impacto ambiental se entiende cualquier modificación de las condiciones ambientales o la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto en consideración.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

La importancia de este proyecto, es el enfoque ecológico que se quiere lograr con la creación de una pequeña empresa, que se dedique a la fabricación de muebles ecológicos para el hogar, viendo la necesidad de cambiar el desarrollo empresarial y artesanal, el cual generará un cambio en los habitantes de la ciudad de Ibarra y vean de otra manera la reutilización del mueble en el hogar; considerando la aplicación de nuevas técnicas para el desarrollo de mobiliaria ecológica que permita reducir el impacto ambiental, mediante procesos de diseño, donde es posible incorporar más cambios en el desarrollo ecológico; además buscar medios de financiamiento que permitan a la empresa y al consumidor, alcanzar los objetivos y metas, establecidos dentro del contexto empresarial y ambiental.

En la actualidad se busca disminuir el impacto ambiental, mediante la creación de empresas enfocadas al desarrollo de muebles ecológicos, con la aplicación de nuevos métodos que ayuden a mejorar la reutilización del mueble, siendo ésta una fuente de inversión propia, y así mismo crear puestos de trabajo. Para la sociedad, un producto ecológico será sostenible sí, además de tener un impacto ambiental menor al producto original, permita obtener una diferencia positiva entre la disponibilidad de pagar al consumidor por la alternativa ecológica y el costo de su ciclo de vida.

3.2. Identificación del Producto

3.2.1. Muebles Ecológicos

Los muebles se encuentran constituidos por una variedad de materiales debido a su ensamblaje y costo, por lo que se ha visto la necesidad de utilizar los siguientes para su construcción, como son:

- ✓ Tableros aglomerados de bajo contenido, (Triplex de Madera)
- ✓ Productos reciclables después de su vida útil, (Muebles)
- ✓ Pinturas sin disolventes en los componentes
- ✓ Barniz sin disolventes
- ✓ Reducción de la cantidad de material utilizado
- ✓ Planchas de espuma flex para tapizar
- ✓ Reutilizar botellas de vidrio
- ✓ Madera reciclada
- ✓ Tela para tapizar
- ✓ Clavos, tornillos, tachuelas
- ✓ Pegamento de madera
- ✓ Corosil

Los cambios en la fabricación de muebles ecológicos serán de gran importancia por su gran aporte con el medio ambiente, mediante las cuales se puede evaluar las alternativas de diseño.

La definición de parámetros para el conocimiento del ciclo de vida completo del producto, se orientan a determinar o cuantificar aspectos relativos con el reciclaje, degradabilidad, separabilidad, entre otros.

Indicadores:

- a) Reciclabilidad.-** Porcentaje de material reciclado en un producto.
- b) Degradabilidad.-** tiempo en que tarda en degradarse la porción degradable de un producto.
- c) Separabilidad.-** relación entre el volumen separable y el volumen total.

- d) **CTIVP.**- Costo total incurrido en la vida de un producto.
- e) **Reciclabilidad potencial.**- relación entre el volumen de material reciclable y el no reciclable.
- f) **Emisiones totales y netas.**- Suma de emisiones sólidas, líquidas y gaseosas como consecuencia del producto
- g) **Total de emisiones peligrosas.**- Relación entre contaminantes peligrosos emitidos por el producto.

3.2.2. Diseño del producto

Desarrollo de Procedimientos de Muebles Ecológicos

Para el desarrollo de muebles ecológicos, se analiza los distintos requerimientos que pueden considerarse eficientes para el ambiente, mediante el cual se determina varios procesos que permitan la fabricación del producto.

a) Adquisición de Materia Prima

La materia prima se obtendrá de diversas partes de la Ciudad de Ibarra debido a que se requiere que sea ecológica y que justifique la necesidad de la pequeña empresa como: madera reciclada de diferentes aserraderos y carpinterías, botellas de vidrio de recicladoras; además se requiere de material elaborado y procesado como: triplex, planchas de espuma flex para tapizar, tela para tapizar, corosil entre otras, que permitan la elaboración del producto.

b) Selección de la Materia Prima

Éste proceso enmarca procedimientos correspondientes a la evaluación de un producto debido al proceso que conlleva fabricarlo, por tal motivo se selecciona la materia prima más eficiente que garantice su ciclo de vida; además busca la sostenibilidad ambiental mediante la operación de reutilización y reciclaje de materiales, para que el producto sea ecológico.

c) Transformación de la Materia Prima

Esta operación conlleva a la preparación de la materia prima, para la elaboración del producto, mediante estrategias de diseño que garanticen la extensión de vida del producto como:

- ✓ Duración adecuada
- ✓ Adaptabilidad
- ✓ Fiabilidad
- ✓ Servicio
- ✓ Simplificar el mantenimiento
- ✓ Permitir la refabricación
- ✓ Facilitar la reutilización

d) Control de Calidad

Este proceso garantiza la calidad del producto terminado, debido a la factibilidad de técnicas aplicadas durante su elaboración, mediante estrategias de viabilidad durante el ciclo de vida como:

- ✓ Conservación de recursos
- ✓ Reducción de materiales
- ✓ Fabricación limpia
- ✓ Reducción de impactos durante el uso
- ✓ Durabilidad
- ✓ Mantenimiento y reparación

e) Empaque y Presentación

Para la pequeña empresa, la presentación representa la imagen que proyecta ante los ojos de los clientes, se trata de la forma como presenta los productos en el negocio y la forma en la que se embalan.

- ✓ Presentación de los productos debidamente ordenados
- ✓ Proyectar en el local la imagen que el cliente tendría en su hogar
- ✓ Entregar el producto envuelto en plástico de embalaje

Estos procesos de elaboración son esenciales para la pequeña empresa, debido a que el objetivo es fabricar muebles ecológicos de calidad artesanal, diseñados con el fin de ser reutilizados después de su vida útil, además son muebles fabricados con materiales reciclados, seleccionados específicamente para el cuidado del medio ambiente; sin embargo no se puede contar con la materia prima ecológica suficiente para realizar estos muebles, por lo que se debe utilizar materiales elaborados y procesados como son: triplex, planchas de espuma flex para tapizar, tela para tapizar, entre otros productos que permitan la elaboración total del producto.

Los muebles ecológicos, serán elaborados principalmente para familias de recurso económicos medios altos de la Ciudad de Ibarra, debido a los costos incurridos en la fabricación del producto; además estos muebles se catalogan por ser parte del hogar como son:

Muebles de Sala Ecológico



Muebles de Comedor Ecológico



Muebles de Dormitorio Ecológico



3.3. Segmento de Mercado

Corresponde al estudio del producto elaborado en la pequeña empresa, destinado a clientes interesados por el medio ambiente, en especial a las familias que conforman la Ciudad de Ibarra, con posibilidades económicas medio altas.

3.3.1. Nivel de Ingreso y Posicionamiento Geográfico

Para poder determinar el segmento de mercado al cual se va a dirigir este producto se ha tomado en cuenta los siguientes criterios de segmentación:

CUADRO N^o21 Criterios de Segmentación de Mercado

Criterios de Segmentación	Segmento de Mercado
<u>Geografía</u>	
Región	Sierra
Provincia	Imbabura
Cantón	Ibarra
Sector	Norte, Centro, Sur
<u>Demografía</u>	
Edad	Mayores de 25 años
Genero	Hombre, Mujer
<u>Conductuales</u>	
Preferencia	Muebles de Hogar
<u>Variable Socio-Económica</u>	
Nivel Económico	Nivel económico medio alto

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.3.2. Segmento de Mercado (Población Total)

Según el VII censo nacional de la población realizado en el año 2010, la población total de la Ciudad de Ibarra es:

CUADRO N^o22

Distribución de la Población de la Ciudad de Ibarra

Población	%	Total
Población Urbana	47, 49%	86040
Población Rural	52,51%	95135
Total Población	100%	181175

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Para el estudio se considera los datos de la Población Económicamente Activa (PEA), de la ciudad de Ibarra, ya que el producto estará dirigido a la población de nivel económico medio alto, para lo cual se establece los

índices del PEA de la ciudad de Ibarra del 2010 con proyección en base a la tasa de crecimiento:

3.3.3. Segmento del Mercado

CUADRO N^o23 Población Económicamente Activa Ocupada de la Ciudad de Ibarra

PEA Ocupada	%	Total
Población Económicamente Activa Urbana	47,49%	37519
Población Económicamente Activa Rural	52,51%	41486
Total PEA	100,00%	79005

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Este informe se basa en la Población Económicamente Activa, por el estrato económico que representa, el cual establece el rango de compra para la población inactiva la cual no genera economía y se encarga de realizar las compras respectivas dentro de un mercado objetivo.

3.3.4. Identificación de la Población

Proyección Año 2013

Para la proyección de la población se considera solo la Población Económicamente Activa Ocupada del sector Urbano de la ciudad de Ibarra, con una tasa de crecimiento anual del 2,9%.

CUADRO N°24 Proyección Año 2013

Año	Población (PEA Ocupado) Ibarra	Tasa de Crecimiento	Total Población (PEA Ocupado) Ibarra
2010	37519	2,90%	38607
2011	38607	2,90%	39727
2012	39727	2,90%	40879
2013	40879		

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Determinación de la Población Económicamente Activa Ocupada de la Ciudad de Ibarra al Año 2013

CUADRO N°25 Determinación del PEA Ocupado Proyectado al Año 2013

Proyección PEA Ocupado Año 2013	Total
PEA Ocupado Proyectado al Año 2013	40879
(-)Tasa de Desempleo 5,1%	2085
Total PEA Proyectado	38794

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Determinación de la Población a Nivel de Familias de la Ciudad de Ibarra

Para determinar la población a nivel de familias de la Ciudad de Ibarra se considera la base estadística de 4 personas por familia, la cual se toma como referencia para establecer el total de la población a investigar, considerando que será el enfoque al sector económico medio alto.

CUADRO N°26 Determinación de la Población a Nivel de Familias de la Ciudad de Ibarra

Familias de la Ciudad de Ibarra	Total
PEA Ocupado Proyectado al Año 2013	38794
Número de Personas por Familia	4
Total Familias a Investigar	9699

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.3.5. Determinación de la Muestra

Se consideró el tamaño de familias de la Ciudad de Ibarra, de un total de 10821, obtenido de la proyección de la población económicamente activa ocupada del sector urbano.

3.3.6. Cálculo de la Muestra

Se aplicara la fórmula de la muestra finita por el tamaño de la población a investigar:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

Simbología:

n = tamaño de la muestra

N = población o universo

Z = nivel de confianza 1,96

p = probabilidad a favor

q = probabilidad en contra

e = error muestral 5%

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,9 \times 0,1 \times 10821}{0,05^2 (10821 - 1) + 1,96^2 \times 0,9 \times 0,1}$$

$$n = \frac{(3,8416) \times (0,09) \times 9699}{0,0025(9699) + (3,8416) \times (0,09)}$$

$$n = \frac{3353,37}{24,59} = 137$$

3.3.7. Mercado Meta

El producto “Muebles Ecológicos”, se orienta a un mercado específico, que comprende la importancia del cuidado del medio ambiente y la necesidad de incentivar la ecología para el desarrollo de la Ciudad de Ibarra, por lo cual el mercado a investigar, son las familias con recursos económicos medios altos, debido a que la producción de este producto, conlleva varios procesos y materias primas ecológicas que en la actualidad no se encuentra a disposición de la comunidad.

El mercado meta, está constituido por la población mayor de 25 años de edad, sexo masculino y femenino, establecido mediante la proyección de datos, por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el cual establece una tasa de crecimiento poblacional de la ciudad del 2,9%.

El mercado meta que se pretende llegar con el producto es de 10821 familias de la Ciudad de Ibarra, posibles demandantes que estarían en capacidad de adquirir los “Muebles Ecológicos”.

3.4. Matriz del Estudio de Mercado

CUADRO N°27 Matriz del Estudio de Mercado

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuente	Técnica
Describir las condiciones físicas, ecológicas del producto	Producto	Costo de materia prima Elaboración del mueble Condición del mueble Presentación del mueble	Jefes de producción Empresas Profesionales Población	Observación Encuesta Entrevista
Determinar la cantidad de producto que la pequeña empresa oferta	Oferta	Producción de muebles Volumen de ventas Oferta real Oferta potencial	Jefes de producción Profesionales Empresas	Observación Entrevista
Analizar la cantidad de producto que requiere el mercado	Demanda	Consumo de muebles Cantidad de muebles Selección de muebles Demanda real Demanda potencial	Familias de la ciudad de Ibarra	Encuesta
Analizar el precio del producto en la situación actual	Precio	Precio de venta del producto en conjunto Precio imitación Precio real	Familias de la ciudad de Ibarra Empresas Gerentes-propietarios	Observación Encuesta Entrevista
Determinar la forma de comercialización del producto	Comercialización	Canales de comercialización Población específica	Bibliografía Empresas Gerentes-propietarios Profesionales	Entrevista
Determinar los medios para publicitar la pequeña empresa	Publicidad	Exhibición del mueble Propaganda del mueble Recomendaciones	Empresas Familias de la ciudad de Ibarra	Observación Encuesta Entrevista

FUENTE: INEC 2010

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.5. Encuesta Aplicada a las Familias de la Ciudad de Ibarra con Posibilidades Económicas Medio Altas

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE IBARRA

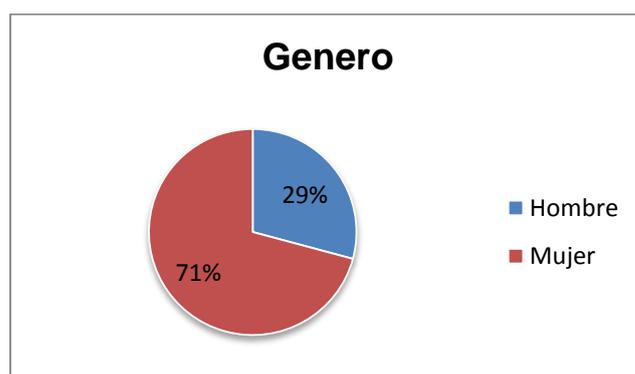
1. ¿Género de la persona encuestada?

CUADRO N^o28 Género

Variables	Frecuencia	%
Hombre	40	29,20
Mujer	97	70,80
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o16



Análisis:

Del total de las familias encuestadas, un 70,80% corresponde al sexo femenino, que en su mayoría proporciona la información para el estudio realizado, estableciendo niveles estratégicos con respecto a la disponibilidad para la adquisición de productos para el hogar.

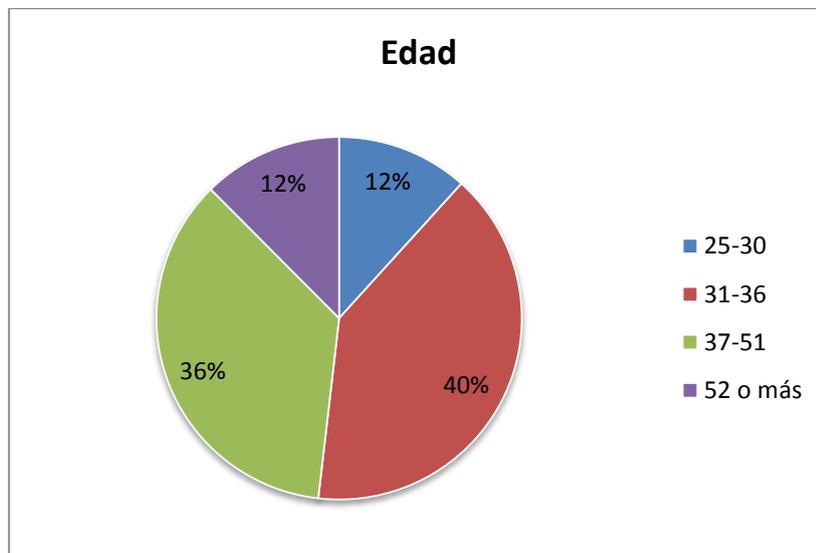
2. ¿Edad en la que se encuentra la persona encuestada?

CUADRO N°29 Edad

Variables	Frecuencia	%
25-30	16	11,68
31-36	55	40,15
37-51	49	35,77
52 o más	17	12,41
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°17



Análisis:

De las familias encuestadas, un 87,31% se encuentran en edades comprendidas entre 25 y 51 años de edad, las cuales denotan la disponibilidad de compra dentro del sector comercial, como las personas que comprenden una edad superior a los 51 años.

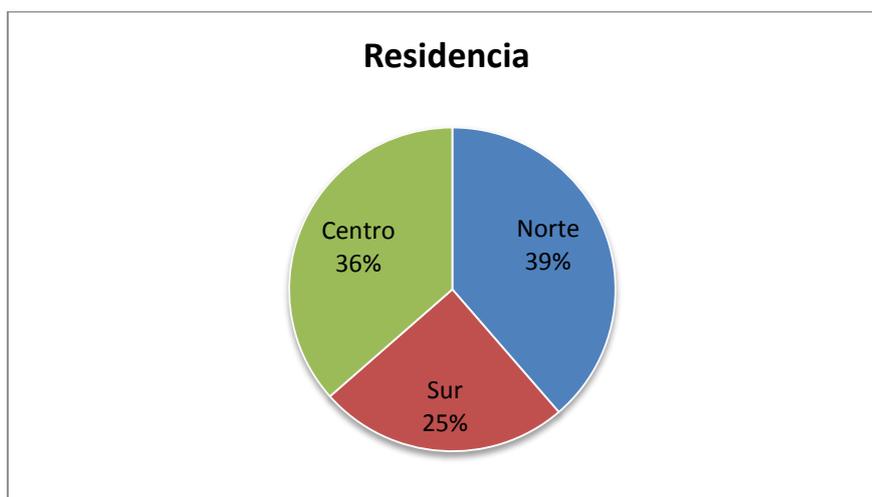
3. ¿Lugar de residencia de la persona encuestada?

CUADRO N°30 Residencia

Variables	Frecuencia	%
Norte	53	38,69
Sur	34	24,82
Centro	50	36,50
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°18



Análisis:

Los sectores residenciales correspondientes al 75,19%, se encuentran ubicados en lugares comerciales, que comprenden el centro y el norte de la ciudad, haciendo de esta una fortaleza para los sectores comerciales que integran el sector.

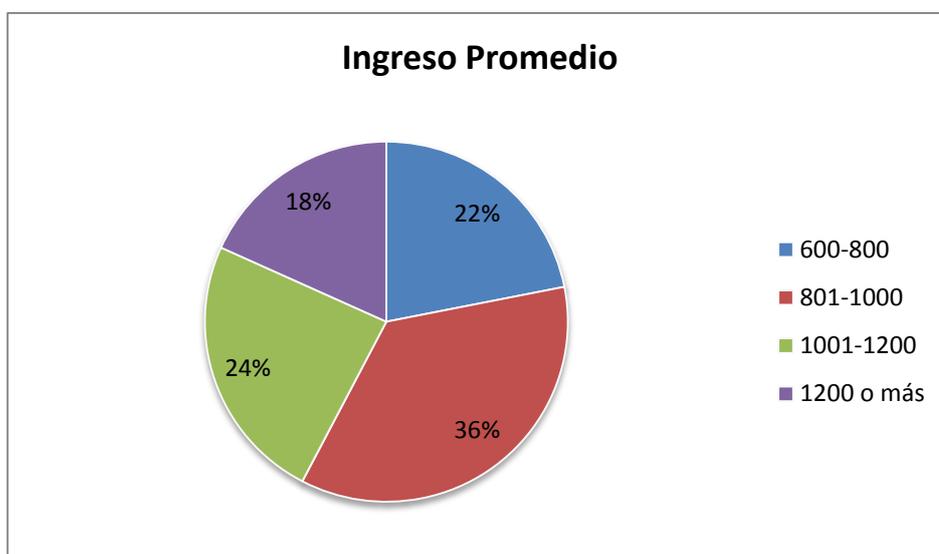
4. ¿Cuál es el ingreso promedio actual que usted posee?

CUADRO N°31 Ingreso Promedio

Variables	Frecuencia	%
600-800	30	21,90
801-1000	49	35,77
1001-1200	33	24,09
1200 o más	25	18,25
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°19



Análisis:

Del total de familias encuestadas, el 81,76% genera ingresos equivalentes de 600 a 1200 USA mensuales, provistos por el hombre y la mujer; y su diferencia de ingreso promedio supera los 1200 USA, lo cual establece que la economía para adquirir productos correspondientes al hogar es estable.

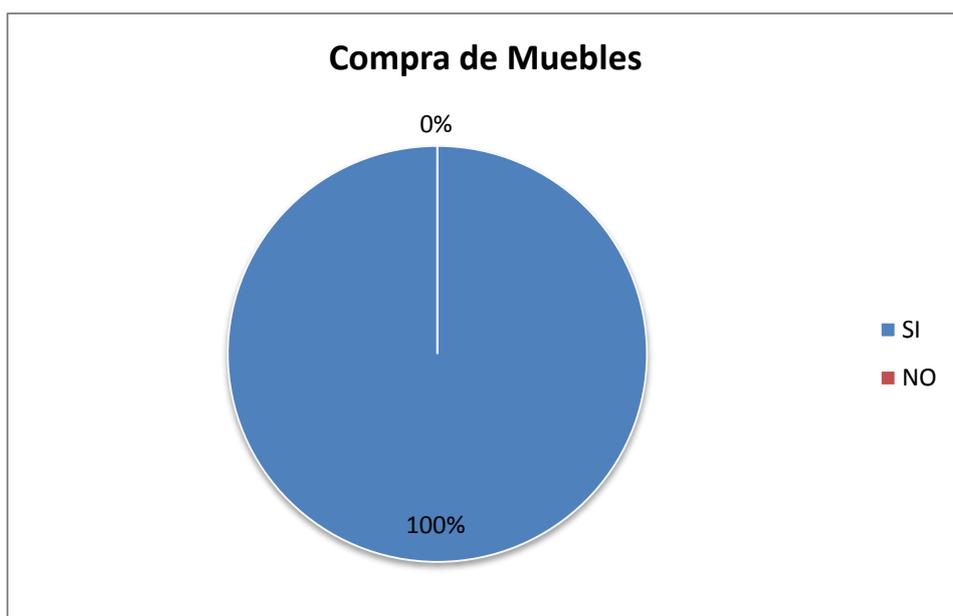
5. ¿A comprado muebles alguna vez?

CUADRO N°32 Compra de Muebles

Variables	Frecuencia	%
SI	137	100
NO	0	0
Total	137	100

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°20



Análisis:

De acuerdo al sector encuestado, el 100% de las familias de la ciudad de Ibarra que poseen recursos económicos medios altos, ha realizado una compra en el sector mobiliario; generando expectativas favorables para integrar un producto de las mismas características dentro del sector.

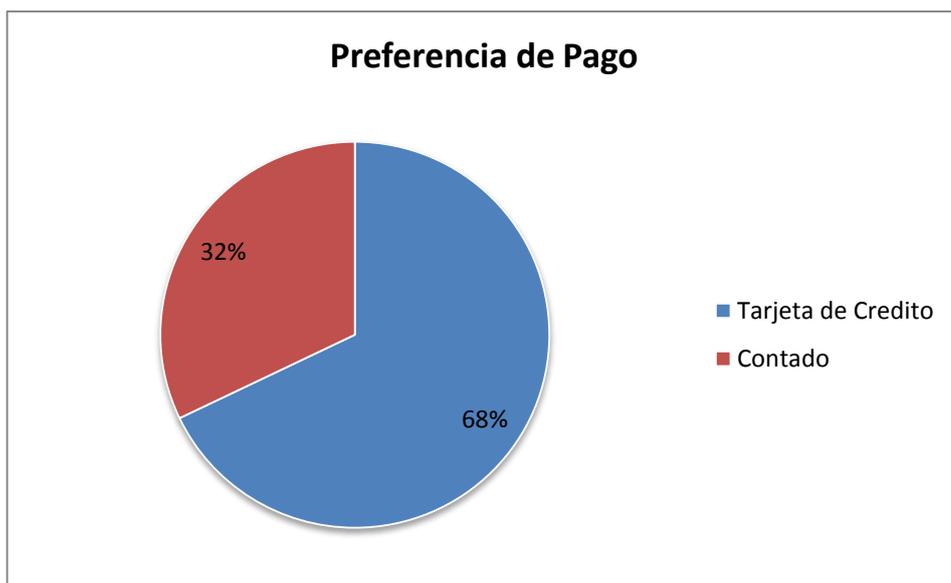
6. ¿Qué preferencia adoptó al momento de cancelar su compra?

CUADRO N°33 Preferencia de Pago

Variables	Frecuencia	%
Tarjeta de Crédito	93	67,88
Contado	44	32,12
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°21



Análisis:

Las familias de la ciudad de Ibarra prefieren cancelar sus compras con tarjetas de crédito, debido a la facilidad de pago que estas representan, a comparación de las compras realizadas en efectivo, por lo que se deduce que el 67,88% de familias con un nivel económico medio alto posee tarjetas de crédito.

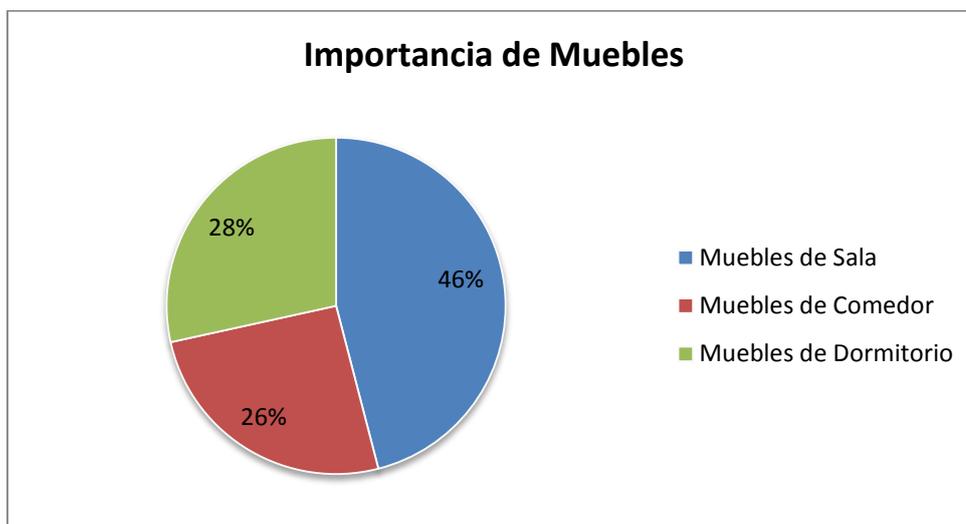
7. ¿Qué tipo de mueble considera como el más importante para su hogar?

CUADRO N^o34 Importancia de Muebles

VARIABLES	Frecuencia	%
Muebles de Sala	63	45,99
Muebles de Comedor	35	25,55
Muebles de Dormitorio	39	28,47
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o22



Análisis:

El promedio de compra en el sector mobiliario, se basa en la variedad de productos, que las empresas presentan a la población, representados por la utilidad y la necesidad dentro del hogar, por lo que el 74,46% pertenece al conjunto de muebles de sala y comedor y la diferencia se establece al conjunto de dormitorio.

8. ¿Cuál es su preferencia en el material del mueble?

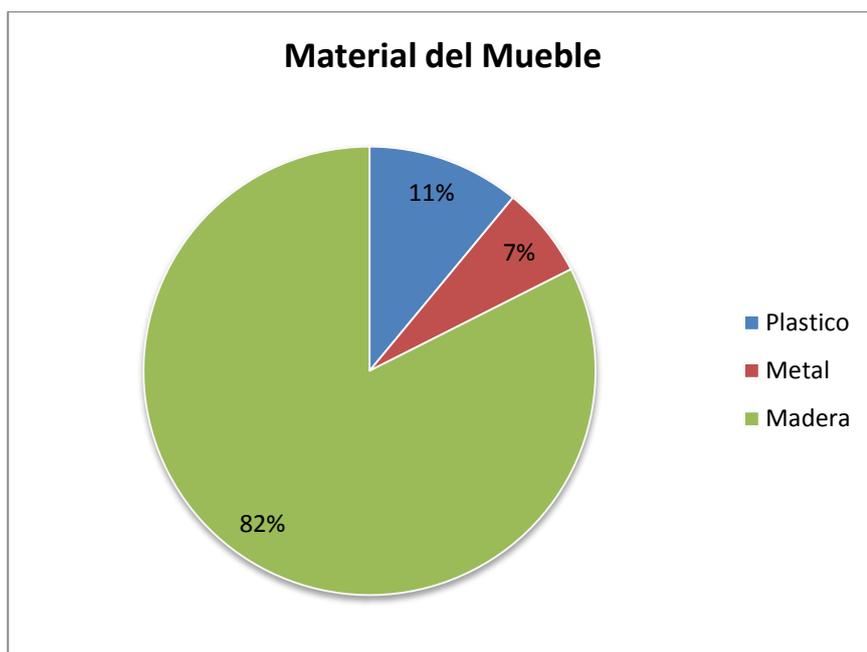
CUADRO N°35 Material del Mueble

Variables	Frecuencia	%
Plástico	15	10,95
Metal	9	6,57
Madera	113	82,48
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°23



Análisis:

De las familias encuestadas de la ciudad de Ibarra, el 93,43% determina que, la materia prima principal para la elaboración de muebles, es la madera, seguida del plástico respectivamente, debido a su calidad y presentación.

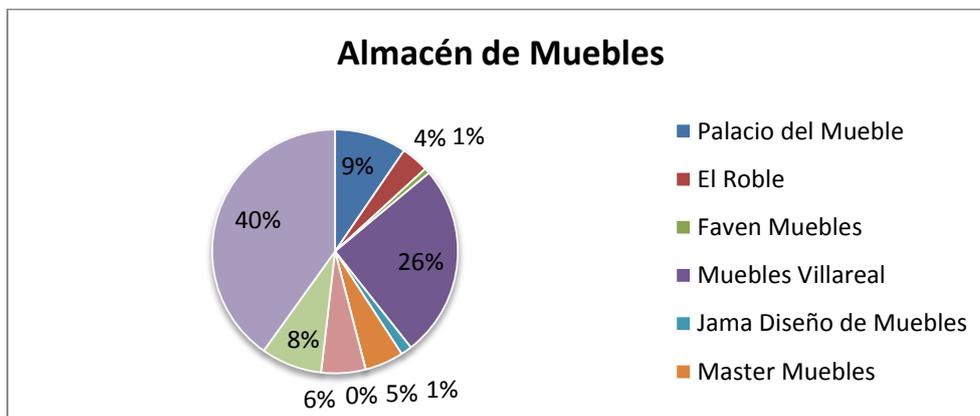
9. ¿Cuál de los siguientes almacenes de muebles es de su preferencia o que ha visitado?

CUADRO N°36 Almacén de Muebles

VARIABLES	Frecuencia	%
Palacio del Mueble	13	9,49
El Roble	5	3,65
Faven Muebles	1	0,73
Muebles Villareal	35	25,55
Jama Diseño de Muebles	2	1,46
Master Muebles	7	5,11
Distrimuebles Shalom	0	0,00
AMOBLAR	8	5,84
MOBLAR	11	8,03
Muebles Catedral	55	40,15
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°24



Análisis:

Se observa que existe variedad de empresas mobiliarias, en la ciudad de Ibarra, con un 75,19%, que representa la cantidad de familias que visitan muebles catedral, muebles Villareal y el palacio del mueble, debido a su calidad y variedad en la fabricación de muebles.

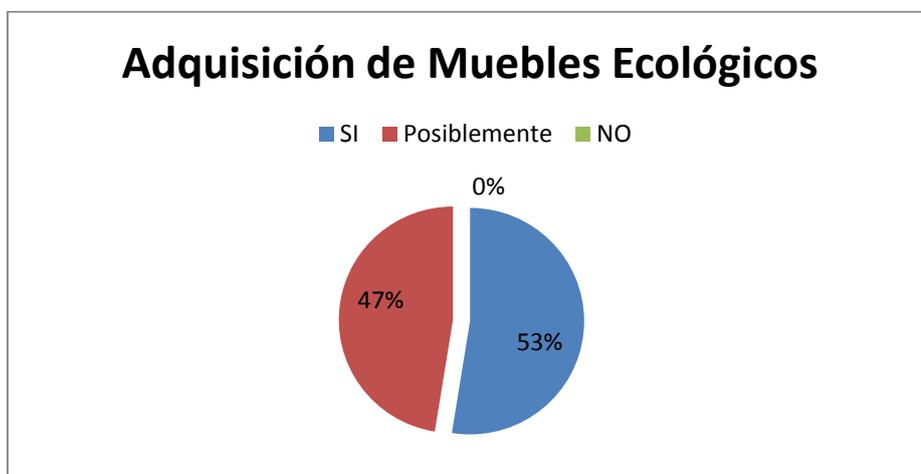
10. ¿Si existiera una nueva empresa productora y comercializadora de muebles enfocada al desarrollo ecológico, elaborados con materiales reciclados, estaría dispuesto a comprar?

CUADRO N^o37 Adquirir Muebles Ecológicos

VARIABLES	Frecuencia	%
SI	72	52,55
Posiblemente	65	47,45
NO	0	0,00
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o25



Análisis:

De las familias encuestadas, un 52,55% han decidido que los muebles ecológicos son aceptables en los hogares; a pesar que el 47,45% dijo que la posibilidad de compra se establecería dependiendo de la constitución del mueble.

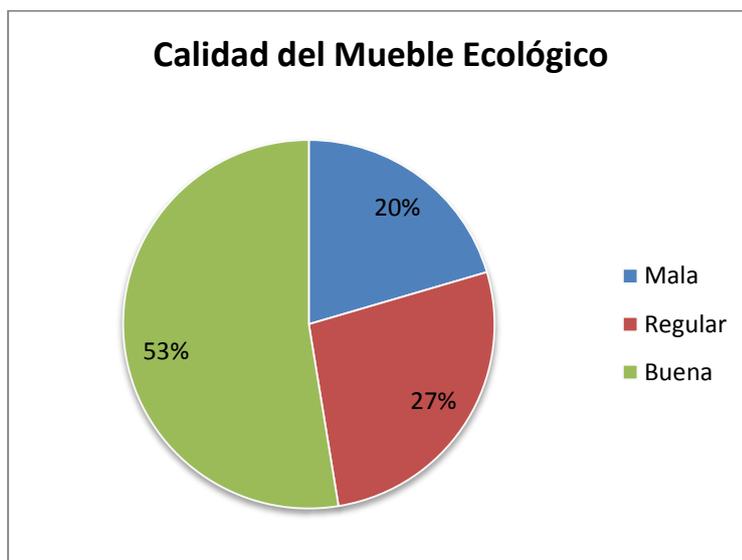
11.¿Cómo consideraría la calidad de los muebles enfocados al desarrollo ecológico si su elaboración es artesanal?

CUADRO N^o38 Calidad de Muebles Ecológicos

VARIABLES	Frecuencia	%
Mala	28	20,44
Regular	37	27,01
Buena	72	52,55
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o26



Análisis:

Las familias de la ciudad de Ibarra, ven a la ecología de manera más aceptable y confiable, en especial por el cuidado del medio ambiente, en la que 79,56%, afirma que la calidad del mueble ecológico se encuentra en un nivel aceptable al ser artesanal.

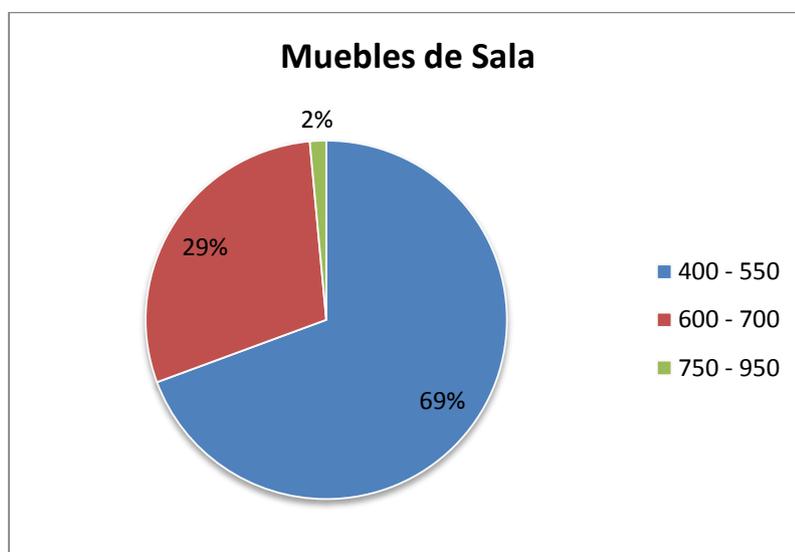
12. ¿Qué costo estaría dispuesto a pagar por un juego de muebles ecológico artesanal?

CUADRO N^o39 Costos por Muebles de Sala Ecológicos

Muebles de Sala		
Variables	Frecuencia	%
400 - 550	95	69,34
600 - 700	40	29,20
750 - 950	2	1,46
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o27



Análisis:

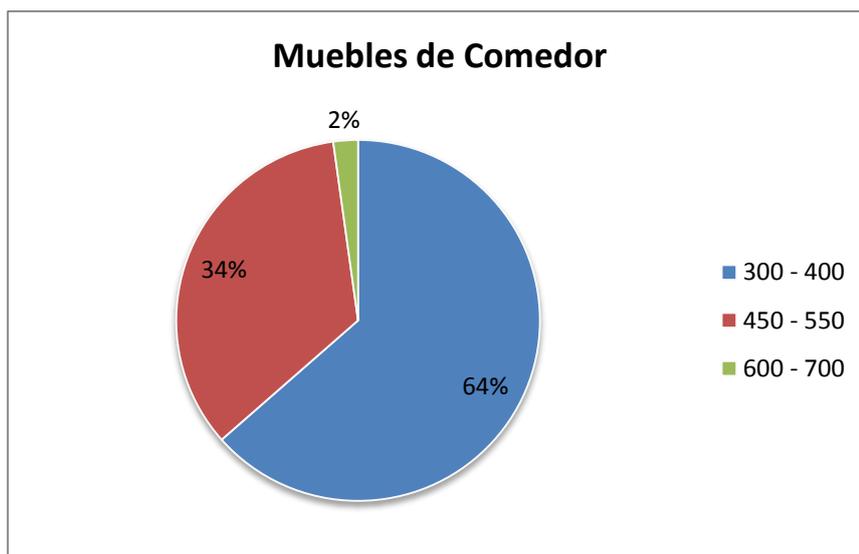
El 98,54% de familias encuestadas prefieren costos aceptables acordes al diseño de los muebles de sala ecológicos artesanales.

CUADRO N^o40 Costos por Muebles de Comedor Ecológicos

Muebles de Comedor		
VARIABLES	Frecuencia	%
300 - 400	87	63,50
450 - 550	47	34,31
600 - 700	3	2,19
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o28



Análisis:

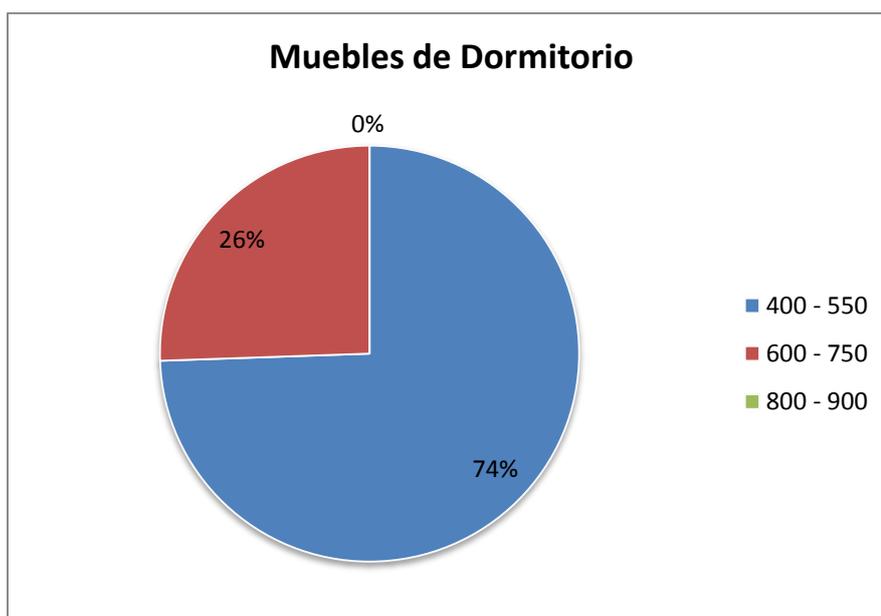
La encuesta realizada refleja que 97,81% de familias opta por costos entre 300 y 550 USA, para un juego de muebles de comedor ecológicos artesanales.

CUADRO N^o41 Costos por Muebles de Dormitorio Ecológicos

Muebles de Dormitorio		
VARIABLES	Frecuencia	%
400 - 550	102	74,45
600 - 750	35	25,55
800 - 900	0	0,00
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o29



Análisis:

Las familias de la ciudad de Ibarra, establecen que el porcentaje de costos por un juego de muebles de dormitorio artesanal, se inclina entre 400 y 750 USA, en concordancia de sus características.

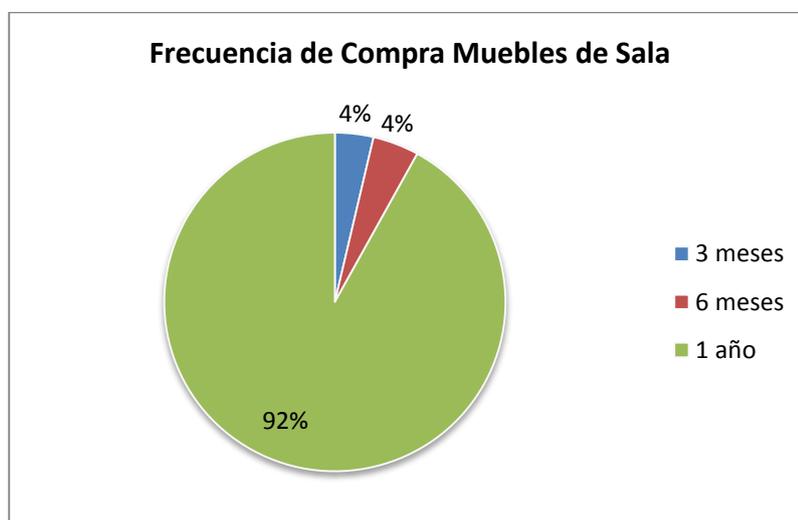
13. ¿Cuál sería su frecuencia de compra con respecto a muebles ecológicos para él hogar?

CUADRO N^o42 Frecuencia de Compra Muebles de Sala

Muebles de Sala		
Variables	Frecuencia	%
3 meses	5	3,65
6 meses	6	4,38
1 año	126	91,97
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o30



Análisis:

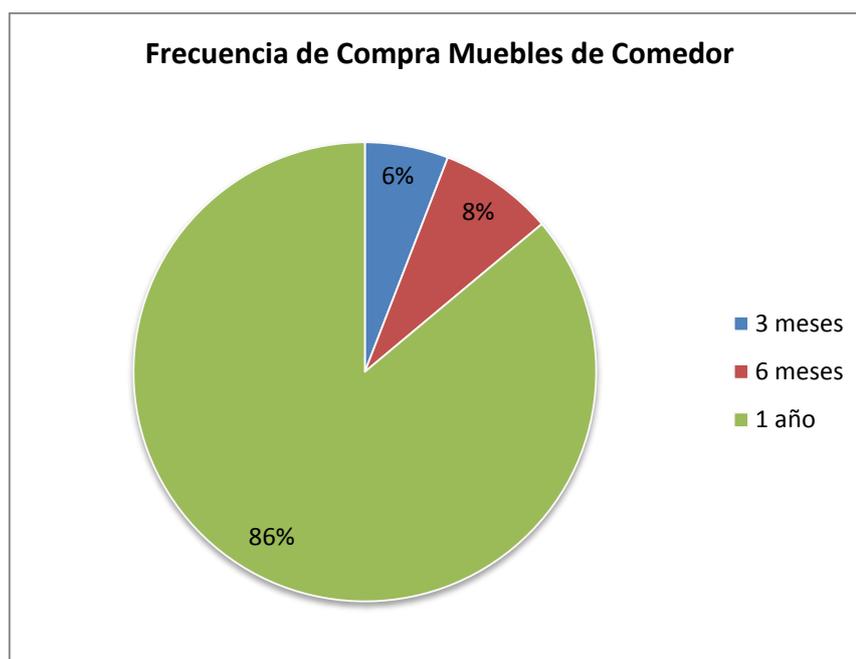
De las encuestas realizadas un 91,97% de las familias de la ciudad de Ibarra opta por adquirir muebles de sala anualmente debido a la trayectoria del mueble durante su etapa de vida.

CUADRO N^o43 Frecuencia de Compra Muebles de Comedor

Muebles de Comedor		
VARIABLES	Frecuencia	%
3 meses	8	5,84
6 meses	11	8,03
1 año	118	86,13
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o31



Análisis:

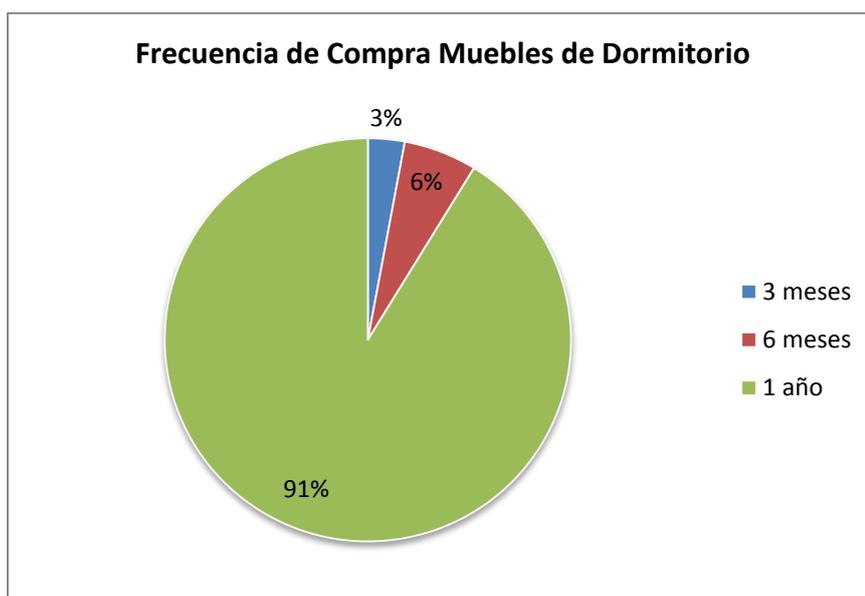
El 86,13% de las familias encuestadas establece una compra anual de muebles de comedor, debido al uso dentro de los hogares, o a su vez en lugares comerciales de venta de alimentos, entre otros.

CUADRO N^o44 Frecuencia de Compra Muebles de Dormitorio

Muebles de Dormitorio		
VARIABLES	Frecuencia	%
3 meses	4	2,92
6 meses	8	5,84
1 año	125	91,24
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o32



Análisis:

En concordancia con las encuestas realizadas, reflejan un 91,24% a la compra de muebles de dormitorio anualmente debido a su vida útil dentro del hogar y en otras instancias dentro del sector hotelero.

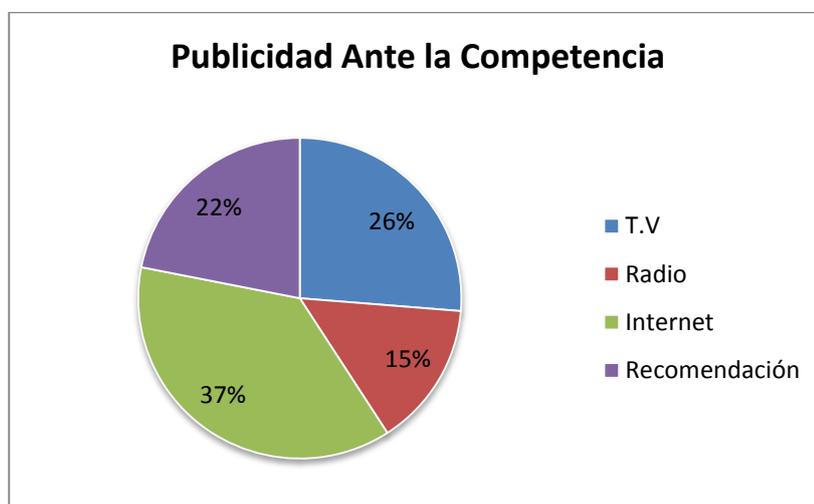
14. ¿Qué medio de publicidad considera el más eficiente ante la competencia?

CUADRO N°45 Publicidad Ante la Competencia

Variables	Frecuencia	%
T.V	36	26,28
Radio	20	14,60
Internet	51	37,23
Recomendación	30	21,90
Total	137	100,00

FUENTE: Familias de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N°33



Análisis:

De las encuestas realizadas el 78,11% se encuentra comprendido por medios de comunicación de uso cotidiano, los cuales presentan publicidad frecuente y son eficientes al momento de presentar un producto a la población.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ENTREVISTA APLICADA A LA EMPRESA DE MUEBLES CATEDRAL DE LA CIUDAD DE IBARRA

Entrevista realizada a la Srta. Daniela Rivera, Vendedora de la Empresa Muebles Catedral.

1. ¿Qué tipo de empresa se considera?

Muebles Catedral se considera una empresa fabricante de muebles para el hogar, confortables y de calidad con reconocimiento nacional, por su variedad de productos y diseños.

2. ¿Considera usted que los muebles de sala, comedor y dormitorio, son los más cotizados en el mercado?

Con respecto a la empresa los muebles de sala, comedor y dormitorio son los más vendidos dentro del margen poblacional y comercial.

3. ¿Qué juego de muebles se comercializa más en su negocio?

Los juegos de sala son los más comercializados debido a su diseño confortable y la calidad de fabricación que posee la empresa, además por la variedad de diseños que se presenta ante el consumidor.

4. ¿Posee su empresa muebles con precios accesibles?

La empresa Muebles Catedral manifiesta que posee variedad de precios en sus productos debido al margen poblacional y la economía que la precede.

5. ¿Cuáles serían los costos accesibles de acuerdo a muebles de sala, comedor y dormitorio respectivamente?

La empresa establece costos accesibles que van de los 300 a 800USA, en la variedad de sus productos como juegos de sala, comedor y dormitorio, ponderados por sus costos de producción.

6. ¿Cuál sería su frecuencia de venta mensual en juegos de sala, comedor y dormitorio?

Con respecto a la venta de muebles de sala, comedor y dormitorio la empresa establece un porcentaje promedio de 8 juegos de muebles mensuales por cada uno respectivamente.

7. ¿Cuál sería su producción mensual base con respecto a la elaboración de muebles de sala, comedor y dormitorio?

Con respecto a la producción de muebles de sala la base mínima establecida es de 15 juegos mensuales, para muebles de comedor 12 y muebles de dormitorio 12, debido a la demanda existente.

8. ¿Qué tipo de publicidad utiliza para promocionar su producto?

La empresa al ser grande necesita de tres tipos de publicidad, las cuales ayudan a que su producto sea cotizado y reconocido por el mercado, basado en publicidad televisiva, radial y medios sociales de internet.

9. ¿Afectaría a su negocio la creación de una empresa similar con enfoques ecológicos?

La empresa manifiesta que no afectaría su producción ni sus ventas, si se creara otra empresa de muebles, en especial si son denominados ecológicos, debido a que su producto ya se encuentra establecido dentro del mercado.

Análisis:

La empresa Muebles Catedral, posee un nivel alto de demanda, debido a que sus productos son elaborados con márgenes de calidad, para la satisfacción del mercado, además su producto se enfoca al sector familiar y comercial, por el nivel de ingresos que genera y la facilidad de pago que representa, por tal razón se establecen varias alternativas en la fabricación

de muebles de sala, comedor y dormitorio, que son los principales productos dentro de la empresa, generando calidad, confiabilidad, costos accesibles y variedad de diseños, para satisfacción del consumidor.

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ENTREVISTA APLICADA A LA EMPRESA DE MUEBLES VILLARREAL DE LA CIUDAD DE IBARRA

Entrevista realizada al Sr. Luis Villarreal Accionista Propietario de la Empresa Muebles Villareal.

1. ¿Qué tipo de empresa se considera?

Muebles Villarreal se considera una empresa fabricante de muebles de diseño, centrada en la elegancia, calidad y confortabilidad en muebles para el hogar.

2. ¿Considera usted que los muebles de sala, comedor y dormitorio, son los más cotizados en el mercado?

Manifiesta que los muebles de sala, comedor y dormitorio son los más vendidos dentro del margen potencial de demanda que existe en la actualidad.

3. ¿Qué juego de muebles se comercializa más en su negocio?

Establece que los juegos de comedor son los más comercializados debido a su diseño y calidad que la precede, además por la variedad de costos que se presenta ante el consumidor.

4. ¿Posee su empresa muebles con precios accesibles?

La empresa Muebles Villarreal, manifiesta que posee variedad de precios en sus productos debido al margen de demanda existente.

5. ¿Cuáles serían los costos accesibles de acuerdo a muebles de sala, comedor y dormitorio respectivamente?

La empresa establece costos accesibles que van entre los 300 a 500USA, en la variedad de sus productos como juegos de sala, comedor y dormitorio, ponderados por sus costos de producción.

6. ¿Cuál sería su frecuencia de venta mensual en juegos de sala, comedor y dormitorio?

Con respecto a la venta de muebles de sala, comedor y dormitorio la empresa establece un porcentaje promedio de 8 juegos de sala mensuales, 4 juegos de comedor y 4 juegos de dormitorio respectivamente.

7. ¿Cuál sería su producción mensual base con respecto a la elaboración de muebles de sala, comedor y dormitorio?

Con respecto a la producción de muebles de sala la base mínima establecida es de 15 juegos mensuales, para muebles de comedor 10 y muebles de dormitorio 10, debido al nivel de demanda existente.

8. ¿Qué tipo de publicidad utiliza para promocionar su producto?

Muebles Villarreal dispone de tres tipos de publicidad, que promueven su producto dentro del mercado, basados en publicidad televisiva, radial y medios sociales de internet.

9. ¿Afectaría a su negocio la creación de una empresa similar con enfoques ecológicos?

Muebles Villarreal, manifiesta que no afectaría su producción ni su comercialización, si se creara otra empresa de muebles, debido a que su producto ya se encuentra dentro del mercado.

Análisis:

Empresa de Muebles Villarreal, se enfoca al desarrollo de muebles de diseño a conveniencia del cliente, además de brindar satisfacción en costos de ventas de sus productos más condescendientes como son: muebles de sala, comedor y dormitorio, que la demanda establece, además la empresa brinda confiabilidad dentro del mercado objetivo, debido a que es su principal fuente de ingresos , con enfoque al sector familiar con ingresos medio altos y el sector empresarial - comercial el cual genera una mayor rentabilidad por la cantidad de productos que estas requieren, haciendo que la empresa crezca satisfactoriamente.

3.5.1. Análisis de la Demanda

La demanda se basa en las encuestas realizadas a las familias de la ciudad de Ibarra, con posibilidades económicas medias altas, en donde se determina posibles compradores, frecuencia de compra, entre otros aspectos con relación en la adquisición de muebles para el hogar.

3.5.2. Identificación de la Demanda Actual

Con la investigación de campo se determinó que el tamaño de familias en la ciudad de Ibarra para el año 2013 es de 9699, establecidas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, de las cuales se tomó un porcentaje de factibilidad del 52,55%, que sería la demanda potencial que adquiera el producto “Muebles Ecológicos”, además determina la demanda actual de cada uno de los productos ofrecidos por la pequeña empresa que son: muebles de sala, comedor y dormitorio.

CUADRO N^o46 Demanda Actual de Muebles de Sala

Comportamiento de la Demanda Actual de Muebles de Sala					
Total de Familias año 2013	45,99% de familias con margen de compra	Frecuencia de compra	%	Número de Familias	Consumo anual de muebles de sala
5097	2344	3 meses	3,65%	86	342
		6 meses	4,38%	103	205
		1 año	91,97%	2156	2156
Total Demanda Actual de Muebles de Sala					2703

FUENTE: Familias del Cantón Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o47 Proyección de la Demanda Actual de Muebles de Sala

AÑO	Demanda Proyectada
2014	2782
2015	2862
2016	2945
2017	3031
2018	3119

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Para establecer la proyección de la demanda se tomó como tasa de crecimiento poblacional el 2,9% anual.

CUADRO N^o48 Demanda Actual de Muebles de Comedor

Comportamiento de la Demanda Actual de Muebles de Comedor					
Total de Familias año 2013	25,55% de familias con margen de compra	Frecuencia de compra	%	Número de Familias	Consumo anual de muebles de comedor
5097	1302	3 meses	5,84%	76	304
		6 meses	8,03%	105	209
		1 año	86,13%	1121	1121
Total Demanda Actual de Muebles de Comedor					1635

FUENTE: Familias del Cantón Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o49 Proyección de la Demanda Actual de Muebles de Comedor

AÑO	Demanda Proyectada
2014	1682
2015	1731
2016	1781
2017	1833
2018	1886

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o50 Demanda Actual de Muebles de Dormitorio

Comportamiento de la Demanda Actual de Muebles de Dormitorio					
Total de Familias año 2013	28,47% de familias con margen de compra	Frecuencia de compra	%	Número de Familias	Consumo anual de muebles de dormitorio
5097	1451	3 meses	2,92%	42	169
		6 meses	5,84%	85	169
		1 año	91,24%	1324	1324
Total Demanda Actual de Muebles de Dormitorio					1663

FUENTE: Familias del Cantón Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o51 Proyección de la Demanda Actual de Muebles de Dormitorio

AÑO	Demanda Proyectada
2014	1711
2015	1761
2016	1812
2017	1864
2018	1918

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.5.3. Análisis de la Oferta

Para medir la oferta se realizó una investigación de campo, a través de la aplicación de la entrevista a 10 empresas de la ciudad de Ibarra, denominadas como productoras y comercializadoras de muebles.

3.5.4. Identificación de la Oferta Actual

De acuerdo a los datos proporcionados por las empresas productoras y comercializadoras de muebles de la ciudad de Ibarra, se pudo establecer la frecuencia de venta de los productos que más sobresalen en el mercado como son:

- ✓ Muebles de Sala
- ✓ Muebles de Comedor
- ✓ Muebles de Dormitorio

CUADRO N^o52 Oferta Actual de Muebles de Sala

Oferta Actual de Muebles de Sala				
Total de locales de comercialización de muebles	Producción mensual de muebles de sala	Frecuencia de ventas	Cantidad de ventas mensuales	Total de la oferta de muebles de sala
10	15	mensual	8	1440

FUENTE: Empresas de muebles de la ciudad de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o53 Proyección de la Oferta Actual de Muebles de Sala

AÑO	Demanda Proyectada
2014	1488
2015	1537
2016	1587
2017	1640
2018	1694

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Para establecer la proyección de la oferta se tomó como índice de crecimiento el 3,3% de las ventas mensuales de los productos de las empresas mobiliarias de la ciudad de Ibarra.

CUADRO N^o54 Oferta Actual de Muebles de Comedor

Oferta Actual de Muebles de Comedor				
Total de locales de comercialización de muebles	Producción mensual de muebles de comedor	Frecuencia de ventas	Cantidad de ventas mensuales	Total de la oferta de muebles de comedor
10	13	mensual	8	1248

FUENTE: Empresas de muebles de la ciudad de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^{ro}55 Proyección de la Oferta Actual de Muebles de Comedor

AÑO	Demanda Proyectada
2014	1289
2015	1332
2016	1376
2017	1421
2018	1468

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^{ro}56 Oferta Actual de Muebles de Dormitorio

Oferta Actual de Muebles de Dormitorio				
Total de locales de comercialización de muebles	Producción mensual de muebles de dormitorio	Frecuencia de ventas	Cantidad de ventas mensuales	Total de la oferta de muebles de dormitorio
10	10	mensual	8	960

FUENTE: Empresas de muebles de la ciudad de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

**CUADRO N^o57 Proyección de la Oferta Actual de Muebles de
Dormitorio**

AÑO	Demanda Proyectada
2014	992
2015	1024
2016	1058
2017	1093
2018	1129

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.5.5. Demanda Insatisfecha

Para obtener la demanda insatisfecha se compara la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, obtenidas mediante la investigación de campo, para cada tipo de mueble.

CUADRO N^o58 Demanda Insatisfecha de Muebles de Sala

Demanda Insatisfecha de Muebles de Sala			
Año	Demanda de muebles de sala	Oferta de muebles de sala	Demanda insatisfecha
2014	2782	1488	-1294
2015	2862	1537	-1326
2016	2945	1587	-1358
2017	3031	1640	-1391
2018	3119	1694	-1425

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o59 Demanda Insatisfecha de Muebles de Comedor

Demanda Insatisfecha de Muebles de Comedor			
Año	Demanda de muebles de comedor	Oferta de muebles de comedor	Demanda insatisfecha
2014	1682	1289	-393
2015	1731	1332	-399
2016	1781	1376	-405
2017	1833	1421	-412
2018	1886	1468	-418

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o60 Demanda Insatisfecha de Muebles de Dormitorio

Demanda Insatisfecha de Muebles de Dormitorio			
Año	Demanda de muebles de dormitorio	Oferta de muebles de dormitorio	Demanda insatisfecha
2014	1711	992	-719
2015	1761	1024	-736
2016	1812	1058	-754
2017	1864	1093	-771

Demanda Insatisfecha de Muebles de Dormitorio			
Año	Demanda de muebles de dormitorio	Oferta de muebles de dormitorio	Demanda insatisfecha
2018	1918	1129	-789

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Como se puede observar en el estudio realizado existe un mercado atractivo para la venta de muebles ecológicos que puede ser aprovechado por el proyecto, pero por la tendencia de materia prima ecológica en el sector el cual es bajo solo se puede aprovechar un porcentaje menor al estimado.

3.5.6. Cantidad Proyectada del Proyecto

Una vez establecida la demanda insatisfecha de los productos, se determina que la microempresa estará en la capacidad de producir y cubrir aproximadamente un 20% de la misma en cada año, tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N^o61 Cantidad Proyectada del Proyecto de Muebles de Sala

Cantidad Proyectada del Proyecto Muebles de Sala		
Años	Demanda Insatisfecha	Producción Pequeña Empresa "Muebles Ecológicos"
2014	-1294	259
2015	-1326	265
2016	-1358	272
2017	-1391	278
2018	-1425	285

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o62 Cantidad Proyectada del Proyecto de Muebles de Comedor

Cantidad Proyectada del Proyecto Muebles de Comedor		
Años	Demanda Insatisfecha	Producción Pequeña Empresa "Muebles Ecológicos"
2014	-393	79
2015	-399	80
2016	-405	81
2017	-412	82
2018	-418	84

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o63 Cantidad Proyectada del Proyecto de Muebles de Dormitorio

Cantidad Proyectada del Proyecto Muebles de Dormitorio		
Años	Demanda Insatisfecha	Producción Pequeña Empresa "Muebles Ecológicos"
2014	-719	144
2015	-736	147
2016	-754	151
2017	-771	154
2018	-789	158

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.6. Determinación del Precio del Producto

Para establecer el precio de este tipo de muebles ecológicos se tomó en cuenta el precio de la competencia más accesible para el mercado y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por un producto ecológico, considerando un margen de utilidad, que permita a la pequeña empresa siga produciendo y solventando todas las expectativas planteadas.

CUADRO N^o64 Precio Estimado de Muebles de Sala

Precio Muebles de Sala	
Precio de la Competencia	\$ 700,00
Precio del Consumidor	\$ 475,00
Precio Total Estimado para el Año 2014	\$ 588

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Para establecer la proyección del precio, se tomó como tasa de inflación el 2,92%, establecido por el Banco Central del Ecuador para el sector del mueble.

CUADRO N^o65 Proyección del Precio de Muebles de Sala

AÑO	Proyección del Precio
2014	\$ 604,66
2015	\$ 622,31
2016	\$ 640,48
2017	\$ 659,18
2018	\$ 678,43

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o66 Precio Estimado de Muebles de Comedor

Precio Muebles de Comedor	
Precio de la Competencia	\$ 400,00
Precio del Consumidor	\$ 350,00
Costos de Producción 2014	\$ 375

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N°67 Proyección del Precio de Muebles de Comedor

AÑO	Proyección del Precio
2014	\$ 385,95
2015	\$ 397,22
2016	\$ 408,82
2017	\$ 420,76
2018	\$ 433,04

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N°68 Precio Estimado de Muebles de Dormitorio

Precio Muebles de Dormitorio	
Precio de la Competencia	\$ 550,00
Precio del Consumidor	\$ 475,00
Costos de Producción 2014	\$ 513

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N^o69 Proyección del Precio de Muebles de Dormitorio

AÑO	Proyección del Precio
2014	\$ 527,47
2015	\$ 542,87
2016	\$ 558,72
2017	\$ 575,03
2018	\$ 591,82

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.7. Comercialización de Muebles Ecológicos

3.7.1. Comercialización

La pequeña empresa ha considerado elaborar un sistema de comercialización estándar, que fortalezca la ecología en primer plano ante el consumidor, dándole a conocer las características de nuestro producto el cual se enfoca al cuidado del medio ambiente, por lo que realizaremos nuestra venta de forma directa, llegando así al enfoque final que tendrá nuestra empresa.

Muebles Ecológicos



Consumidor Final



El objeto de este canal de distribución es colocar el producto a disposición del cliente en el lugar adecuado y el momento oportuno. Se piensa que para los próximos años se podrá utilizar otros canales de comercialización con el único fin de posicionarlo potentemente al producto en el mercado.

3.7.2. Nombre de la Empresa y Slogan

Nombre Social de la Empresa

Como toda empresa nueva es necesario un nombre social que la identifique de las demás entidades existentes, por lo cual, se realizó un estudio interno y externo para establecer definitivamente el nombre que llevara nuestra pequeña empresa, la cual hemos denominado como:

"ECO MUEBLES RUIZ"

Slogan y Logotipo de la Empresa

El producto debe tener una marca que lo identifique en el mercado, para lo cual se realizó un logotipo de nuestra pequeña empresa y la presentación que conlleva la misma, mediante su diseño con las siguientes características:

Slogan.-*"Cambiando la Forma de ver el Mundo Verde"*

GRÁFICO N^{ro}48

Diseños que Intervienen en el Logotipo de la Empresa



CUADRO N^{ro}70 Diseño y Significado de ECO MUEBLES RUIZ

DISEÑO	SIGNIFICADO
	Ovalo.- representa la vida y el renacimiento.
	El árbol.- representa una la fuerza y el poder.
	Verde Oscuro.- representa la vida, la prosperidad, la calma
	Verde Claro.- representa la armonía.

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

3.7.3. Presentación y Calidad del Producto

La presentación de nuestro producto ante el mercado será similar a la de otras empresas dedicadas a la venta de muebles, debido a que este tipo de productos son más llamativos cuando se encuentran en exposición a la vista del público, por tal razón se lograra un mayor posicionamiento dentro del mercado local. Este producto tiene como objetivo principal cambiar la forma de ver el enfoque ecológico y como puede ser aplicado para su beneficio.

GRÁFICO N°34

Presentación de Muebles ecológicos



3.8. Promoción y Publicidad

3.8.1. Publicidad

Promover nuestro producto (Muebles Ecológicos), destacando la importancia que representa el mismo con respecto a la ecología, esto se puede hacer mediante medios de comunicación como la TV, radio, prensa local e internet.

- ✓ Para promover nuestro producto es esencial que nuestros futuros clientes vean las especificaciones y diseño que posee el mismo, por lo cual el medio televisivo es el principal medio para llegar a nuestro mercado objetivo, dando información visual en primer plano.

- ✓ Para la promoción y publicidad, se empleará a las dos empresas difusoras más escuchadas en el cantón Ibarra y dentro de la provincia de Imbabura, como lo son la Radio América y Radio Canela, en estas radiodifusoras se transmitirá anuncios publicitarios sobre nuestro producto ofertado, a de más de la locación de la nueva empresa.
- ✓ En cuanto a la prensa escrita, los diarios de mayor circulación dentro del cantón Ibarra, son el Diario del Norte y La Hora, en estos medios de comunicación se publicará y promocionará los productos que ofrece la nueva entidad de producción y comercialización de muebles ecológicos, a más de dar información específica de donde se encuentran ubicadas las instalaciones.
- ✓ Con respecto a otro medio de comunicación en la actualidad es el Internet, el cual ha sido una base factible para poder promover productos de toda índole, por ese motivo nuestra pequeña empresa creara una página Web., que dé a conocer todos los aspectos específicos que posee nuestro producto y así dar más credibilidad al desarrollo ecológico que queremos implantar.

3.8.2. Promoción

La promoción se basa en la esencia de la conservación ambiental, por lo que el principal objetivo es introducir a nuestro mercado a privilegiarse de las virtudes que conlleva la conservación del medio ambiente, por lo que hemos visto necesario entregar un arbolito por la compra de nuestro producto, como muestra de agradecimiento a la ecología.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El Proyecto tiene como base fundamental los resultados alcanzados en el estudio de mercado efectuado. En esta parte del estudio técnico se determinan varios aspectos como son:

4.1. Tamaño del Proyecto

El elemento más importante para determinar el tamaño del proyecto es generalmente la cuantía de la demanda actual y futura que se espera. Lo ideal es que el tamaño de la demanda proyectada no sea mayor que la demanda actual y esperada del mercado meta, y que la cantidad demandada sea superior al tamaño mínimo económico del proyecto.

CUADRO N°71 Capacidad de Producción “ECO MUEBLES RUIZ”

Descripción	Capacidad de Producción	
	Al mes	Al Año
Muebles de Sala	22	259
Muebles de Comedor	7	79
Muebles de Dormitorio	12	144
Producción Anual	40	481

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.1.1. Mercado

La demanda de muebles en la ciudad de Ibarra presenta un camino viable de crecimiento para la creación de la unidad productiva y comercializadora de muebles ecológicos, ya que el mercado es atractivo, de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, la cual se manifestó que el 52,55% de las familias de la ciudad de Ibarra, está

dispuesta adquirir muebles ecológicos, situación que muestra claramente que el producto que se va a ofertar será aceptado por futuros compradores.

4.1.2. Disponibilidad de Recursos Financieros

Para determinar la disponibilidad de recursos financieros se tomó en cuenta todos los parámetros aceptables de inversión que tendrá la pequeña empresa, en la cual se ve aceptable la inversión total, que será cubierta con recursos propios y un préstamo bancario.

Se considerará la alternativa más conveniente para el proyecto, analizando primordialmente las tasas de interés, los plazos y la oportunidad en la entrega del capital.

4.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra

En lo que se refiere a la mano de obra, éste estudio determino que para el desarrollo efectivo de la nueva unidad productiva se requiere de personal especializado en el tratamiento de la madera y la fabricación de muebles, por lo que muestra el estudio de mercado, existe la capacidad obrera en el cantón Ibarra; al igual se necesita personal que tenga conocimientos sobre ecología, administración y conocimientos contables-financieros.

4.1.4. Disponibilidad de Materia Prima

A lo referente a materia prima para la elaboración del producto, existe una desviación porcentual que no podrá ser compensada, debido al nivel de importancia que se le da a la ecología en el sector, por lo que la producción se basará a una base imponible mínima, debido a la falta de material ecológico; con respecto al porcentaje que será utilizado en su totalidad como son: insumos básicos, planchas de madera de pino, tablones, entre otros podemos concretar que la cantidad necesaria en un 70% cubre la elaboración de muebles ecológicos.

4.2. Localización del Proyecto

Para determinar la localización del proyecto es necesario que se planteen niveles situacionales en el proceso, para decidir dónde se va a implantar la nueva unidad productiva, a través de un análisis de micro y macro localización, con el fin de determinar la opción más conveniente que contribuya con una mejor rentabilidad sobre el capital invertido y así minimizar los costos de producción.

4.2.1. Macro Localización

Consiste en determinar la zona, región, provincia o área geográfica en la que se deberá localizar la pequeña empresa de muebles ecológicos, la cual se ubicará en la ciudad de Ibarra, cabecera cantonal y capital de la provincia, se encuentra, entre las coordenadas 00° 20' 00" y 78° 06' 00", ubicada a 2.228 metros; está estratégicamente ubicada al noreste de Quito, Capital de la República a 126 Km, a 135 Km, de la frontera con Colombia, y a 185 km de San Lorenzo, en el Océano Pacífico. Tiene una superficie de 1.162,22 km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,91 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km².

GRÁFICO N°35

Mapa de la Ciudad de Ibarra



FUENTE: Municipio de Ibarra

Dentro del análisis de la macro localización de la pequeña empresa se ha considerado ubicar el proyecto en la ciudad de Ibarra específicamente, porque presenta condiciones favorables para iniciar esta actividad productiva, con sus límites al norte la Provincia del Carchi, al sur la Provincia de Pichincha, al este el Cantón Pimampiro y al oeste los Cantones Otavalo, Antonio Ante, San Miguel de Urcuquí.

Se considera esta ciudad con el fin de reactivar su producción económica, con el propósito de mejorar la producción empresarial en el área del mueble ecológico, manteniendo así la cultura y las habilidades de elaboración de productos mano facturados, en especial con madera, enfocado al cuidado del medio ambiente e incentivar a los pobladores de la ciudad de Ibarra a respetar más el medio ambiente.

4.2.2. Micro Localización

Para realizar el proyecto se ha considerado ubicar la pequeña empresa en la vivienda del Sr. Marcelo Eugenio Ruiz y de la Sra. María Clara Díaz Vallejos, ubicada en el sector Los Ceibos de la ciudad de Ibarra, signado con el número siete de la manzana treinta y nueve, correspondiente a la parroquia San Francisco, del Cantón Ibarra. Es necesario indicar que se

prevé realizar una ampliación de la casa, mediante lo cual se ha tomado en cuenta lo siguiente:

- ✓ No existe competencia directa dentro del sector, por lo que crearía más oportunidades dentro del mercado potencial.
- ✓ Existe una variada forma de transporte dentro del sector, haciendo así mucho más económico transportar la materia prima.
- ✓ No existe ningún tipo de restricción que nos dificulte la implantación de nuestra empresa dentro del sector.
- ✓ Existe disponibilidad de mano de obra directa e indirecta, la cual será remunerada de acuerdo a la disponibilidad establecida por las leyes de nuestro país.
- ✓ Su infraestructura será remodelada para la nueva entidad y constara con todos los suministros básicos de agua potable, alcantarillado, luz eléctrica y telefonía.
- ✓ Debido a la ubicación de la entidad nueva los materiales que necesita para la elaboración del producto se encuentran disponibles en el sector.
- ✓ La materia prima que necesita la nueva entidad no se encuentra muy alejada de la zona y se puede transportar fácilmente.

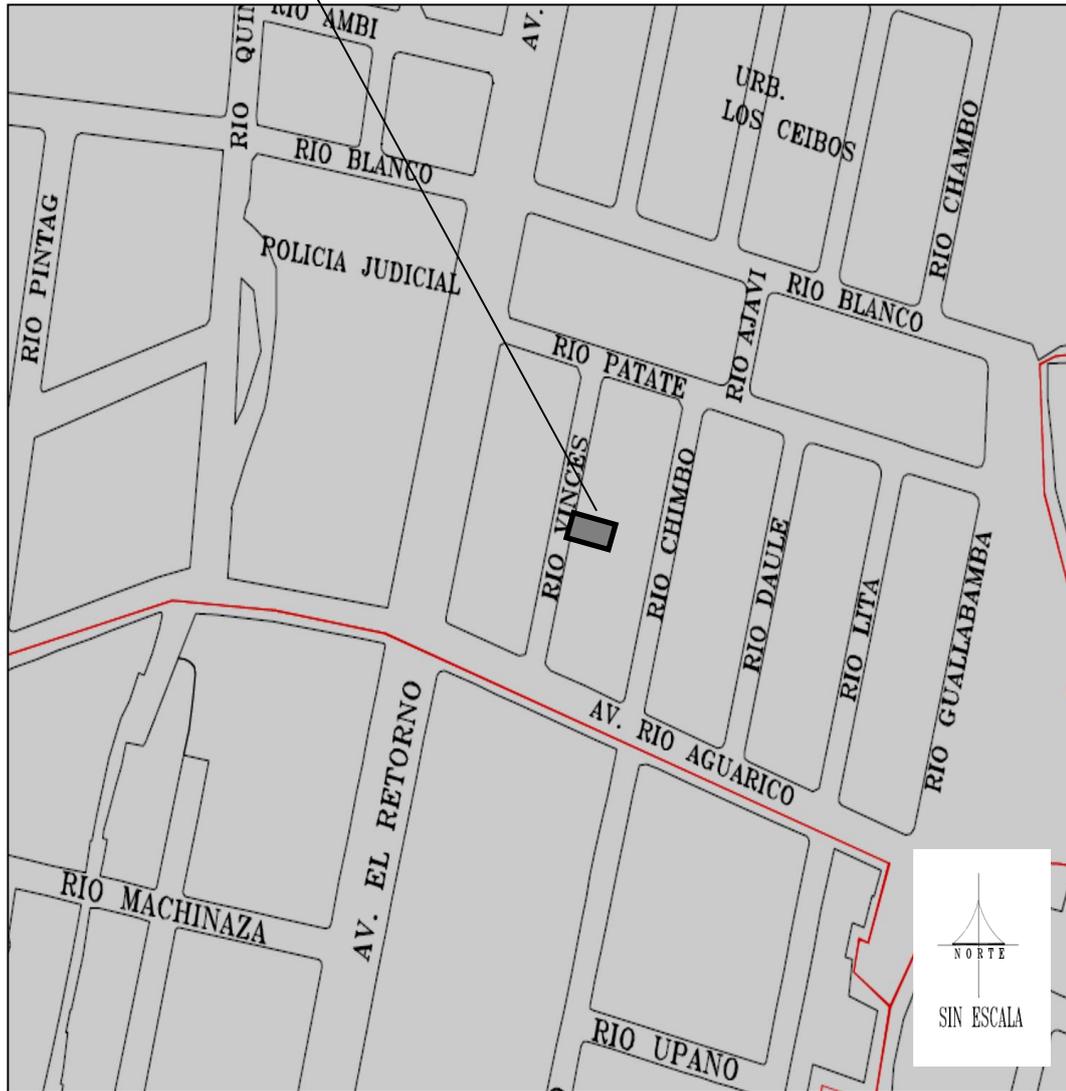
4.2.3. Planos de la Micro Localización

Propiedad ubicada en el Cantón Ibarra, parroquia San Francisco, ciudadela Los Ceibos, Av. El Retorno, calles Rio Vinces y Chinchipe, numero de manzana treinta y nueve, observado en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N°36

Ubicación Geográfica de la Pequeña Empresa

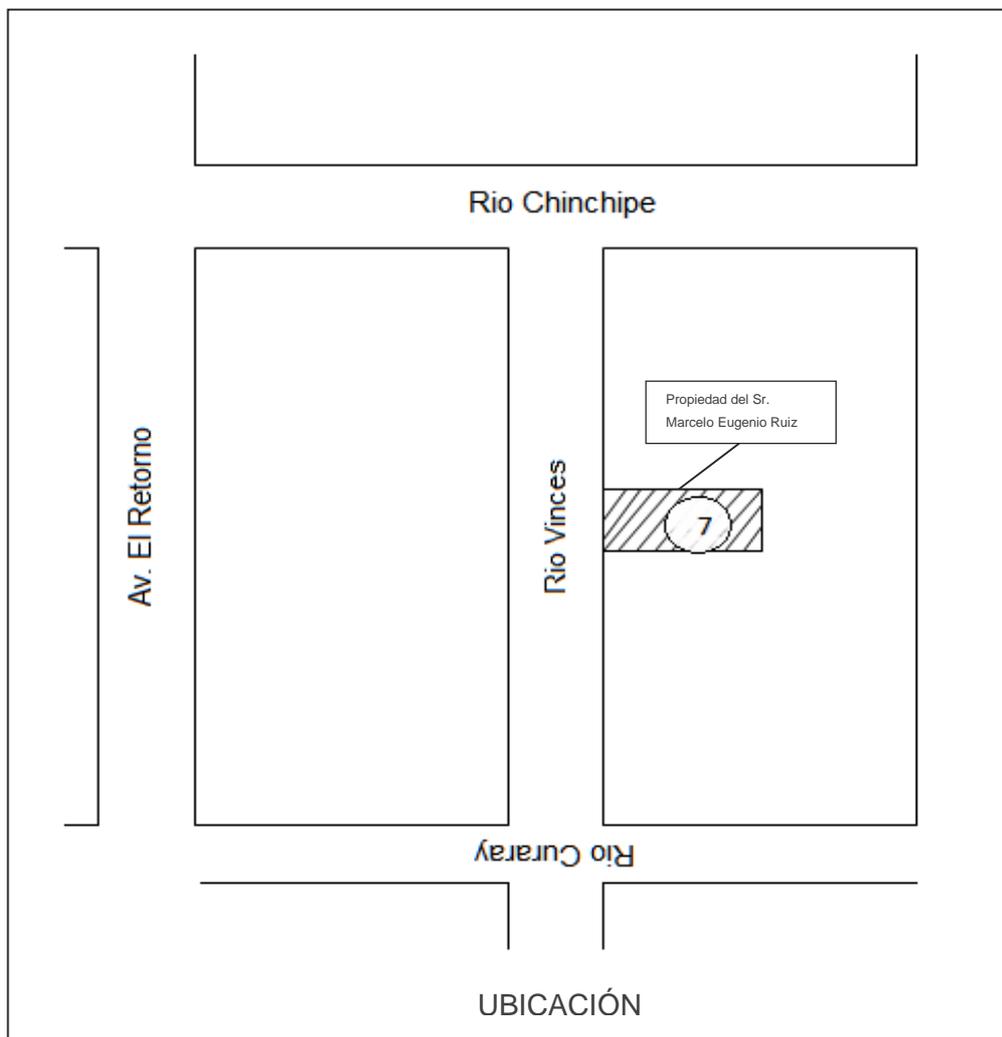
Ubicación de la vivienda para la pequeña empresa



FUENTE: Municipio de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

GRÁFICO N^o37

Ubicación Geográfica de la Pequeña Empresa



FUENTE: Municipio de Ibarra

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Linderos.- Los linderos actuales de acuerdo a lo establecido en las escrituras del inmueble son las siguientes:

- ✓ Norte: Lote N^o. 8 con 19 metros y cincuenta centímetros.
- ✓ Sur: Lote N^o. 6 con 19 metros y cincuenta centímetros.
- ✓ Este: Lote N^o. 20 con 6 metros.
- ✓ Oeste: Calle "C" con 6 metros.

4.3. Ingeniería del Proyecto

4.3.1. Procesos

Flujograma del Área de Producción de Muebles Ecológicos

GRÁFICO N°38

Flujograma de Producción de “ECO MUEBLES RUIZ”

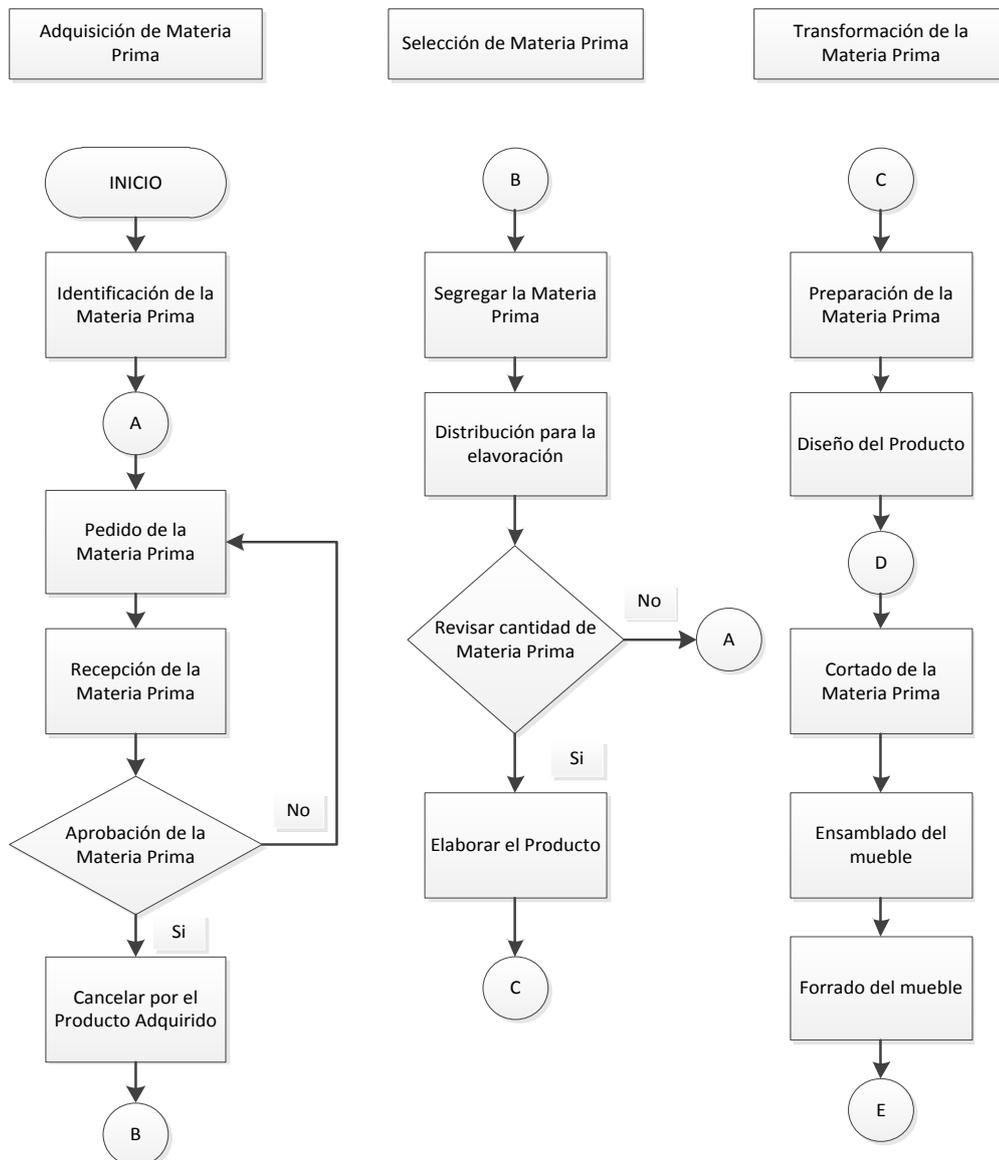
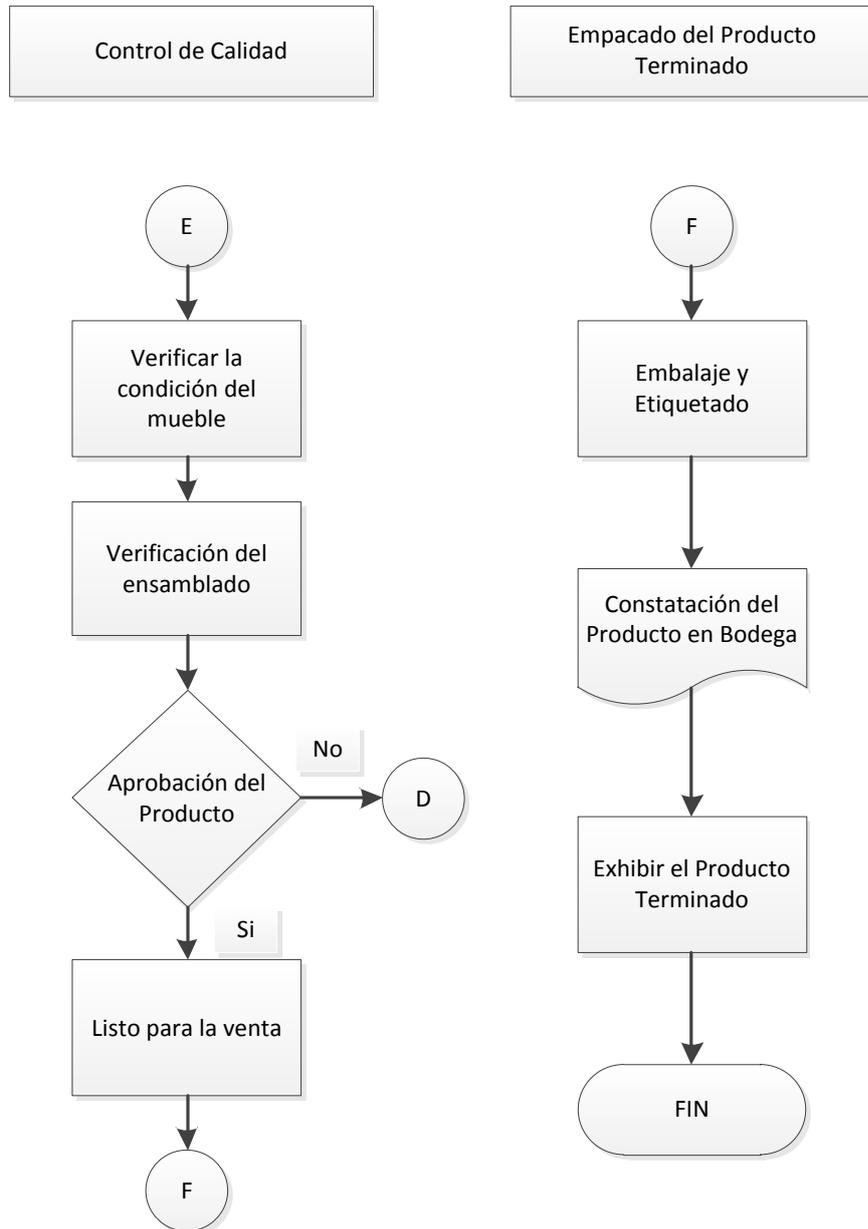


GRÁFICO N^o39

Flujograma de Producción de “ECO MUEBLES RUIZ”



4.3.2. Procesos de Elaboración del Producto

a) Selección de Materia Prima

El primer paso en la fabricación de muebles ecológicos, consiste en el manejo adecuado de la materia prima que es el paso fundamental para la elaboración de un excelente mueble. Para esto la madera debe ser curada y secada al horno, evitando de esta manera las torceduras ocasionadas por la humedad y protección contra la polilla, además de seleccionar la materia prima ecológica, la cual se administrara de acuerdo a su función y especificación, (vidrio, madera reciclada), que será curada de cualquier impureza.

GRÁFICO N^o40

Selección de la Materia Prima



FUENTE: Internet

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

b) Transformación de la Materia Prima

El segundo paso para la elaboración del producto, es diseñar la forma y el tamaño que tendrá el mueble y proseguir a realizar los cortes, Canteado de Madera, Sacado de Grueso, Rajado de Ancho, Corte de Presa Exacto o Final, al igual que la materia prima reciclada, procedemos a seleccionar cuál de ellas van a formar parte del producto.

GRÁFICO N^o41

Transformación de la Materia Prima



FUENTE: Internet

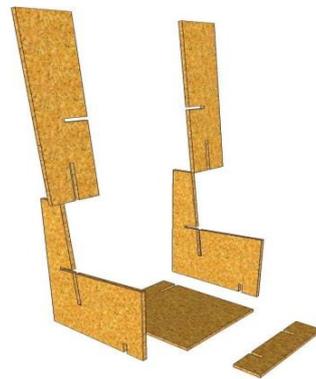
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

c) Hacer las Piezas para el Armado del Mueble

El tercer paso para la elaboración del producto, es realizar el corte de piezas que serán utilizadas en el ensamblaje, al igual que la materia prima reciclada ecológica.

GRÁFICO N^o42

Piezas para el Ensamblado



FUENTE: Internet

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

d) Lijado de las Piezas del Mueble

El cuarto paso para la elaboración del producto es el lijado de las piezas que juega un papel importante en la terminación del mueble y debe realizarse antes del ensamble para evitar pequeños detalles que puedan dañar la apariencia del mueble, con respecto a la materia prima reciclada ecológica se procede a lijar limpiando impurezas y en esencial que no exista excedentes peligrosos.

GRÁFICO N^o43

Lijado de Piezas del Mueble



FUENTE: Internet

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

e) Ensamblaje del Mueble

El quinto y último paso para la elaboración del producto es el ensamblado, en el cual se dará los pasos finales que serán esenciales para determinar su textura y forma final.

GRÁFICO N^o44

Ensamblaje del Mueble



4.4. Presupuesto Técnico

4.4.1. Inversiones Fijas

4.4.2. Terreno

Para el proyecto, se cuenta con un área de terreno propia de 117m², el mismo que está avalado en 26263,89 dólares.

4.4.3. Infraestructura Física

De acuerdo con el Arq. Miguel Mesías, la infraestructura que se va a realizar está dividida en tres secciones que son: la planta baja, primera planta y segunda planta, de acuerdo a las especificaciones presentadas para la nueva empresa.

La determinación de las áreas a construir se encuentran establecidas en metros cuadrados: planta baja 69m², primera planta 69m², segunda planta 69m², dando un total de construcción de 207m².

4.4.4. Construcción de Planta e Instalaciones

Según la proyección estimada del Arq. Miguel Mesías, para la construcción de las instalaciones de la pequeña empresa tendrá un costo total de \$49270,14, se calcula que aproximadamente el metro cuadrado de construcción para este año 2013 es de \$238,02, y se estima que la construcción de las instalaciones y planta serán de 207 m².

CUADRO N^o72 Monto Total de la Planta

Edificio	
Detalle	Valor Total
Cimientos (columnas, pisos)	\$8571,31
Mampostería	\$7000,00
Instalación de Tuberías	\$2000,00
Instalaciones Eléctricas	\$5000,00
Enlucido y Acabados	\$2556,11
Costo por M.O	\$24143,28
Total	\$49270,70

FUENTE: Arq. Miguel Mesías

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.5. Obras Civiles

4.4.6. Diseño de las Instalaciones y Planta

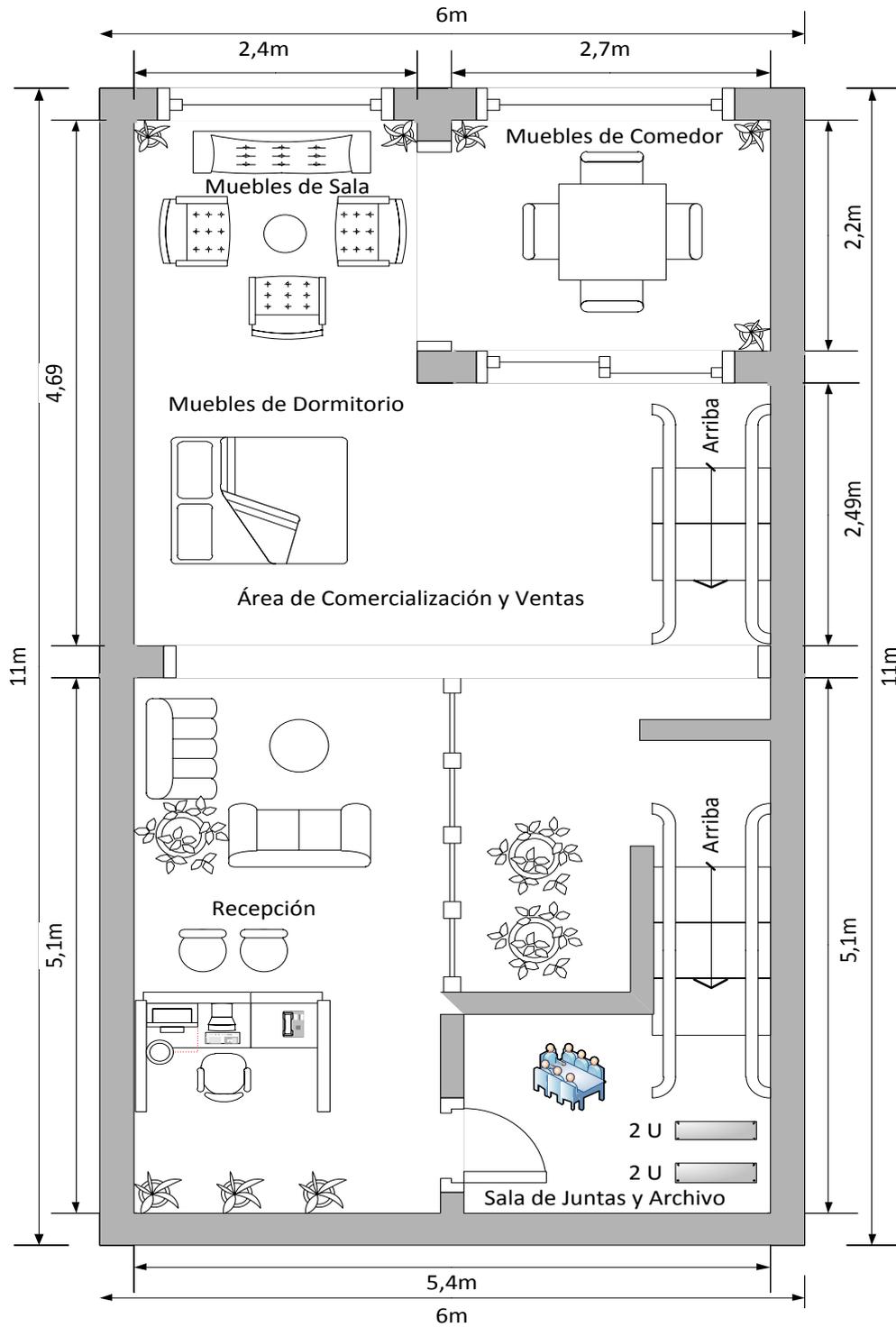
El diseño de la planta productora y comercializadora va acorde con los procesos para la elaboración de muebles ecológicos, determinando un espacio físico amplio para el área de producción y almacenaje; y otra área destinada a la comercialización del producto.

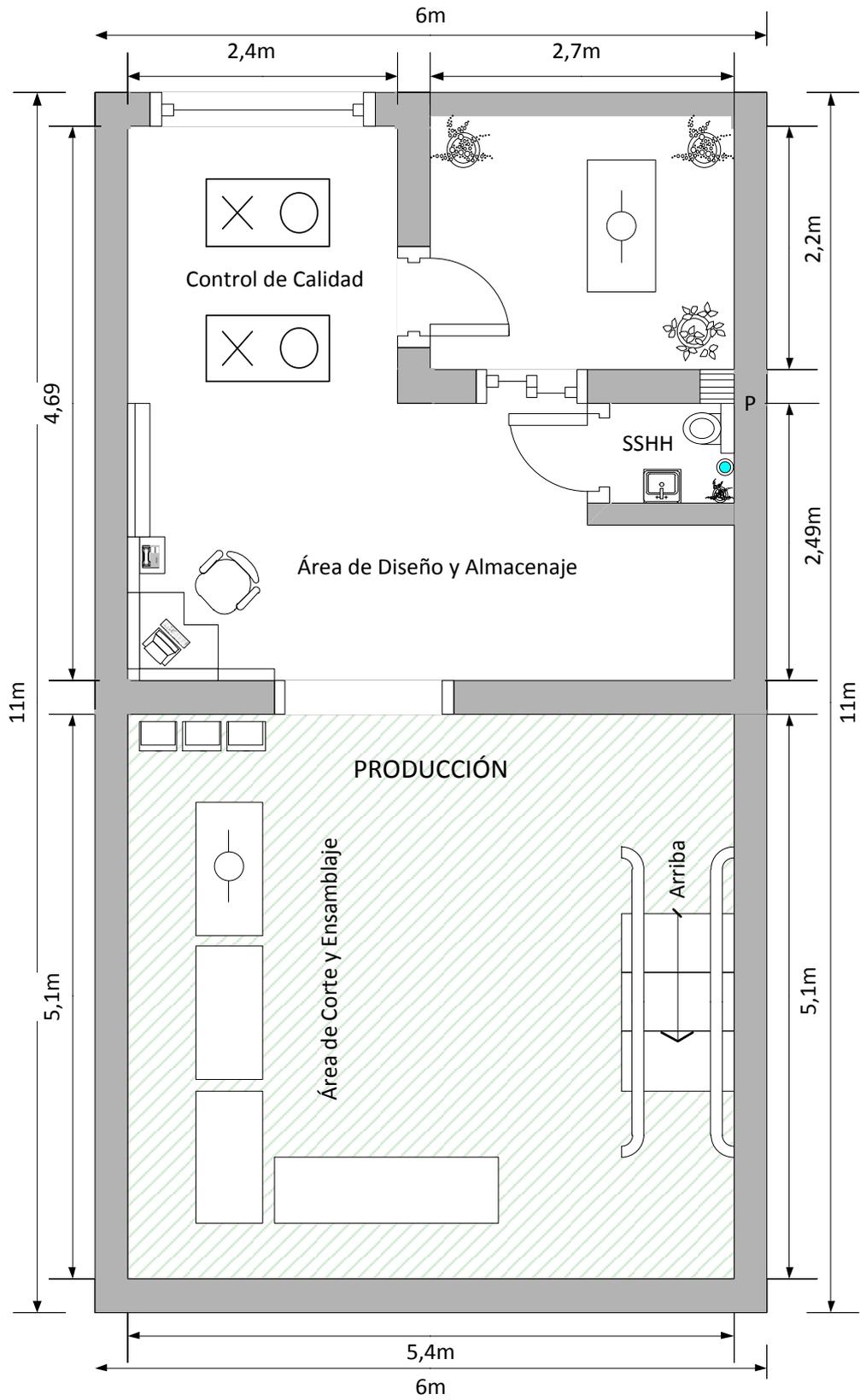
Para la instalación de la planta en las áreas de producción y comercialización se tomará en cuenta aspectos como:

- a) El área de producción debe estar en un ambiente iluminado, amplio y cómodo, con suficiente ventilación, con el fin de que los trabajadores tengan toda la plenitud para realizar su trabajo con eficiencia y eficacia en la elaboración de los muebles ecológicos.
- b) Las oficinas estarán ubicadas en el área de comercialización debido a que el producto debe estar a la vista del consumidor, donde este será atendido de la mejor manera, brindándole una excelente atención.
- c) La primera y segunda área tendrá una excelente apariencia y confort.

GRÁFICO N°45

Plano de Instalaciones y Diseño de la Planta





Maquinaria y Equipos

CUADRO N°73 Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipo Convencional			
Herramientas de Corte	Cantidad	Costos U	Costo Total
Caladora	2	239,99	479,98
Serrucho	2	62,5	125
Sierra Manual	2	185	370
Radiadora	1	233,5	233,5
Serrucho de Arco	1	24,22	24,22
Cúter	3	0,7	2,1
Discos para cortar Madera	3	87,3	261,9
Cuchilla de Vuelta	2	10,22	20,44
Herramientas de Medida			
Nivel	2	25	50
Plomada	2	8,68	17,36
Cinta Métrica	2	8	16
Escuadras	3	26,75	80,25
El Gramil	2	15	30
Escuadra Móvil o Falsa	2	20,97	41,94
Herramientas de Lijado y Afilado			
Limas	3	14,5	43,5
Amoladora con Lija	1	159,5	159,5
Piedra de Asentar	1	15	15
Cepillo o Garlopa	2	72,22	144,44
Lijadoras	2	144	288
Herramientas de Golpe o Masa			
Martillo de Goma	2	26	52
Combo Pequeño	1	28	28

Maquinaria y Equipo Convencional			
Herramientas de Corte	Cantidad	Costos U	Costo Total
Martillo	3	9	27
Masa de Talla	2	30	60
Herramientas de Forma			
Paletas	3	7	21
Formones	2	17	34
Prensa o Sargentas	3	13,85	41,55
Ruter o Fresadora	1	1300	1300
Gurbias	3	17,96	53,88
Herramientas Varias			
Brocas	9	0,7	6,3
Taladro y Llave	2	350	700
Punto de Estrella	3	5	15
Alicate	3	9	27
Guantes	4	7,28	29,12
Lentes	4	12,87	51,48
Mascara	4	17,62	70,48
Desarmadores	4	1,3	5,2
Llave Inglesa	1	10	10
Puntas de Ruter	4	15	60
Audífonos	4	50	200
Pegamento para Madera	5	4,6	23
Tornillos por Libras	3	1,5	4,5
Clavos por Libras	3	1	3
Lápiz de Carpintero	4	5	20
Trabador	1	24,8	24,8
Compresor	1	350	350
Total Maq. Y Eq. Convencional	117	3667,53	5620,44

FUENTE: Ferreterías de la Ciudad de Ibarra
 ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Tecnología

La pequeña empresa “ECO MUEBLES RUIZ”, con el objetivo de elaborar muebles ecológicos ha decidido utilizar maquinaria concorde a la producción artesanal, que demanda este mueble, por tal motivo se utilizara maquinarias y equipos convencionales y de última tecnología y gran calidad, que serán fundamentales para la elaboración de nuestros muebles ecológicos.

CUADRO N°74 Equipo Especializado

Equipo Especializado			
Maquinaria U.T	Cantidad	Costos U	Costo Total
Planeadora	1	592,59	592,59
Sierra Acolilladora	1	499,9	499,9
Colectores de Polvo	1	271,97	271,97
Sierra Radial	1	660,5	660,5
Canteadora	1	3300	3300
Escopleadora	1	1904,9	1904,9
Tornos	1	100	100
Torno de Madera	1	1000	1000
Cierra de Cinta	1	3100	3100
Total Maquinaria U.T			11429,86
TOTAL MAQ. Y EQ.			17050,3

FUENTE: Ferreterías de la Ciudad de Ibarra
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.7. Muebles y Equipos de Oficina

Para iniciar el funcionamiento de la pequeña empresa, se requiere de un equipo básico de oficina, que ayudara a realizar las actividades de ventas, diseños de producción entre otros.

CUADRO N°75 Muebles y Equipos de Oficina

Muebles y Equipos de Oficina			
Detalle	Cantidad	Valor U.	Valor T.
Escritorios de Oficina	2	120	240
Muebles (Sala de Espera)	1	600	600
Sillas de Oficina	9	60	540
Mesas de Trabajo	4	50	200
Archivadores	2	84	168
Mesas de Reuniones	1	360	360
Teléfonos	2	40	80
Pizarras	1	30	30
Total Muebles y Eq. Of			2218

FUENTE: Varios Proveedores

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.8. Equipos de Computación

Los equipos de computación necesarios para poner en marcha la pequeña empresa, en su parte administrativa estarán compuestos básicamente por los siguientes:

CUADRO N°76 Equipos de Computación

Equipos de Computación			
Detalle	Cantidad	Valor U.	Valor T.
Computadores de Escritorio	2	484,99	969,98
Laptop	2	555,99	1111,98
Impresoras	2	269,99	539,98
Copiadoras	1	580	580
Total Equipos de Comp.			3201,94

FUENTE: NoviCompu – Quito

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.9. Resumen de la Inversión Fija

Mediante el siguiente cuadro se representara la Inversión Fija de la pequeña empresa:

CUADRO N^o77 Resumen de la Inversión Fija

Inversión Fija	
Detalle	Valor T.
Terreno	26263,89
Planta e Instalaciones	49270,70
Maquinaria y Equipo	17050,30
Vehículo	22690,00
Muebles y Equipos de Oficina	2218,00
Equipos de Computación	3201,94
Total Inversión Fija	120694,83

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.10. Inversiones Diferidas

La Inversión Diferida, son los Gastos de Constitución que se aplicaran durante la constitución de la organización. Este rubro se agrupa en tangible e intangible, diferenciación que va a facilitar el costo del proyecto en su fase operativa. La estimación de la inversión fija se basa en cotizaciones y proformas de los bienes y servicios a utilizarse en la ejecución del proyecto.

Forma parte de la infraestructura operativa del negocio, es decir la base para iniciar la producción para el mercado seleccionado. Cabe mencionar que se considera como inversión a todas las compras o adquisiciones que van a formar parte de la propiedad de la empresa a constituirse en el proyecto que se está estructurando.

CUADRO N°78 Gastos de Constitución

Detalle	Cantidad	Valor
Estudio y Diseño	1	560,87
Tramite de Constitución	2	1230,6
Gastos de Instalación	1	750
Total	4	2541,47

FUENTE: Municipio, Bomberos, Policía Nacional, Arquitecto

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.11. Capital de Trabajo

Se considera como Capital de Trabajo, aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente, (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, entre otros. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

A continuación se representa la Inversión Variable del Proyecto, en el primer año de funcionamiento, con un valor total de 21976,33 USD.

CUADRO N°79 Capital de Trabajo

Capital de Trabajo		Meses	CT igual 2 meses	
Costos de Producción	93590,39	12	2	15598,40
Gastos Administrativos	9652,61	12	2	1608,77
Gastos de Ventas	7801,87	12	2	1300,31
TOTAL	111044,87			18507,48

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.12. Inversión Total del Proyecto

La Inversión Total que se necesita para la Producción y Comercialización de Muebles Ecológicos es la siguiente:

CUADRO N°80 Inversión Total

Detalle	Valor Total	Porcentaje %
Inversión Fija	120694,83	86,70%
Inversión Capital de Trabajo	18507,48	13,30%
Total Inversión de Proyecto	139202,31	100%

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.13. Financiamiento

CUADRO N°81 FINANCIAMIENTO

Detalle	Monto	%
Capital Propio	39202,31	28%
CFN	100000	72%
TOTAL	139202,31	100%

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

4.4.14. Talento Humano

El talento humano indispensable para la puesta en marcha de la nueva unidad productiva será la siguiente, detallada de acuerdo a su nivel jerárquico con su respectivo salario básico establecido por el Ministerio de Trabajo, social y empresarial.

CUADRO N°82 Talento Humano

Nro.	PERSONAL	S.B.U 2013
	Área Administrativa	
1	Gerente General	850,75
1	Auxiliar Contable	400,00
1	Secretaria	350,7
	Área de Producción	
1	Operario Carpintero	340,55
1	Operario Tapizador	333,55
	Área de Ventas	
1	Vendedor/a	326,68

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Determinación de Ingresos Projectados

La proyección de los ingresos, se obtiene multiplicando la cantidad por el precio, los mismos que fueron determinados en el estudio de mercado, de acuerdo a su capacidad de producción estimada que cubrirá el 20% aproximadamente durante el año.

CUADRO N°83 Ingresos por Ventas Projectados

RUBRO	AÑO BASE	2014	2015	2016	2017	2018
Muebles de Sala						
Cantidad		259	265	272	278	285
Precio \$		604,66	622,31	640,48	659,18	678,43
Valor \$		156510,34	165011,22	173967,26	183402,41	193341,79
Muebles de Comedor						
Cantidad		79	80	81	82	84
Precio \$		385,95	397,22	408,82	420,76	433,04
Valor \$		30326,57	31707,59	33144,27	34638,28	36191,25
Muebles de Dormitorio						
Cantidad		144	147	151	154	158
Precio \$		527,47	542,87	558,72	575,03	591,82
Valor \$		75890,45	79940,86	84203,23	88688,36	93407,57
TOTAL		262727,37	276659,67	291314,77	306729,04	322940,61
TOTAL INGRESOS		262727,37	276659,67	291314,77	306729,04	322940,61

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.2. Determinación de Egresos

La inversión variable representa al Capital de Operación o de Trabajo, inversión indispensable para efectuar y mantener las actividades de producción y venta. Para una mejor apreciación de los recursos económicos que se necesita en los procesos de producción, se analizará tanto en forma mensual como anual, datos que permitan tomar las decisiones más correctas de inversión.

5.2.1. Costos de Producción

a) Materia Prima

El detalle de la materia prima requerida para la producción de muebles ecológicos, se realizó a través de la información de un experto en la elaboración de muebles, el cual señala que para cada tipo de muebles que producirá la pequeña empresa, estará definido de la siguiente manera:

Muebles de Sala

Se conforma por tres sillones y una mesa central, para lo cual se necesita:

- ✓ 2 tablones de 14,5cm x 4mts
- ✓ 2 planchas de MDF(Triplex de 2pul) de 1,80 x 2mts
- ✓ 2 planchas de espuma flex para tapizar de 1,50 x 2mts
- ✓ 12mts de tela para tapizar
- ✓ 1lib de tachuelas
- ✓ ½lib de clavos de 1pul
- ✓ ½lib de clavos de 2 pul
- ✓ 1lit de pegamento de madera
- ✓ 1lit de laca de textura para muebles (da color a la madera y protege del deterioro)
- ✓ 12 ruedas para muebles
- ✓ 6 botellas de vidrio reciclado (estimación de material ecológico)
- ✓ 20 trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm (material ecológico)

Muebles de Comedor

Se conforma por seis sillas y una mesa de comedor central, para lo cual se necesita:

- ✓ 3 tablones de 14,5cm x 4mts
- ✓ 1 plancha de MDF(Triplex de 2pul) de 1,80 x 2mts
- ✓ 2lib de tachuelas
- ✓ 1lib de clavos de 1pul
- ✓ 1lib de clavos de 2pul
- ✓ 2lit de pegamento de madera
- ✓ 1lit de laca de textura para muebles
- ✓ 8 botellas de vidrio reciclado
- ✓ 12 trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm

Muebles de Dormitorio

Se conforma por una cama y dos veladores laterales, para lo cual se necesita:

- ✓ 6 tablones de 14,5cm x 4mts
- ✓ 1 plancha de MDF(Triplex de 2pul) de 1,80 x 2mts
- ✓ 1lib de clavos de 1pul
- ✓ 1lib de clavos de 2pul
- ✓ 1lit de pegamento de madera
- ✓ 1lit de laca de textura para muebles
- ✓ 4 ángulos de metal de 5cm x 4cm
- ✓ 12 trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm

CUADRO N°84 Proyección de la Materia Prima Directa

Muebles de Sala						
RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Tablones de 14,5cm x 4mts						
Cantidad		518	530	543	556	570
Precio \$		18,94	19,49	20,06	20,65	21,25
Valor		9803,54	10336,02	10897,01	11488,01	12110,60
Plancha de MDF 2pul de 1,80 x 2mts						
Cantidad		518	530	543	556	570
Precio \$		18,97	19,52	20,09	20,68	21,28
Valor		9819,53	10352,87	10914,78	11506,75	12130,35
Plancha de espuma flex para tapizar de 1,5 x 2mts						
Cantidad		518	530	543	556	570
Precio \$		12,35	12,71	13,08	13,46	13,86
Valor		6393,61	6740,88	7106,75	7492,18	7898,22
Botellas de vidrio reciclado						
Cantidad		1553	1591	1630	1669	1710
Precio \$		0,29	0,30	0,31	0,31	0,32
Valor		447,55	471,86	497,47	524,45	552,88
Trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm						
Cantidad		5177	5303	5432	5565	5700
Precio \$		0,82	0,85	0,87	0,90	0,92
Valor		4262,41	4493,92	4737,83	4994,79	5265,48

Total Materia Prima						
Muebles de Sala	30726,64	32395,56	34153,85	36006,18	37957,52	

Muebles de Comedor						
Tablones de 14,5cm x 4mts						
Cantidad		236	239	243	247	251
Precio \$		18,94	19,49	20,06	20,65	21,25
Valor		4464,07	4667,36	4878,84	5098,75	5327,35

Muebles de Comedor						
Plancha de MDF 2pul de 1,80 x 2mts						
Cantidad		79	80	81	82	84
Precio \$		18,97	19,52	20,09	20,68	21,28
Valor		1490,45	1558,32	1628,93	1702,36	1778,68
Botellas de vidrio reciclado						
Cantidad		629	639	649	659	669
Precio \$		0,29	0,30	0,31	0,31	0,32
Valor		181,15	189,40	197,98	206,91	216,18
Trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm						
Cantidad		943	958	973	988	1003
Precio \$		0,82	0,85	0,87	0,90	0,92
Valor		776,36	811,71	848,49	886,74	926,50

Total Materia Prima Muebles de Comedor	6912,03	7226,79	7554,24	7894,76	8248,71
---	---------	---------	---------	---------	---------

Muebles de Dormitorio						
Tablones de 14,5cm x 4mts						
Cantidad		863,27	883,54	904,25	925,39	946,98
Precio \$		18,94	19,49	20,06	20,65	21,25
Valor		16347,91	17220,43	18138,61	19104,77	20121,36
Plancha de MDF 2pul de 1,80 x 2mts						
Cantidad		144	147	151	154	158
Precio \$		18,97	19,52	20,09	20,68	21,28
Valor		2729,09	2874,75	3028,03	3189,32	3359,03
Trozos de madera reciclada de 20cm x 50cm						
Cantidad		1151	1178	1206	1234	1263
Precio \$		0,82	0,85	0,87	0,90	0,92
Valor		947,71	998,29	1051,51	1107,52	1166,46

Total Materia Prima Muebles de Dormitorio	20024,71	21093,47	22218,15	23401,61	24646,84
--	----------	----------	----------	----------	----------

TOTAL MATERIA PRIMA	57663,39	60715,83	63926,24	67302,55	70853,07
----------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Análisis:

Para establecer la proyección del precio de la materia prima directa, se tomó como tasa de inflación el 2,92%, establecido por el Banco Central del Ecuador para el sector del mueble.

Tabla de Crecimiento Salario Básico Unificado

Año	Sueldo	Tasa de Crecimiento	Total Sueldo
2009	218	10,09%	240,00
2010	240	10%	264,00
2011	264	10,60%	291,98
2012	292	8,90%	317,97
2013	318		

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

b) Mano de Obra Directa

CUADRO N°85 Proyección del Salario Básico Unificado

Número	Concepto	Meses	2014	2015	2016	2017	2018
1	Operario Carpintero	1	373,65	409,96	449,80	493,51	541,47
1	Operario Tapizador	1	365,97	401,53	440,55	483,37	530,34
2	Total		739,61	811,49	890,35	976,88	1071,82

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N°86 Proyección del Costo Total de Mano de Obra

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo Básico Unificado	8875,34	9737,88	10684,25	11722,58	12861,83
Aporte Patronal	1109,42	1217,24	1335,53	1465,32	1607,73
Fondo de Reserva		811,49	890,35	976,88	1071,82
Décimo Tercer Sueldo	739,61	811,49	890,35	976,88	1071,82
Décimo Cuarto Sueldo	348,90	765,62	840,03	921,67	1011,24
TOTAL	11073,27	13343,72	14640,51	16063,34	17624,43

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

c) Costos Indirectos de Fabricación

Materia Prima Indirecta

CUADRO N°87 Materiales Indirectos de Fabricación

Muebles de Sala						
RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Tela para tapizar mts						
Cantidad mts	12	3106	3182	3259	3339	3420
Precio \$	5	5,15	5,30	5,45	5,61	5,77
Valor		15984,03	16852,21	17766,87	18730,46	19745,54
Tachuelas lbs						
Cantidad lbs	1	259	265	272	278	285
Precio \$	0,5	0,51	0,53	0,55	0,56	0,58
Valor		133,20	140,44	148,06	156,09	164,55
Clavos de 1 pul						
Cantidad lbs	0,5	129	133	136	139	142
Precio \$	0,95	0,98	1,01	1,04	1,07	1,10
Valor		126,54	133,41	140,65	148,28	156,32
Clavos de 2 pul						
Cantidad lbs	0,5	259	265	272	278	285
Precio \$	1,5	1,54	1,59	1,64	1,68	1,73
Valor		399,60	421,31	444,17	468,26	493,64
Pegamento de madera						
Cantidad lts	1	259	265	272	278	285
Precio \$	2,6	2,68	2,75	2,83	2,92	3,00
Valor		692,64	730,26	769,90	811,65	855,64
Laca de textura para muebles						
Cantidad lts	1	259	265	272	278	285
Precio \$	4,5	4,63	4,77	4,91	5,05	5,20
Valor		1198,80	1263,92	1332,52	1404,78	1480,92
Ruedas para muebles						
Cantidad uni	12	3106	3182	3259	3339	3420
Precio \$	0,97	1,00	1,03	1,06	1,09	1,12
Valor		3100,90	3269,33	3446,77	3633,71	3830,64

Muebles de Sala						
RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Total Materia Prima Muebles de Sala		21635,72	22810,87	24048,94	25353,24	26727,24

Muebles de Comedor						
RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Tachuelas lbs						
Cantidad lbs	2	157	160	162	165	167
Precio \$	0,5	0,51	0,53	0,55	0,56	0,58
Valor		80,87	84,55	88,38	92,37	96,51
Clavos de 1 pul						
Cantidad lbs	1	79	80	81	82	84
Precio \$	0,95	0,98	1,01	1,04	1,07	1,10
Valor		76,83	80,33	83,97	87,75	91,68
Clavos de 2 pul						
Cantidad lbs	1	79	80	81	82	84
Precio \$	1,5	1,54	1,59	1,64	1,68	1,73
Valor		121,31	126,83	132,58	138,55	144,77
Pegamento de madera						
Cantidad lts	2	157	160	162	165	167
Precio \$	2,6	2,68	2,75	2,83	2,92	3,00
Valor		420,53	439,68	459,60	480,32	501,85
Laca de textura para muebles						
Cantidad lts	1	79	80	81	82	84
Precio \$	4,5	4,63	4,77	4,91	5,05	5,20
Valor		363,92	380,49	397,73	415,66	434,30

Total Materia Prima Muebles de Sala		1063,45	1111,88	1162,26	1214,65	1269,11
-------------------------------------	--	---------	---------	---------	---------	---------

Muebles de Comedor						
Muebles de Dormitorio						
RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Clavos de 1 pul						
Cantidad lbs	1	144	147	151	154	158
Precio \$	0,95	0,98	1,01	1,04	1,07	1,10
Valor		140,67	148,18	156,08	164,40	173,15
Clavos de 2 pul						
Cantidad lbs	1	144	147	151	154	158
Precio \$	1,5	1,54	1,59	1,64	1,68	1,73
Valor		222,12	233,97	246,45	259,58	273,39
Pegamento de madera						
Cantidad lts	1	144	147	151	154	158
Precio \$	2,6	2,68	2,75	2,83	2,92	3,00
Valor		385,01	405,55	427,18	449,93	473,87
Laca de textura para muebles						
Cantidad lts	1	144	147	151	154	158
Precio \$	4,5	4,63	4,77	4,91	5,05	5,20
Valor		666,36	701,92	739,35	778,73	820,16
Ángulos de metal de 5cm x 4cm						
Cantidad uni	4	576	589	603	617	631
Precio \$	1,25	1,29	1,32	1,36	1,40	1,44
Valor		740,39	779,91	821,49	865,25	911,29
Total Materia Prima Muebles de Dormitorio		2154,55	2269,54	2390,55	2517,88	2651,86
TOTAL MATERIA PRIMA		24853,72	26192,29	27601,75	29085,77	30648,21

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Otros Costos Indirectos de Fabricación

CUADRO N°88 Otros Costos Indirectos de Fabricación

RUBRO		2014	2015	2016	2017	2018
Luz Eléctrica						
Cantidad KWh	17,01	8187	8373	8563	8756	8954
Precio \$	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10
Valor		758,33	798,22	840,16	884,24	930,57
Agua Potable						
Cantidad m3	3	1444	1477	1510	1544	1579
Precio \$	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45
Valor		579,56	610,04	642,09	675,78	711,20
TOTAL		1337,89	1408,27	1482,25	1560,02	1641,77

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

d) Gastos Administrativos

Sueldos a Personal Administrativo

CUADRO N°89 Proyección de Salario Básico Unificado Mensual

Número	Concepto	Meses	2014	2015	2016	2017	2018
1	Gerente General	1	933,43	1024,14	1123,67	1232,88	1352,69
1	Secretaria	1	384,78	422,18	463,21	508,22	557,61
1	Contador	1	438,87	481,53	528,32	579,67	579,67
3			1757,09	1927,85	2115,20	2320,76	2489,97

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Proyección del Gasto Total de Personal Administrativo

CUADRO N°90 Proyección del Gasto Total de Personal Administrativo

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo Básico Unificado	21085,02	1927,85	2115,20	2320,76	2489,97
Aporte Patronal	2635,63	240,98	264,40	290,10	311,25
Fondo de Reserva		160,65	176,27	193,40	207,50
Décimo Tercer Sueldo	1757,09	160,65	176,27	193,40	207,50
Décimo Cuarto Sueldo	954,00	1148,44	1260,05	1382,50	1516,86
TOTAL	26431,73	3638,57	3992,18	4380,16	4733,07

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Suministros y Materiales de Oficina

CUADRO N°91 Suministros y Materiales de Oficina

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Resma de Papel	60	61,75	63,56	65,41	67,32
Papel Fax	24	24,70	25,42	26,16	26,93
Carpetas	10	10,29	10,59	10,90	11,22
Agendas	15	15,44	15,89	16,35	16,83
Grapadora	10	10,29	10,59	10,90	11,22
Grapas	5	5,15	5,30	5,45	5,61
Perforadora	8	8,23	8,47	8,72	8,98
Tinta de Impresora	252	259,36	266,93	274,73	282,75
Marcadores	54	55,58	57,20	58,87	60,59
Esferos	36	37,05	38,13	39,25	40,39
Total	474,00	487,84	502,09	516,75	531,84

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Gastos Generales de Administración

CUADRO N°92 Gastos Generales de Administración

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Teléfono	583,8	600,85	618,39	636,45	655,03
Luz Eléctrica	105,55	108,63	111,80	115,07	118,43
Agua Potable	168,51	173,43	178,49	183,71	189,07
Internet	300	308,76	317,78	327,05	336,60
Total	1157,86	1191,67	1226,47	1262,28	1299,14

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

e) Gastos de Ventas

Proyección de Salario Básico Unificado

CUADRO N°93 Proyección de Salario Básico Unificado Mensual

Número	Concepto	Meses	2014	2015	2016	2017	2018
1	Vendedor/a	1	358,43	393,26	431,48	473,41	519,42

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N°94 Proyección del Gasto Total de Personal de Ventas

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo Básico Unificado	4301,14	4719,14	5177,76	5680,96	6233,05
Aporte Patronal	537,64	589,89	647,22	710,12	779,13
Fondo de Reserva		393,26	431,48	473,41	519,42
Décimo Tercer Sueldo	358,43	393,26	431,48	473,41	519,42
Décimo Cuarto Sueldo	318,00	382,81	420,02	460,83	505,62
TOTAL	5515,21	6478,37	7107,96	7798,74	8556,65

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Gasto Publicidad

CUADRO N°95 Gasto Publicidad

Rubro/Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Spot Publicitario		226	226	452	904	1808
Días		75	75	151	301	603
Precio \$	8	8,23	8,47	8,72	8,98	9,24
Total Publicidad		620,26	638,38	1314,03	2704,81	5567,57

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Movilización y Transporte

CUADRO N°96 Combustible, Lubricantes y Repuestos

Rubro/Año	2014	2015	2016	2017	2018
Combustible	1282,06	1337,96	1396,30	1457,17	1520,71
Lubricante	51,55	58,28	65,49	73,23	81,52
Filtro	4,79	5,41	6,08	6,80	7,57
Neumáticos	328	328	328	328	328
TOTAL	1666,39	1729,65	1795,87	1865,21	1937,80

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.3. Tabla de Amortización del Préstamo

CUADRO N°97 Tabla de Amortización del Préstamo

Rubros	Valor	%
Capital Propio	39202,31	28%
CFN	100000	72%
TOTAL	139202,31	100%

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CUADRO N°98 Tabla de Amortización del Préstamo

Año	Capital	Cuota	Interés	Amortización	Saldo
5	100000	20000	10500	30500	80000
4	80000	20000	8400	28400	60000
3	60000	20000	6300	26300	40000
2	40000	20000	4200	24200	20000
1	20000	20000	2100	22100	0
TOTAL					
		100000	31500	131500	

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Porcentajes de la Depreciación de la Propiedad Planta y Equipo

	Valor Nominal	% de	Total
Edificio y Obras Civiles	49270,7	4%	1970,83
Maquinaria y Equipo	17050,3	20%	3410,06
Vehículo	22690	20%	4538,00
Equipo de Computación	3201,94	33%	1056,64
Muebles y Enseres	2218	10%	221,80
TOTAL	94430,94		11197,33

5.4. Depreciación de la Propiedad Planta y Equipo

CUADRO N°99 Depreciación de la Propiedad Planta y Equipo

Rubro/Año	Val. Activo	2014	2015	2016	2017	2018
Edificio y Obras Civiles	49270,7	1970,83	1970,83	1970,83	1970,83	1970,83
Maquinaria y Equipo	17050,3	3410,06	3410,06	3410,06	3410,06	3410,06
Vehículo	22690	4538,00	4538,00	4538,00	4538,00	4538,00
Equipo de Computación	3201,94	1056,64	1056,64	1056,64	1056,64	1056,64
Muebles y Enseres	2218	221,80	221,80	221,80	221,80	221,80
TOTAL						
	94430,94	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Resumen de los Egresos proyectados

CUADRO N°100 Resumen de los Egresos proyectados

Rubros/Años	2014	2015	2016	2017	2018
Costos de Producción	68736,66	74059,55	78566,76	83365,89	88477,5
Gasto Administrativo	9652,61	7375,53	7502,44	7720,3	7948,69
Gasto de Ventas	7801,87	8846,39	10217,86	12368,75	16062,02
Depreciaciones	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33
Gasto Financiero	10499,99	8400	6300	4200	2100
TOTAL	107888,46	109878,79	113784,39	118852,27	125785,54

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.5. Estado de Situación Inicial Proforma

CUADRO N°101 EMPRESA ECO-MUEBLES RUIZ. S.A

(Expresado en US Dólares)

ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente	18.507,48	Pasivo a Largo Plazo	100.000,00
Propiedad Planta y Equipo	120.694,83	PATRIMONIO	
		Capital Social	39.202,31
TOTAL ACTIVO	139.202,31	TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO	139.202,31

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.6. Estado de Resultados Proyectado

CUADRO N^o102 Estado de Resultados Proyectado

(Expresado en US Dólares)

ACTIVIDADES CONTINUADAS					
Ingresos ordinarios	262.727,00	276.660,00	291.315,00	306.729,00	322.941,00
Coste de producción	93.590,39	100.251,84	106.168,50	112.451,66	119.125,71
BENEFICIO BRUTO	169.136,61	176.408,16	185.146,50	194.277,34	203.815,29
Gastos de Administración	9.652,61	7.375,53	7.502,44	7.720,30	7.948,69
Gastos de ventas	7.801,87	8.846,39	10.217,86	12.368,75	16.062,02
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	151.682,13	160.186,24	167.426,20	174.188,29	179.804,58
Gastos de Depreciación	11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33
Gastos financieros	10.499,99	8.400,00	6.300,00	4.200,00	2.100,00
UTILIDAD EN OPERACIÓN	129.984,81	140.588,91	149.928,87	158.790,96	166.507,25
Participación en los resultados 15%	19.497,72	21.088,34	22.489,33	23.818,64	24.976,09
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	110.487,09	119.500,57	127.439,54	134.972,32	141.531,16
Impuesto sobre ganancias 22%	24.307,16	26.290,13	28.036,70	29.693,91	31.136,86
RESULTADO DEL EJERCICIO	86.179,93	93.210,45	99.402,84	105.278,41	110.394,31

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Las sociedades constituidas en el Ecuador, que obtengan ingresos grabables, están sujetas a la tarifa impositiva del 22% para el periodo 2013 y se encuentra establecido en el Art. 36 y 37 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

5.7. Flujo de Caja Proyectado

CUADRO N°103 Flujo de Caja Proyectado

(Expresado en US Dólares)

VENTAS		262.727,00	276.660,00	291.315,00	306.729,00	322.941,00
INGRESOS POR VENTAS DE ACTIVOS						
COSTOS DE PRODUCCIÓN		93.590,39	100.251,84	106.168,50	112.451,66	119.125,71
GASTOS DE FABRICACIÓN						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		9.652,61	7.375,53	7.502,44	7.720,30	7.948,69
GASTOS DE VENTAS		7.801,87	8.846,39	10.217,86	12.368,75	16.062,02
GASTOS FINANCIEROS		10.499,99	8.400,00	6.300,00	4.200,00	2.100,00
DEPRECIACIÓN		11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33
UTILIDAD		129.984,81	140.588,91	149.928,87	158.790,96	166.507,25
DISTRIBUCIÓN DE UTILIDAD		19.497,72	21.088,34	22.489,33	23.818,64	24.976,09
IMPUESTOS		24.307,16	26.290,13	28.036,70	29.693,91	31.136,86
UTILIDAD NETA		86.179,93	93.210,45	99.402,84	105.278,41	110.394,31
DEPRECIACIONES		11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33	11.197,33
INVERSIÓN INICIAL	39.202,31					
CAPITAL DE TRABAJO						
PRÉSTAMO	100.000,00					
PRÉSTAMO AMORTIZACIÓN		20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
VALOR DE RESCATE						
RECUPERACIÓN						37.461,22
FLUJO DE CAJA	139.202,31	77.377,26	84.407,78	90.600,17	96.475,74	139.052,86

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.8. Evaluación Financiera

CUADRO N°104 Evaluación Financiera

Descripción	Valor	Ponderación	Interés	Tasa de Interés
Capital Propio	39.202,00	28%	11,83%	3,31%
Crédito	100.00,00	72%	10,50%	7,56%
TOTAL	139.202,31	100%		10,87%

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.8.1. Costo Oportunidad

CUADRO N°105 Cálculo de la Tasa de Redescuento

10,87%	Tasa mínima de redescuento
2,92%	Tasa de inflación
13,79%	Tasa de Redescuento

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.8.2. Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

Mediante el VAN se determina el valor presente de los flujos futuros de efectivo y evalúa la inversión de capital utilizado en éste periodo, descontados a la tasa de redescuento del 13,79%.

CUADRO N^o106 Cálculo del Valor Actual Neto

Años	Flujos Netos de Caja	Flujos Netos Actualizados
2014	77.377,26	67.998,62
2015	84.407,78	65.186,24
2016	90.600,17	61.487,84
2017	96.475,74	57.539,37
2018	139.052,86	72.880,88
TOTAL		325.092,95

Σ Flujos Actualizados	325.092,95
Inversión	139.202,31
Van Actualizado 1 Tasa Inferior	
VAN=	185.890,64

El Valor Actual Neto es mayor a cero por lo tanto el proyecto es factible de realizar. Al invertir 139.202,31 USD en 5 años se obtendrá 185.890,64 USD más que la inversión realizada.

5.8.3. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

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

CUADRO N^o107 VAN con Tasa Superior

Años	Flujos Netos de Caja	Flujos Netos Actualizados
2014	77.377,26	49.559,51
2015	84.407,78	34.626,59
2016	90.600,17	23.805,10
2017	96.475,74	16.235,76
2018	139.052,86	14.988,15
TOTAL		139.215,11

∑ Flujos Actualizados	139.215,11
Inversión	139.202,31
Van Actualizado 2 Tasa Superior	
VAN=	12,80

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN1Ti}{VAN1Ti - VAN2Ts} \right)$$

$$TIR = 13,79 + (56,13 - 13,79) \left(\frac{185.890,64}{185.890,64 - 12,80} \right)$$

$$TIR = 13,79 + (42,34) (1)$$

$$TIR = 13,79 + 42,34$$

$$TIR = 56,13$$

La Tasa Interna de Retorno calculada es del 56,13% y es mayor a la tasa del costo de Oportunidad, afirmando la factibilidad del proyecto.

5.8.4. Relación Beneficio - Costo

Esta relación refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los beneficios y costos determinándose, por cada dólar invertido recupero un valor estimado en dólares.

$$\text{CIB} = \frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{CIB} = \frac{185.890,64}{139.202,31}$$

$$\text{CIB} = 1,34$$

El Beneficio- Costo es mayor que uno, por tanto el proyecto si es aceptable.

Por cada dólar invertido se recupera 1,34 USD, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,34 centavos de dólar.

5.8.5. Relación Ingresos – Egresos

$$\text{CIB} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{CIB} = \frac{2.216.888,81}{1.082.086,19}$$

$$\text{CIB} = 2,05$$

CUADRO N^o108 Relación Ingresos – Egresos

Año	Ingresos	Egresos
2014	262727	153555,29
2015	276660	136071,08
2016	291315	141386,14
2017	306729	147938,04
2018	322941	156433,75

Año	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
2014	299031,23	174773,68
2015	358400,25	176274,01
2016	429532,65	208468,53
2017	514754,09	248270,30
2018	616848,90	298804,13
Total	2218567,13	1106590,65

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

La relación Ingresos y Egresos es de 2,05; por lo tanto por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de \$2,05, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 1,05 centavos de dólar respecto al gasto.

5.8.6. Punto de Equilibrio

CUADRO N^o109 Punto de Equilibrio

(Expresado en US Dólares)

INGRESOS					
Ventas	262727	276660	291315	306729	322941
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	9652,61	7375,53	7502,44	7720,30	7948,69
Gasto de Ventas	7801,87	8846,39	10217,86	12368,75	16062,02
Depreciaciones	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33	11197,33
Gasto Financiero	10499,99	8400,00	6300,00	4200,00	2100,00
TOTAL COSTOS FIJOS	39151,80	35819,24	35217,63	35486,38	37308,04
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima Directa	57663,39	60715,83	63926,24	67302,55	70853,07
Mano de Obra Directa	11073,27	13343,72	14640,51	16063,34	17624,43
Costos Indirectos de Fabricación	24853,72	26192,29	27601,75	29085,77	30648,21
TOTAL COSTOS VARIABLES	93590,39	100251,84	106168,50	112451,66	119125,71
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	60816,33	56175,17	55412,49	56026,61	59113,84
PUNTO DE EQUILIBRIO Unid.					
MUEBLES DE SALA	154	90	87	85	87
MUEBLES DE COMEDOR	241	141	136	133	137
MUEBLES DE DORMITORIO	177	103	99	97	100

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

5.8.7. Periodo de Recuperación de la Inversión

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

CUADRO N^o110 Periodo de Recuperación de la Inversión

Años	Flujo Neto Actual	Flujo Neto Acumulado
2014	67.998,62	67.998,62
2015	65.186,24	133.184,86
2016	61.487,84	194.672,70
2017	57.539,37	252.212,07
2018	72.880,88	325.092,95
TOTAL		973.161,20

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

CÁLCULO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
133.184,86	=	\sum 2 Año
139.202,31	=	Inversión
139.202,31 - 133.184,86	=	6017,45
133.18,86/12	=	11.098,74 Mes
6017,45/11.098,74	=	0,5422 0 meses
0,54*30	=	16,2 16 días

FUENTE: Estudio Técnico

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

La inversión inicial que se establece en la Pequeña Empresa, se recuperará en 2 años, y 16 días, de iniciado el periodo de enero, es decir que el negocio es rentable y eficiente, debido a la demanda que este producto precede dentro de la ciudad.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La pequeña empresa productora y comercializadora de muebles ecológicos para el hogar tiene como fin de alcanzar sus objetivos a través de estrategias que le ayuden a ingresar a esta industria, cubriendo las necesidades de los posible clientes, que adquieran muebles para el hogar con elegancia y confort, en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Creando plazas de trabajo y ayudando al crecimiento económico.

6.1. Aspecto Legal de la Pequeña Empresa

Para la creación y funcionamiento de una Pequeña Empresa en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, se debe cumplir con requisitos que son tramitados por la Municipalidad de la Ciudad de Ibarra y el Servicio de Rentas Internas, (SRI).

a) Obtener Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- ✓ Original y copia de la cédula de identidad.
- ✓ Original del último certificado de votación.
- ✓ Original del documento que indique la dirección domiciliaria actual o donde se desarrolle la actividad económica (sea una planilla de agua, luz o teléfono).
- ✓ El documento original de la calificación Artesanal, si es Artesano.

b) Permiso de los Bomberos

- ✓ Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Ibarra.
- ✓ Comprar un formulario de 50 centavos de declaración de Activos Totales en las ventanillas de recaudación del Municipio de Ibarra.
- ✓ Llenarlo registrarlo en las ventanillas municipales.

- ✓ Acudir con este formulario a las oficinas de Recaudación del Cuerpo de Bomberos de Ibarra, para proceder al pago correspondiente.
- ✓ Solicitar la respectiva Inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

c) Cédula de identidad del Representante Legal de la Microempresa.

d) Constitución de la Pequeña Empresa.

- ✓ Mediante una escritura de constitución se legaliza el funcionamiento de la pequeña empresa y debe estar firmado por un notario.
- ✓ Legalmente será reconocida por la Superintendencia de Compañías, se afiliara a la Cámara de Comercio de Ibarra para poder beneficiarse de todas la Leyes creadas a favor.
- ✓ La disolución de la Organización, se practicará con arreglo y de acuerdo a las normas que establezcan en el contrato de constitución.

6.2. Organización de la Pequeña Empresa

Las leyes de la Superintendencia de Compañías distinguen 4 clases de compañías según la titularidad de propiedad de la Pequeña Empresa: Compañía en Nombre Colectivo, Compañía en Comandita Simple y Dividida por Acciones, Compañía de Responsabilidad Limitada y Compañía Anónima.

La Pequeña Empresa se constituirá como Sociedad Anónima con la aportación de los capitales de los socios.

La compañía se constituirá con dos socios, y si durante su existencia jurídica se requiere incremento de capital se considerará la posibilidad de aceptar a nuevos socios, lo que permitirá realizar cambios en la titularidad de las acciones.

6.3. Razón Social

La empresa según su actividad, es una empresa productora y comercializadora de muebles, que se dedicará a la producción de muebles ecológicos para el hogar. Su razón social estará dada por el nombre de "ECO-MUEBLES RUIZ", y quedará legalmente constituida como una empresa de Responsabilidad Limitada.

6.4. Marco Legal

6.4.1. Empresa Personal de Responsabilidad Limitada

Entre las principales características que tiene este tipo de sociedad tenemos la siguiente:

Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar cualquier actividad permitida por la Ley, mediante la creación de una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada; la excepción de las actividades a realizar por este tipo de sociedad, son aquellas constantes en la Ley de Compañías, Art. 147, donde se indica lo siguiente:

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere:

- ✓ Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.
- ✓ Que se exhiba en dinero en efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- ✓ Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La escritura constitutiva de la sociedad anónima deberá contener, los siguientes datos:

- ✓ La parte exhibida del capital social;

- ✓ La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta de las acciones;
- ✓ La participación en las utilidades concedidas a los fundadores;
- ✓ El nombramiento de uno o varios comisarios;
- ✓ Las facultades de la asamblea general y las condiciones para la validez de sus deliberaciones, así como para el ejercicio del derecho de voto, en cuanto las disposiciones legales puedan ser modificadas por la voluntad de los socios.

6.4.2. Tipo de Empresa

De acuerdo al CIU la empresa productora y comercializadora de Muebles para el hogar se ubica en el sector: Fábrica de muebles; Industrias Manufactureras N.C.P (no clasificado precedentemente), exactamente en Fabricación de muebles de madera para el hogar, oficina u otros usos, excepto muebles para medicina.

CUADRO N°111 TIPO DE EMPRESA SECTOR ACTIVIDAD

D 36	FABRICACION DE MUEBLES; INDUSTRIAS MANUFACTURERAS N.C.P.
D 361	FABRICACION DE MUEBLES.
D 3610	FABRICACION DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.
D 3610.0	FABRICACION DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.
D 3610.00	Fabricación de muebles de madera para el hogar, oficina u otros usos: excepto muebles para medicina o afines: muebles de sala, comedor, dormitorio, escritorios, papeleras, etc.
D 3610.01	Fabricación de muebles de metal para el hogar, oficina y otros usos (excepto muebles para medicina o afines): camas, mesas, escritorios, archivadores, sillas, papeleras, etc.
D 3610.02	Fabricación de muebles de materiales plásticos para cualquier uso (excepto muebles para medicina o afines).
D 3610.03	Fabricación de muebles de otros materiales (excepto de cerámica, hormigón o piedra) y para cualquier uso.
D 3610.04	Fabricación de muebles para todo tipo de transporte, de cualquier material.
D 3610.05	Fabricación de todo tipo de colchones: con muelles, rellenos o provistos de algún material de sustentación, colchones de caucho celular o de plástico, sin forro, etc.
D 3610.06	Fabricación de partes y piezas de todo tipo de muebles, de cualquier material.
D 3610.07	Servicios de restauración y reparación de muebles.

FUENTE: SRI datos CIU

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Estrategia Empresarial

Fred Nichols expresa que la estrategia competitiva “es la compleja red de pensamientos, ideas, experiencias, objetivos, experticia, memorias, percepciones y expectativas que proveen una guía general para tomar acciones específicas en la búsqueda de fines particulares”.

La estrategia empresarial de la pequeña empresa es de diferenciación, brindando al cliente atención personalizada en donde el cliente vea la distinción de un mueble nuevo enfocado a la conservación ecológica, elaborados para ofrecer una excelente garantía y sean muebles de calidad.

Estrategia de Crecimiento

Para incrementar el crecimiento de la pequeña empresa es necesario llegar a la fidelización del cliente, mediante la presentación de muebles de calidad e innovadores, sintetizando el enfoque ecológico y sus beneficios, de esta manera se podrán aumentar las ventas.

Estrategia de Competencia

Es importante aplicar estrategias para competir en el mercado de muebles para el hogar, como estar siempre a la moda con los diseños a su vez innovadores de esta manera atraerán a un mayor número de posibles clientes para satisfacer sus gustos y preferencias.

Estrategia Operativa

Que todos los empleados de la empresa estén comprometidos con la misma, es decir que todos vayan hacia una misma dirección para cumplir con los objetivos, es primordial el trabajo en equipo y que el personal se capacite continuamente.

Estrategia de Competitividad

Cada período determinado se debe llevar a cabo el mantenimiento necesario para las maquinas, para que no existan daños en las mismas y parar la producción, así con toda la maquinaria adecuada se podrá cubrir más la demanda insatisfecha.

6.5. Misión

“Elaborar muebles ecológicos innovadores de excelente calidad, con el fin de satisfacer las necesidades de las familias que habitan la ciudad de Ibarra, demostrando principios de honradez y responsabilidad”.

6.6. Visión

“Ser una empresa productora y comercializadora de muebles ecológicos, reconocida en el ámbito nacional, con diseños innovadores que realcen el estilo de vida de las familias, con elegancia y confort, brindando al cliente atención personalizada y productos de calidad”.

6.7. Políticas

Entre las políticas de “ECO-MUEBLES RUIZ”, se pueden mencionar las siguientes:

- ✓ Servicio de calidad siempre oportuno a nuestros clientes
- ✓ Una atención esmerada y personalizada
- ✓ Satisfacción de los requerimientos de nuestros clientes
- ✓ Puntualidad y seriedad en nuestro trabajo
- ✓ Productos de calidad
- ✓ Resguardar con sigilo y confidencialidad todos los trabajos en la empresa realizados, (tanto en su forma, precio y demás detalles que pueden ser exclusivos de cada cliente)
- ✓ Respetar y apoyar a las instituciones y autoridades legítimamente constituidas.
- ✓ Colaborar con las autoridades en la recta aplicación de las normas.

- ✓ Pagar los impuestos y demás gravámenes establecidos en la Ley.
- ✓ Participar activamente en los asuntos gremiales, sectoriales y regionales.
- ✓ Velar por la mejora de la calidad de vida.
- ✓ Utilizar, la tecnología que represente un menor riesgo para el ambiente.
- ✓ Respetar, en todo momento, la dignidad de la persona humana y los derechos que le son inherentes.
- ✓ Reconocer una remuneración adecuada.
- ✓ Velar por la seguridad, física y social de los empleados.
- ✓ Brindar capacitación adecuada.
- ✓ Promover un desarrollo integral
- ✓ Velar por el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa.
- ✓ Abstenerse de utilizar indebidamente información privilegiada.
- ✓ Abstenerse de realizar actos que impliquen conflictos de interés.
- ✓ Fomentar la investigación para el mejoramiento y desarrollo empresarial.

6.8. Objetivos

Los objetivos que persigue la microempresa de producción y comercialización de muebles ecológicos “ECO-MUEBLES RUIZ”, son los siguientes.

6.8.1. Objetivos Generales

- ✓ “ECO-MUEBLES RUIZ”, esta direccionada para proveer y satisfacer la demanda local de muebles ecológicos.
- ✓ Mejorar la calidad de vida de quienes participan directamente con la empresa, fomentando valores con seriedad, calidad, garantía y cumpliendo con todos los compromisos comerciales adquiridos.
- ✓ Buscar el crecimiento personal y grupal de todas las personas en torno a nuestro trabajo, para que de esta manera tengamos un crecimiento y un desarrollo próspero y sostenido en cada una de las actividades que realizamos.

- ✓ Consolidar posicionamiento en el mercado.

6.8.2. Objetivos Específicos

- ✓ Incrementar la rentabilidad de la pequeña empresa.
- ✓ Desarrollar un sistema de información que facilite la toma de decisiones.
- ✓ Desarrollar, implementar y fortalecer la cadena de valores.
- ✓ Incentivar la producción de muebles ecológicos en la Provincia.

6.9. Valores Corporativos

Los Valores Corporativos de la Pequeña Empresa, serán parte integral de la organización, formalizados constantemente con el fin de fortalecer la integridad de los trabajadores, los cuales son:

- a) Respeto.-** Consideramos básico el respeto por nuestros clientes y consumidores para que estos nos acepten y continúen adquiriendo nuestros muebles.
- b) Honestidad.-** Honestidad en las negociaciones con clientes y proveedores de materias primas e insumos.
- c) Responsabilidad.-** Virtud o disposición habitual de asumir las consecuencias de las propias decisiones, respondiendo de ellas, responsabilidad en los despachos a nuestros clientes, entregando producto de calidad.
- d) Equidad.-** Al interior de la empresa se maneja la equidad como base para una relación armoniosa entre todos y se considera indispensable la cooperación para sacar adelante todos nuestros proyectos.
- e) Transparencia.-** Implica asumir y nunca evadir responsabilidades y llamar las cosas por su nombre; es ponerse en evidencia ante sí mismo y ante los demás con sus propios actos, es ser éticos y congruentes con los principios de vida y de realidad.
- f) Solidaridad.-** La empresa siempre mantendrá un profundo sentido de responsabilidad social y entiende la solidaridad, como el primer requisito para poder esperar retribuciones por parte de la sociedad.

6.10. Normas de Seguridad e Higiene en el Trabajo

- ✓ Vestir su uniforme de trabajo convenientemente limpio, es lógico que no se pueda evitar ensuciar, pero siempre tendrá cuidado de mantenerlo con relativa limpieza, sometiéndolo a periódicos lavados.
- ✓ No vestir excesivas ropas cuando se trabaja. Esto resulta incómodo y dificulta las labores.
- ✓ Limpiar esmeradamente sus máquinas y lugar de trabajo cuidando sus herramientas y elementos, disponiendo en forma prolija y en lugares adecuados, según su uso. El estado de conservación de estos será índice elocuente de su prolijidad.
- ✓ Estudiar la planificación correspondiente del trabajo que haya asignado en una máquina y verificar su funcionamiento.
- ✓ Mantener la correcta posición de trabajo, según sea la tarea asignada por el maestro en cada caso.
- ✓ Guardar ordenadamente sus elementos, herramientas y piezas que no estén armadas o usando antes de salir al receso. Al terminar las labores: limpiar la maquinaria y lugar de trabajo, controlar todo cuanto haya empleado, dejando todo preparado para el día siguiente. De esta manera no se provocara pérdida o rotura, evitando inconvenientes para la continuidad de la labor.
- ✓ Tener preparado todos los elementos de aseo personal, para cuando se le autorice irse a higienizar.
- ✓ Tener el overol ceñida la manga. Resulta peligroso que parte de la ropa se encuentre suelta, principalmente cuando se trabaja con maquinaria, pues puede ser tomado por algunas de las partes en movimiento.
- ✓ Usar el cabello y las uñas cortas. El cabello largo a la vez de ser incómodo para el trabajo, por lo general cae sobre la frente limitando la visión, resulta peligroso cuando se trabaja con máquinas como la perforadora, que tiene un husillo de rotación al descubierto. Referente las uñas largas: en cualquier operación, ya sea limpiar, pulir el torno, etc., puede acarrearles malas consecuencias puesto que las mismas estén dispuestas a quebrarse provocando heridas.

- ✓ Cuando se trabaja en máquinas en movimiento, no usar anillos, cinturones, etc. porque puede engancharse en algún mecanismo y ocasionarles accidentes de consideración.
- ✓ Proveerse de antiparras, cuando se trabaja en un amolador o amoladora, para proteger la vista de chispas que este provoca; que puede ocasionar graves trastornos en los ojos e incluso la pérdida de la visión. Lo mismo se hará cuando se trabaja con máquinas que ofrezcan la posibilidad de desprendimiento de partículas metálicas; como cuando se opera con materiales de virutas cortas (bronce, fundición, etc.). La herramienta al cortar produce una lluvia metálica de pequeñas partículas. En estos casos puede sustituirse las antiparras por pantallas protectoras.
- ✓ En operaciones donde se trabaja con acero, hierro o cualquier material que produzca virutas largas, casi siempre a elevada temperatura no debe cometerse la imprudencia de tocarla con la mano, para ello debe utilizarse guantes de cuero o disponer de un gancho para quitarla de la máquina.

6.11. Organigrama Estructural

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella.

De igual manera ayuda a determinar las obligaciones, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

También se requiere que éstos tengan conocimientos de los niveles de relación, autoridad y direccionamiento de la empresa, con el fin de lograr armonía en las actividades que realizarán.

El organigrama estructural propuesto para la microempresa proyecto, tendrá como finalidad representar la estructura administrativa de “ECO-MUEBLES RUIZ”, en este se detallará cada uno de las áreas que formarán la organización y las relaciones que las ligan entre ellas.

GRÁFICO N^o46

Organigrama Estructural “ECO-MUEBLES RUIZ”



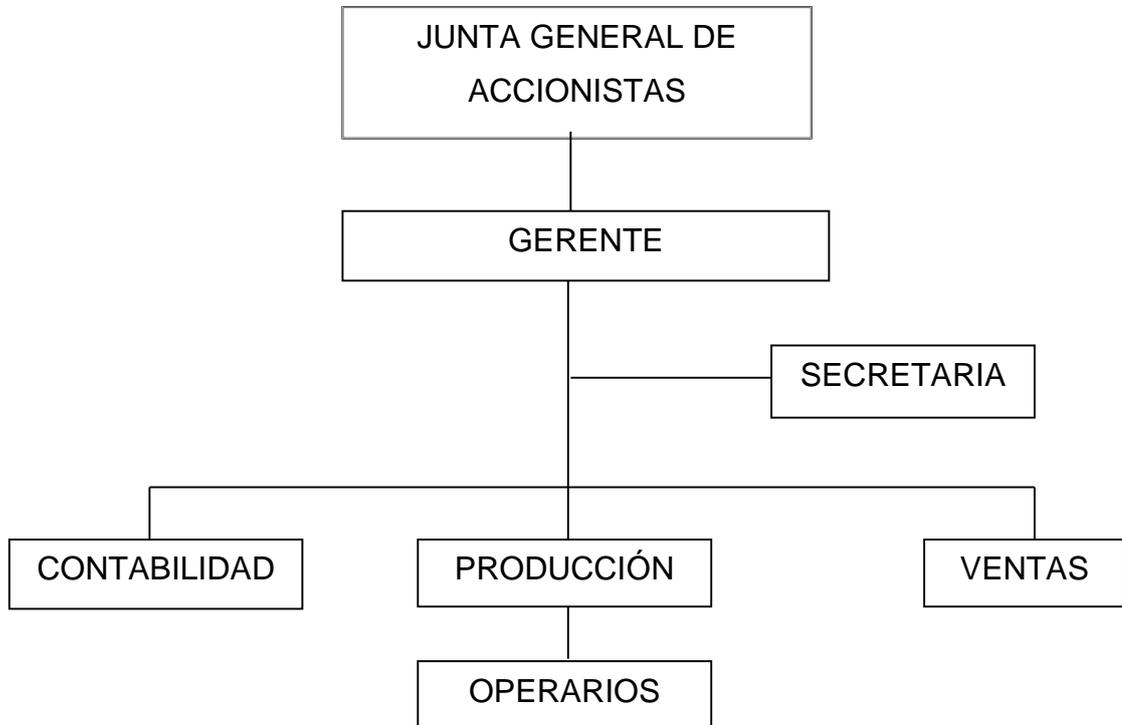
FUENTE: ECO-MUEBLES RUIZ
ELABORADO POR: Autor de la Investigación

6.11.1. Organigrama de Personal

Tienen por objeto indicar, a más de los órganos, las personas que ocupan los diferentes niveles de la organización.

GRÁFICO N^o47

Organigrama de Personal “ECO-MUEBLES RUIZ”



FUENTE: ECO-MUEBLES RUIZ

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

6.12. Orgánico Funcional

6.12.1. Funciones y Descripción del Puesto

a) **Junta General de Accionistas.**- La junta general de accionistas se reunirá en la forma y para los efectos determinados en la Ley de Compañías, dentro de los noventa días siguientes al cierre de cada ejercicio anual, con el fin de conocer y resolver sobre el informe del Directorio relativo a la marcha del negocio, los estados financieros y distribución de utilidades.

Representa la máxima autoridad por esta razón no tiene ninguna dependencia funcional con los otros niveles de la pequeña empresa. Las principales funciones que deben cumplir son:

Funciones:

- ✓ Nombrar y remover al Presidente, Gerente, Directores, cuando la organización así lo requiera.
- ✓ Determinar los lineamientos generales e importantes para el funcionamiento de la Pequeña Empresa.
- ✓ Aprobar los Estados Financieros de la Pequeña Empresa.
- ✓ Resolver la distribución de beneficios sociales.
- ✓ Aprobación de estatutos, modificaciones de contratos sociales, transformación o disolución de la Pequeña Empresa.

b) Gerente General**Perfil:**

- ✓ Ser responsable en sus funciones encomendadas.
- ✓ Creativo, innovador en sus labores y actividades.
- ✓ Estar dispuesto a trabajar bajo presión.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Trabajar y coordinar las actividades en equipo.
- ✓ Tener estabilidad emocional.
- ✓ Ser flexible y a la vez tener seguridad y firmeza.
- ✓ Agilidad para tomar decisiones.

Requerimientos:

- ✓ Profesional en Administración de Empresas, Economía, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.
- ✓ Experiencia en trato al personal y al cliente.
- ✓ Experiencia en la estructuración y función de la empresa.
- ✓ Edad mínima de 25 años.

Funciones:

- ✓ Cumplir y hacer cumplir con las políticas y normas de la empresa.
- ✓ Crear políticas para un mejor control interno de la empresa.

- ✓ Realizar la planificación, organización, coordinación y control, de los procesos administrativos y productivos.
- ✓ Someter a conocimiento y aprobación de la Junta General de Accionistas.
- ✓ Gestionar la concesión de créditos en las instituciones financieras de la localidad.
- ✓ Promover los cursos de capacitación tanto para trabajadores como para la comunidad relacionada con la producción de muebles ecológicos.
- ✓ Velar por el cumplimiento de los objetivos planteados en la empresa.
- ✓ Informar a sus funcionarios sobre las acciones a seguir en la empresa.
- ✓ Realizar estrategias de comercialización con el fin de abrir nuevos mercados.
- ✓ Órgano responsable de los todos los recursos: económicos, materiales, y humano.
- ✓ Aprueba la compra de materia prima, insumos y materiales.

c) Contador

Perfil:

- ✓ Responsable de su trabajo.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Seguridad y firmeza.
- ✓ Ética moral y profesional.

Requerimientos:

- ✓ Título de Contador legalmente autorizado y afiliado al respectivo Colegio Profesional.
- ✓ Experiencia en manejo de sistemas contables.
- ✓ Edad mínima 23 años.
- ✓ Experiencia en cargos similares y trato con el personal.

Funciones:

- ✓ Estar constantemente actualizándose con lo que respecta al Servicio de Rentas Internas y asuntos afines a su cargo.
- ✓ Realizar los pagos autorizados por la gerencia y realizar las retenciones dispuestas por la ley.
- ✓ Tener la documentación del control contable al día.
- ✓ Cumplir con el pago de remuneraciones, servicios, bienes y otros gastos.
- ✓ Estar pendiente e informar a gerencia sobre el vencimiento de documentos.
- ✓ Elaborar Estados Financieros y poner a conocimiento de la gerencia el presupuesto anual.

d) Secretaria**Perfil:**

- ✓ Responsabilidad en las funciones encomendadas.
- ✓ Disposición para trabajar bajo presión.
- ✓ Iniciativa en el trabajo.
- ✓ Buenas relaciones humanas.
- ✓ Estar en capacidad de afrontar dificultades.
- ✓ Sentido de puntualidad, seguridad y firmeza.

Requerimientos:

- ✓ Experiencia en manejo de sistemas contables.
- ✓ Buena presencia.
- ✓ Experiencia en cargos similares.
- ✓ Edad mínima 20 años.

Funciones:

- ✓ Mantener los archivos bajo custodia.
- ✓ Asumir las responsabilidades en el manejo de la información a su cargo.

- ✓ Elaboración y reproducción de los informes relacionados con su área.
- ✓ Coordinar las labores de relaciones públicas y comunicación.
- ✓ Coordinar con la gerencia en las sesiones.
- ✓ Organizar, vigilar y atender los servicios generales y requerimientos de la administración de la pequeña empresa.

e) Jefe de Producción

Perfil:

- ✓ Responsable, puntual, honesto.
- ✓ Trabajo en Equipo.
- ✓ Ética moral y profesional.
- ✓ Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas.

Requerimientos:

- ✓ Experiencia en trato al personal.
- ✓ Tener conocimiento producción y fabricación de muebles.
- ✓ Profesional en cualquier ámbito (necesario).
- ✓ Edad mínima 23 años.

Funciones:

- ✓ Elaboración de muebles ecológicos.
- ✓ Elaboración de órdenes de requisición de materias primas y materiales de aseo.
- ✓ Entrega de productos terminados en el tiempo requerido y de la calidad deseada.
- ✓ Mantenimiento y aseo del área de producción.
- ✓ Aplicar eficientemente cada proceso establecido para la elaboración de muebles ecológicos.
- ✓ Optimizar tiempos y costos en la producción.

Operario:

- ✓ Persona con experiencia en la elaboración de muebles para el hogar

- ✓ Encargado de la elaboración total de los muebles, cortar las piezas para los muebles y realizar la estructura, armando las piezas.

Perfil: Preparación nivel secundario-bachiller.

Experiencia en esta área de producción y fabricación de muebles.

Valores: puntualidad, fidelidad, honradez.

Tapicero:

- ✓ Persona con experiencia en la elaboración de muebles para el hogar.
- ✓ Encargado en tapizar los muebles de acuerdo a los gustos y preferencias del cliente.

Perfil: Preparación nivel secundario-bachiller.

Experiencia de 2 años en esta área de tapicería.

Valores: puntualidad, fidelidad, honradez.

f) Vendedor

Perfil:

- ✓ Responsable, puntual, honesto.
- ✓ Ética moral y profesional.
- ✓ Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas.
- ✓ Trato al cliente.

Requerimientos:

- ✓ Experiencia en trato al personal y al cliente.
- ✓ Tener conocimiento de comercialización.
- ✓ Profesional en especialidades afines a mercadotecnia.
- ✓ Edad mínima 23 años.

Funciones:

- ✓ Ventas directas en la planta de producción
- ✓ Responsable en la venta y promoción del producto de la microempresa.
- ✓ Constatar antes de confirmar una venta si la producción está dentro de las exigencias del cliente.
- ✓ Informar oportunamente a gerencia para la toma de decisiones.
- ✓ Participar en las reuniones y ferias con voz informativa.
- ✓ Verificar los cobros por venta y ayudar a la facturación.
- ✓ Abrir nuevas plazas para el producto.
- ✓ Elaborar informes estadísticos con el fin de realizar análisis profundos de incidencia en el mercado.
- ✓ Dirección, Control y Mejoramiento del servicio al cliente con el fin de mantener la distribución y comercialización del producto elaborado.
- ✓ Mantener un carácter apropiado para la atención al cliente.

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO DE IMPACTOS

Un análisis detallado de este capítulo, nos muestra las condiciones a las cuales están constituidas un conjunto de elementos naturales o inducidos por el hombre, que interactúa en un espacio y tiempo determinado, es decir las condiciones naturales y sociales que afectan al ser humano.

De las variadas metodologías existentes para realizar análisis de impactos, se ha escogido la que más se adapta en contexto de la presente investigación, además tiene la ventaja de que operativamente es de fácil desarrollo y fundamentalmente es efectiva, real y de fácil interpretación.

Se ha determinado una tabla matricial, mediante la cual determinaremos los efectos positivos y negativos del proyecto.

Estas estarán evaluadas de la siguiente manera:

CUADRO N^o112 Tabla Matricial de Valoración de Impactos

Impactos	
Calificación	Magnitud/Importancia
-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

FUENTE: Investigación y Evaluación Ambiental de Proyectos

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

Después de haber realizado la matriz, se procede a realizar los rangos de cada impacto que lo forman, los cuales se determinaran mediante una serie

de indicadores que darán la información a cada una de las áreas seleccionadas.

Se determina el nivel de impacto de área o ámbito matemáticamente, para lo cual se obtiene la sumatoria de los indicadores establecidos y este resultado se lo divide para el número de indicadores.

Bajo cada matriz se realiza un breve análisis de indicador por indicador, en el cual se argumente o se explique las razones por la que se asignó determinado nivel de impacto de cada indicador.

Este resultado se lo realizara mediante la formulación significativa promedio de calificación de la magnitud/importancia:

Datos:

$$IMPACTO = \frac{\sum DE\ MAGNITUD\ /IMPORTANCIA}{\sum TOTAL\ DE\ INDICADORES}$$

7.1. Impacto Económico

7.1.1. Generar y Mejorar el Empleo

Mediante la creación de la pequeña empresa productora y comercializadora de muebles ecológicos, daremos paso al incremento en la economía de la ciudad de Ibarra, mediante la venta de muebles ecológicos, en la cual se generara plazas de empleo, mejorando así la estabilidad humana dentro del sector, disminuyendo la tasa de desempleo que existe en la actualidad.

De acuerdo con las estadísticas brindadas por el Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos (INEC-I), nos da a conocer que la mayor fuente de trabajo se da para la población manufacturera, encargada de las artesanías que se realizan en la ciudad y los trabajos manuales, debido a que para este tipo de trabajo no es necesario un ritmo de estudio específico ya que la mayoría de trabajos se los realiza por experiencia y tradición.

Por lo general estos trabajos son muy solicitados en la ciudad por su facilidad de aceptación de los empleadores y dueños de los negocios, pero en la actualidad se ha visto una disminución de estos empleos debido al avance tecnológico que se ha implantado en los productos manufacturados, haciendo que la mano de obra para estos negocios ya tenga un nivel de estudio medio alto.

7.1.2. Aumentar la Competencia

El aumento de la competencia en la ciudad, hace que se genere una mayor estabilidad en el sector manufacturero, debido a que la mayor parte de la economía se refleja en los sectores comerciales, en especial en la venta de muebles, por lo que la pequeña empresa productora y comercializadora de muebles ecológicos, ingresa al sector comercial de la ciudad de Ibarra promoviendo la competencia ante su producto similar

7.1.3. Cualificación de Trabajadores

Para poder sobre llevar la empresa es necesario que se emita una serie de niveles de calificación para contratar profesionales en el oficio mobiliario, ventas del producto mencionado y que exista una concordancia con la implementación de sistemas medio ambientales ecológicos por lo que hemos visto la necesidad de implementar los siguientes niveles de cualificación de trabajadores:

Nivel 1: Competencia en un conjunto reducido de actividades simples, dentro de procesos normalizados. Conocimientos y capacidades limitados.

Nivel 2: Competencia en actividades determinadas que pueden ejecutarse con autonomía. Capacidad de utilizar instrumentos y técnicas propias. Conocimientos de fundamentos técnicos y científicos de la actividad del proceso.

Nivel 3: Competencia en actividades que requieren dominio de técnicas y se ejecutan con autonomía. Responsabilidad de supervisión de trabajo

técnico y especializado. Comprensión de los fundamentos técnicos y científicos de las actividades del proceso.

Una vez definidas las cualificaciones del sector, es necesario establecer la formación y los sistemas que permitirán la acreditación de las mismas, en este sentido, se ha trabajado recientemente, tanto por parte del Ministerio de Educación, actualizando los ciclos formativos de manera que exista una interrelación entre los mismos y las cualificaciones, permitiendo obtener la certificación de determinadas cualificaciones a través de ellos, y por otro lado el Ministerio de Trabajo, a través del INEM, ha desarrollado los correspondientes certificados de profesionalidad que también permitirán la acreditación de las cualificaciones a través de los cursos de dichos certificados.

7.1.4. Rentabilidad y Creación del Proyecto

El desarrollo del proyecto y el destino empieza en un terreno sin construir y acaba con la gestión del inmueble. El desarrollo del proyecto y el destino une los factores de emplazamiento, idea del proyecto, tiempo y capital. Esto lo conseguimos de forma selectiva, mediante el análisis intensivo del lugar y de las personas que viven en él con su cultura y sus circunstancias económicas y ecológicas. El objeto debe adaptarse al lugar, y no el lugar al objeto.

Solamente cuando se ha asegurado la rentabilidad de un proyecto y con ello las expectativas de un éxito a largo plazo, los proyectos se implementan realmente. Solo de este modo podemos avanzar hacia un futuro de éxito con nuestros socios.

7.1.5. Sostenibilidad de la Economía

Durante mucho tiempo vista como un aspecto secundario del proceso económico, la cuestión de las externalidades económicas – todos aquellos costes o beneficios que, aunque resultantes indirectos de un determinado proceso económico son ‘externos’ al mercado específico en que se da este

proceso - tomó un protagonismo nuevo en la ciencia económica a partir de las discusiones en torno de la sostenibilidad ambiental de la economía.

Dado que las externalidades no entran en el horizonte de cálculo de los distintos actores (al no estar reflejadas en los precios de los bienes y servicios con que esos actores se confrontan en el mercado), el mercado puede mostrar ineficiencias asignaturas, es decir: una utilización no óptima (desde el punto de vista colectivo) de los recursos escasos de que se dispone. Por ello la economía ambiental busca estudiar y valorar (en términos monetarios) las externalidades de carácter ambiental a la vez que, en el campo de la política económica, busca estudiar y proponer las formas más eficientes para internalizarlas, (por medio de políticas fiscales, mercados secundarios de derechos de emisiones, etc.) para lograr que la racionalidad individual (basada en la búsqueda de la eficiencia asignativa al nivel del individuo/empresa) corresponda a los intereses de la colectividad.

7.1.6. Determinar el Producto Interno Bruto

Se determina como la producción máxima que genera la empresa con respecto a la demanda, además se determina la cantidad de materia prima ecológica utilizada en la elaboración de muebles; sin embargo se genera una estadística de crecimiento del uso de productos reciclados para el mejoramiento en la producción.

7.1.7. Establecer Costos de Eco-diseño

Complementariamente, como objetivos específicos del proyecto se encontraron: Desarrollo de capacidad local en eco - diseño. Ejecución de casos exitosos demostrativos que permitan aumentar la producción de la empresa, sin embargo actualmente existe una variación en la aplicación ecológica, la cual no permite determinar los costos de materiales reciclados para poder solventar completamente el proyecto, pero si se establece la

motivación para adoptar nuevas metodologías, a través de la concientización de la comunidad.

CUADRO N^o113 Impacto Económico

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generar y Mejorar el Empleo						x	
Aumentar la Competencia			x				
Cualificación de Trabajadores						x	
Rentabilidad y Creación del Proyecto							x
Sostenibilidad de la Economía						x	
Determinar el Producto Interno Bruto					x		
Establecer Costos de Eco-Diseño					x		
TOTAL			-1		2	4	3

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

$$E = 8$$

$\text{Impacto Económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{8}{7}$$

$$\text{Impacto Económico} = 1,14 \quad \text{Impacto Bajo Positivo}$$

Análisis:

Este impacto económico nos demuestra que existe una baja aceptación en la aplicación del proyecto debido a que existe varias discrepancias dentro de la aplicación ecológica, debido a que en el medio actual no existe la necesidad de implantar una empresa destinada al reciclaje continuo y empresas que se dediquen al desarrollo medio ambiental en un 100%, por la razón de ser un país en vías de desarrollo.

7.2. Impacto Social

7.2.1. Implantar Conocimientos del Medio Ambiente

En la actualidad, los conocimientos sobre el medio ambiente se encuentra generando métodos para integrar conocimientos sobre la conservación ambiental, mediante estudios generados por las municipalidades que las preceden, sin embargo estos métodos son tardíos debido a que no se aplican métodos profundizados que establezcan la información necesaria de un cuidado medio ambiental profundo.

7.2.2. Contribuir al Desarrollo Socio – Económico de la Ciudad

Es de gran ayuda el desarrollo socio – económico ya que impulsa a la sociedad a formar parte del desarrollo empresarial a más de influir a que los microempresarios inviertan, en el mejoramiento de su negocio y a trabajar mejor, para enfrentar a la competencia con productos de calidad, que obliguen a la gente a apreciar los productos nacionales y a tener esperanza en tiempos mejores.

7.2.3. Manejo Adecuado de Productos Reciclables

El manejo de los productos reciclados es un tema de gran importancia dentro del sector empresarial, local y municipal, que permite la intervención principal de las microempresas y pequeñas empresas locales, en la gestión del reciclaje y otras actividades relacionadas, que potencien y fortalezcan la capacidad económica local.

CUADRO N^o114 Impacto Social

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Implantar Conocimientos del Medio Ambiente						x	
Contribuir al Desarrollo Socio-Económico de la Ciudad							x
Manejo Adecuado de Productos Reciclables						x	
TOTAL						4	3

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

$$E = 7$$

$\text{Impacto Económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Impacto Económico} = 2,33$$

Impacto Medio Positivo

Análisis:

El impacto social es uno de los temas más importantes dentro de la aplicación medio ambiental hacia el desarrollo debido a que genera fuentes de información a la ciudadanía y las empresas que la conforman, debido a que el desarrollo se implanta por el conocimiento de los productos que estas ofrecen y los beneficios que poseen.

7.3. Impacto Educativo y Empresarial

7.3.1. Generación de Conocimientos

El tener un negocio implica que como pequeño empresario se tenga la necesidad de capacitarnos para administrar adecuadamente los fondos financieros que ha adquirido, esto se lo logra a partir de acciones de

capacitación que son fundamentales ya que permitirán a los micros emprendedores a conseguir los objetivos propuestos.

7.3.2. Estrategias de Innovación

El proyecto ofrece ideas innovadoras para el sector micro empresarial puesto que se va a tomar los factores importantes que no son considerados por las demás microempresas y pequeñas empresas como fuente principal para la captación de mayores consumidores y distribuidores del producto, como es la publicidad y la calidad que va a tener el producto.

7.3.3. Alianzas Medio Ambientales

Se realizará alianzas estratégicas, con la participación de todas las instituciones públicas y privadas, con la finalidad de incrementar el desarrollo medio ambiental en el sector que la precede.

CUADRO N^o115 Impacto Educativo y Empresarial

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de Conocimientos							x
Estrategias de Innovación							x
Alianzas Medio Ambientales						x	
TOTAL						4	6

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

$$E = 10$$

$\text{Impacto Económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{10}{3}$$

$$\text{Impacto Económico} = 3,33 \qquad \text{Impacto Alto Positivo}$$

7.4. Impacto Ambiental

7.4.1. Manejo Adecuado de Suministros Reciclados

En lo que respecta al impacto ambiental, el proyecto establecerá como política el cuidado y manejo adecuado de suministros reciclados que reformen y no destruyan los suelos que estos productos causen.

A demás establecer un control permanente del tipo de insumos reciclables utilizados en la fase de elaboración del producto, empleando las normas internacionales y leyes aplicadas por la empresa para el manejo eficiente de su materia prima.

7.4.2. Aprovechar Recursos Renovables

La pequeña empresa no generará desperdicios tóxicos, debido a que esta empresa se fundamente en el cuidado medio ambiental buscando el cambio ecológico por encima de los estudios ambientales.

7.4.3. Conservar el Medio Ambiente

Constituir una empresa en la cual se respete las ordenanzas municipales y en sí el medio ambiente, en un enfoque de cambio y desarrollo ante la sociedad empresarial.

CUADRO N^o116 Impacto Ambiental

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo Adecuado de Suministros Reciclad						x	
Aprovechar Recursos Renovables					x		
Conservar el Medio Ambiente						x	
TOTAL					1	4	

ELABORADO POR: Autor de la Investigación

$$E = 5$$

$\text{Impacto Económico} = \frac{E}{\text{Indicadores}}$

$$\text{Impacto Económico} = \frac{5}{3}$$

Impacto Económico = 2

Impacto Medio Positivo

Análisis:

El proyecto generara una demanda de materia prima poco existente dentro del sector, debido a que la pequeña empresa se enfoca en el desarrollo ecológico mas no en la implementación de productos que afecten al medio ambiente por lo que será motivo de intensificar la producción a un nivel ambiental limpio que incurra en un manejo adecuado de los recursos naturales que le preceden.

CONCLUSIONES

- ✓ La producción de Muebles Ecológicos en la ciudad de Ibarra, tiene una aceptable aceptación, debido a su implementación dentro del ámbito ecológico-ambiental, permitiendo contar con una segura comercialización que conlleva a una positiva ejecución del presente proyecto y así dar soluciones a los agravantes problemas medio ambientales.
- ✓ El estudio realizado mediante información fundamentada, dio solución a impulsar el desarrollo empresarial dentro de un conjunto de organismos de producción y comercialización, los cuales se basan en un estatuto escrito que solventa su funcionamiento, por lo que es necesario y fundamental saber temas que ayuden al desarrollo productivo que posee una empresa, mediante un estudio profundo bibliográfico.
- ✓ La demanda de Muebles Ecológicos en el mercado local, tiene un gran potencial en un tiempo determinado, debido a los aspectos que considera su debida importancia en el presente estudio, lo que incide en la búsqueda de nuevas alternativas de conservación medio ambiental, dentro del estudio ecológico, en la aplicación del reciclaje y su debida aplicación dentro de productos de lujo para el hogar, brindando al consumidor la oportunidad de escoger la forma adquisición, dependiendo de las necesidades del mismo.
- ✓ El estudio realizado establece que la producción de muebles ecológicos requiere de procesos muy complejos, como la aplicación de aspectos medio ambientales artesanales y de métodos de eco –diseño, donde la materia prima no se establece en un 100%, debido a su escases haciendo de esta difícil de adquirirla, maquinarias y equipos actuales de fácil manejo, pero a su vez destinados al desarrollo medio ambiental no muy sofisticados, que pueden ser adquiridos fácilmente en el medio y a costos aceptables.
- ✓ La producción de Muebles Ecológicos, conlleva a la búsqueda de una rentabilidad monetaria, también es una actividad que está en armonía

con el medio ambiente en forma natural, que fortalezca al sector empresarial y a la población en el cuidado de la naturaleza, que a lo largo es productivo para la pequeña empresa y los posibles consumidores finales.

- ✓ La estructura orgánica para la conformación de la pequeña empresa es simple, ya que está conformada por el personal administrativo y operativo designado para cada área, acorde a su perfil profesional y capacidad; al incursionar en el proyecto planteado, que permitirá la generación de empleo directo e indirecto, situación que beneficia a las familias de la ciudad de Ibarra como a la comunidad en general, al permitirles integrarse al desarrollo y progreso de la ciudad.
- ✓ Mediante el estudio económico y financiero se ha determinado que es factible la creación de la pequeña empresa Productora y Comercializadora de Muebles Ecológicos en la ciudad de Ibarra, ya que genera rentabilidad garantizando así el éxito en la ejecución de la misma.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda a la ciudadanía y gobiernos municipales del sector impulsar la producción y comercialización de Muebles Ecológicos, debido a su aporte con el medio ambiente y la conservación que esta genera al utilizar materiales enfocados al reciclaje, ya que es una buena alternativa para reactivar la economía de la ciudad y del país.
- ✓ Es conveniente apoyar este tipo de proyectos, debido al alcance ecológico que generan y su aporte con la comunidad, la cual será participe del desarrollo medio ambiental, tomando conciencia del alcance y logros que se puede tener cuando se fomentan los esfuerzos y el arduo trabajo por un mismo fin, mediante el cual se forme personas con carácter emprendedor, que sean capaces de enfrentar dificultades que vayan en contra del desarrollo productivo y comercial.
- ✓ Es importante que el sector micro-empresarial o de la pequeña empresa tenga el suficiente apoyo financiero, que permita el desarrollo en la producción y comercialización de productos innovadores y de consumo masivo, en el cual el financiamiento también cubra gastos para la adquisición de activos fijos, mejoramiento de la tecnología y compras de materia prima, para poder enfocarse al mejoramiento y ser más competitivos; y de esta manera contribuir a la disminución del desempleo y al incremento de ingresos a la ciudad.
- ✓ Se plantea intensificar campañas de difusión dirigidas a la población, sobre las los beneficios de la conservación medio ambiental, y más aún por sus normativas ecológicas de conservación frente al desarrollo del reciclaje; para lograr que el producto sea innovador y forme parte de la cultura del consumidor.

- ✓ A pesar de ser una pequeña empresa se recomienda que posea una organización adecuada en lo que tiene que ver con la documentación contable-financiera, administrativa y de costos como otros aspectos que fundamenten su correcto funcionamiento, con sus respectivas normas, leyes y estatutos, los cuales se establezcan para la toma de decisiones.
- ✓ Debe existir un mayor apoyo por parte de las autoridades locales y nacionales para la creación de proyectos que promuevan el desarrollo y mejoramiento del nivel de vida de la comunidad.
- ✓ Se recomienda seguir realizando investigaciones de mercado permanente las cuales ayuden a identificar gustos y preferencias de los posibles clientes para una mejora continua y eficiente.

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, Germán; año 2001 “Estudio de Mercado”

BACA, Gabriel año 2006 “Estudio Técnico”

BASTOS, Ana, año 2010 “Promoción y Publicidad”

BRAVO, Mercedes, año 2009 “Estudio Financiero”

D’ Alessio, Ipinza Fernando, año 2008 “El proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia”

EMPRESA Y ACTUALIDAD, año 2012 “Comercialización de Productos”

FERNÁNDEZ, V. Ricardo, año 2007 “Manual para elaborar un plan de Mercadotecnia”

FISHER Laura y ESPEJO Jorge, año 2007 “Estudio de Mercado”

GITMAN, Lawrence J. y MCDANIEL Carl D., año 2007 “Mercado Meta”

HERRERO, Julián, año 2002 “Clasificación de las Empresas”

JÁCOME, Walter, año 2005 “Evaluación Financiera”

MONTEROS, Edgar, año 2005 “Clasificación de la Microempresa”

MUEBLES DE DISEÑO, últimas tendencias, año 2007 “Muebles de Diseño”

SOTO, Rogelio “La Pequeña Empresa”

VALENCIA, Joaquín, año 2010 “Administración Pequeñas y Medianas Empresas”

VÁSCONEZ, Arroyo, año 2002 “Estudio Financiero”

ZAPATA, Pedro, año 2008 “Estudio Financiero”

LINKONGRAFÍA

<http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

<http://www.definicionabc.com/>

[http://www.definicion.org/egreso.](http://www.definicion.org/egreso)

<http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s06.htm>

<http://www.gerencie.com/materia-prima.html>

<http://www.eco-finanzas.com/diccionario/>

<http://www.monografias.com/>

<http://pymesfuturo.com/>

<http://www.encyclopediafinanciera.com>

<http://www.eumed.net/>

ANEXOS

ANEXO Nº 1

Identificación de la Población

Proyección Año 2013

Para la proyección de la población se considera solo la Población Económicamente Activa Ocupada del sector Urbano de la ciudad de Ibarra, con una tasa de crecimiento anual del 2,9%.

Proyección Año 2013

Año	Población (PEA Ocupado) Ibarra	Tasa de Crecimiento	Total Población (PEA Ocupado) Ibarra
2010	37519	2,90%	38607
2011	38607	2,90%	39727
2012	39727	2,90%	40879
2013	40879		

Determinación del PEA Ocupado Proyectado al Año 2013

Proyección PEA Ocupado Año 2013	Total
PEA Ocupado Proyectado al Año 2013	40879
(-)Tasa de Desempleo 5,1%	2085
Total PEA Proyectado	38794

Cálculo de la Muestra

Se aplicara la fórmula de la muestra finita por el tamaño de la población a investigar:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times p \times q}$$

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,9 \times 0,1 \times 10821}{0,05^2 (10821 - 1) + 1,96^2 \times 0,9 \times 0,1}$$

$$n = \frac{(3,8416) \times (0,09) \times 9699}{0,0025(9699) + (3,8416) \times (0,09)}$$

$$n = \frac{3353,37}{24,59} = \mathbf{137}$$

ANEXO Nº 2

DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Diseño de la encuesta para consumidores



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE IBARRA

1. ¿Género de la persona encuestada?

() Hombre () Mujer

2. ¿Edad en la que se encuentra la persona encuestada?

25-30 ()

31-36 ()

37-51 ()

52 o más ()

3. ¿Lugar de residencia de la persona encuestada?

Norte ()

Sur ()

Centro ()

4. ¿Cuál es el ingreso promedio actual que usted posee?

600-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201 o más ()

5. ¿A comprado muebles alguna vez?

Si ()

No ()

6. ¿Qué preferencia adoptó al momento de cancelar su compra?

Tarjeta de Crédito ()

Contado ()

7. ¿Qué tipo de mueble considera como el más importante para su hogar?

Muebles de Sala ()

Muebles de Comedor ()

Muebles de Dormitorio ()

8. ¿Cuál es su preferencia en el material del mueble?

Plástico ()

Metal ()

Madera ()

9. ¿Cuál de los siguientes almacenes de muebles es de su preferencia o que ha visitado?

Palacio del Mueble	
El Roble	
Faven Muebles	
Muebles Villareal	
Jama Diseño de Muebles	
Master Muebles	
Distrimuebles Shalom	
AMOBLAR	
MOBLAR	
Muebles Catedral	

10. ¿Si existiera una nueva empresa productora y comercializadora de muebles enfocada al desarrollo ecológico, elaborados con materiales reciclados, estaría dispuesto a comprar?

Si ()

Posiblemente ()

No ()

11. ¿Cómo consideraría la calidad de los muebles enfocados al desarrollo ecológico si su elaboración es artesanal?

Mala ()

Regular ()

Buena ()

12. ¿Qué costo estaría dispuesto a pagar por un juego de muebles ecológico artesanal?

Muebles de Sala

400-550 ()

600-700 ()

750-950 ()

Muebles de Comedor

300-400 ()

450-550 ()

600-700 ()

Muebles de Dormitorio

400-550 ()

600-750 ()

800-900 ()

13. ¿Cuál sería su frecuencia de compra con respecto a muebles ecológicos para el hogar?

Muebles de Sala

3 meses ()

6 meses ()

1 año ()

Muebles de Comedor

3 meses ()

6 meses ()

1 año ()

Muebles de Dormitorio

3 meses ()

6 meses ()

1 año ()

14. ¿Qué medio de publicidad considera el más eficiente ante la competencia?

Televisión ()

Radio ()

Internet ()

Recomendación ()

ANEXO Nº 3

DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Diseño de la entrevista dirigida a las empresas mobiliarias del sector



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ENTREVISTA APLICADA A LA
EMPRESA DE MUEBLES CATEDRAL DE LA CIUDAD DE IBARRA**

- 1. ¿Qué tipo de empresa se considera?**
- 2. ¿Considera usted que los muebles de sala, comedor y dormitorio, son los más cotizados en el mercado?**
- 3. ¿Qué juego de muebles se comercializa más en su negocio?**
- 4. ¿Posee su empresa muebles con precios accesibles?**
- 5. ¿Cuáles serían los costos accesibles de acuerdo a muebles de sala, comedor y dormitorio respectivamente?**
- 6. ¿Cuál sería su frecuencia de venta mensual en juegos de sala, comedor y dormitorio?**
- 7. ¿Cuál sería su producción mensual base con respecto a la elaboración de muebles de sala, comedor y dormitorio?**

8. ¿Qué tipo de publicidad utiliza para promocionar su producto?
9. ¿Afectaría a su negocio la creación de una empresa similar con enfoques ecológicos?

ANEXO Nº 4

Graficas enfocadas a la implantación y desarrollo ecológico a través de la muebles de sala, comedor y dormitorio.



MUEBLES DE COMEDOR ECOLÓGICOS



MUEBLES DE SALA ECOLÓGICOS



MUEBLES DE DORMITORIO ECOLÓGICOS

