



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A**

#### **TRABAJO DE GRADO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES RÚSTICOS DE MADERA PARA EL HOGAR, EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**AUTORA:**

**ESTEVEZ PIAN JESSICA ANDREA**

**DIRECTOR:**

**ING. CARLOS ERNESTO MERIZALDE LEITON**


**Ibarra, Diciembre 2019**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar, en la ciudad de Ibarra, cantón Ibarra, provincia de Imbabura”, está orientado a diagnosticar y evaluar la factibilidad de introducir al mercado un producto de calidad y exclusivo en la línea maderera con estilo rústico, tiene inmerso rescatar el prestigio y acogida de un excelente producto, fruto de las habilidades y experticia del Sr. Uvaldo Paspuel, artesano de renombre de la ciudad de Ibarra que actualmente ya no se encuentra en actividad. El segmento de mercado al cual está dirigido es el de nivel económico alto, y que activamente buscan ser atendidos satisfactoriamente con este tipo de producto. Se realizó una investigación con su respectivo análisis para verificar la zona de influencia del proyecto, las condiciones necesarias en lo que respecta a economía, mercado, rentabilidad, entre otras; existencia de aliados, oponentes, riesgos y tecnología que favorecen la realización de la inversión siendo potencialmente recuperable en un margen de tiempo adecuado. Se descubrió en el estudio que ejecutar este proyecto se convierte en una solución de apoyo ante la problemática de desempleo principalmente en el ámbito artesanal y aumentaría la oferta del producto, se vuelve vínculo, motivación y realidad para mejorar el nivel de preparación y educación de todos los involucrados. Se planteó para la empresa una organización estructural sencilla y flexible con la visión de cumplir objetivos y propósitos, es decir una estructura que se adapte a los cambios del entorno. Los impactos posibles por el desarrollo de las actividades de la empresa de producción de muebles de madera con estilos rústicos, fueron evaluados con un nivel de impacto de medio positivo, lo cual da un horizonte con expectativas favorables en los campos económico, social, ambiental y empresarial; por estas razones se recomienda poner en marcha este proyecto atractivo y de gran contribución para el desarrollo económico de la ciudad de Ibarra y la provincia Imbabura.

## ABSTRACT

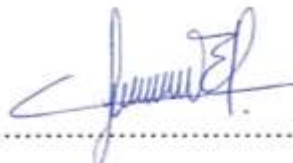
This project by the name: "Feasibility study for the creation of a micro-company for the manufacture and marketing of rustic wood home furniture, in the city of Ibarra; in the province of Imbabura", is aimed at diagnosing and evaluating the feasibility of introducing to the market a product of quality and exclusive in the wood line with rustic style, by recovering the prestige and welcome of an excellent product, fruit of the skills and expertise of Uvaldo Paspuel, renowned craftsman of the city of Ibarra. The market to which it is directed is the high economic level. A research with its respective analysis was carried out to verify the area of influence of the project, the necessary conditions regarding: economy, market, profitability, among others; existence of allies, opponents, risks and technology that favor the realization of the investment. It was discovered in the study that to execute this project becomes a solution of support before the problem of unemployment mainly in the artisan. It was proposed for the company a simple and flexible structural organization with the vision of meeting objectives and purposes, ie a structure that adapts to changes in the environment. The possible impacts for the development of the activities of the company of production of wood furniture with rustic styles were evaluated with a level of impact of a positive medium, which gives a horizon with favorable expectations in the economic, social, environmental and business fields; for these reasons it is recommended to start this attractive project and of great contribution for the economic development of the city of Ibarra and the province Imbabura.

Victor Pochy  




**AUTORÍA**

Yo, **ESTEVEZ PIAN JESSICA ANDREA**, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003234448 declaro bajo juramento que el presente trabajo denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES RÚSTICOS DE MADERA PARA EL HOGAR, EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.



.....  
Estevez Pian Jessica Andrea

C.C. 100323444-8

## CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Trabajo de Grado, presentado por la Señorita Estevez Pian Jessica Andrea, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES RÚSTICOS DE MADERA PARA EL HOGAR, EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido en la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 26 días del mes de octubre del 2019



Ing. Carlos Ernesto Merizalde Leton  
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO  
C.C. 100163565-3



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo de grado a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional para lo cual pongo a disposición la siguiente información:


<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100323444-8		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Estevez Pian Jessica Andrea		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Ibarra, Av. 17 de Julio 2-190 y Luis Fernando Madera		
<b>EMAIL:</b>	jessica.estevez.1109@gmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	-	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0990804113
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES RÚSTICOS DE MADERA PARA EL HOGAR, EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”		
<b>AUTORA:</b>	Estevez Pian Jessica Andrea		
<b>FECHA:</b>	02-12-2019		
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>			
<b>PROGRAMA:</b>	PREGRADO		
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.		
<b>DIRECTOR:</b>	Ing. Carlos Ernesto Merizalde Leiton		

## 2. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 02 días del mes de diciembre de 2019

**AUTORA:**



.....  
Estevez Píran Jessica Andrea

C.C. 100323444-8

Facultado por resolución de Consejo Universitario.....

**DEDICATORIA**

*El esfuerzo enmarcado en este proyecto fruto de exhaustiva y constante labor estudiantil, lo dedico con todo mi amor a mi hija Doménica Julieth, por ser la fuerza, mi inspiración y la voz de aliento para continuar en cada proceso de lucha como estudiante, mujer de trabajo y para ella como la mejor madre del mundo.*

*A mis padres, mi hermana Elizabeth, a mi esposo y su familia, por brindarme su apoyo incondicional, con su tiempo y motivación a que cada día retome confianza en mí misma para culminar mi carrera y alcanzar la meta con éxito y gran satisfacción.*

*A mis compañeros y docentes de la Universidad Técnica del Norte que han visto y reconocido mi esfuerzo y fueron pilar de apoyo para asumir triunfos y desaciertos dentro de mi formación profesional.*

*Jessica Andrea Estevez Pian*



## AGRADECIMIENTO

*Agradezco a la Universidad Técnica del Norte y todos quienes la conforman por abrirme las puertas para que pueda dar inicio a mi formación profesional y personal.*

*Al Sr. Uvaldo Paspuel por su apoyo moral y de conocimiento; y por su confianza al compartir su valiosa experticia como artesano; convirtiéndose en un ente fundamental para el exitoso desarrollo de este trabajo.*

*A mi hija Dome, mi más grande y sincero agradecimiento por nuestro valioso tiempo de Madre-Hija puesto en sacrificio, por su valentía y su comprensión durante este caminar, convirtiéndose en heroína de este sueño que pude hacerlo realidad.*

*Con admiración agradezco al Ing. Carlos Merizalde quien, como docente y director de tesis, a lo largo de este periodo ha puesto a prueba mis aptitudes; su paciencia y capacidad fueron el complemento para que el desarrollo de este proyecto llegue a feliz término.*

*A mi familia, amigos de la UEFLIC, amigas de la UTN y a todos quienes contribuyeron para que pueda culminar con éxito mis estudios y este trabajo.*

*Jessica Andrea Estevez Pian*

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
AUTORÍA .....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vi
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA .....	vi
2. CONSTANCIAS .....	vii
DEDICATORIA .....	viii
AGRADECIMIENTO .....	ix
ÍNDICE GENERAL .....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xvii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xxi
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO .....	xxiii
JUSTIFICACIÓN .....	xxv
OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	xxvi
OBJETIVO GENERAL .....	xxvi
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	xxvi
CAPÍTULO I .....	28
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	28
1.1. Antecedentes .....	28
1.2. Objetivos del diagnóstico situacional .....	29
1.2.1. Objetivo general .....	29
1.2.2. Objetivos específicos .....	29
1.3. Variables diagnósticas .....	30
1.4. Indicadores .....	30
1.4.1. Normativa Legal .....	30
1.4.2. Aspectos económicos .....	30
1.5. Matriz de relación diagnóstica .....	32
1.6. Metodología .....	34
1.6.1. Identificación del marco legal .....	34
1.6.2. Caracterización del entorno económico .....	34
1.6.3. Estudio del aspecto social .....	34

1.6.4. Identificación del aspecto tecnológico .....	35
1.7. Desarrollo de la matriz diagnóstica .....	35
1.7.1. Identificación del marco legal .....	35
1.7.2. Caracterización del sector económico de Ibarra .....	44
1.7.3. Factores Sociales .....	52
1.7.4. Tradición y preferencias .....	58
1.7.5. Aspectos tecnológicos .....	58
1.7.6. Proveedores .....	64
1.7.7. Softwares contables .....	66
1.8. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos .....	67
1.9. Identificación de la oportunidad de inversión .....	68
CAPÍTULO II .....	70
2. MARCO TEÓRICO .....	70
2.1. Objetivo General .....	70
2.2. Objetivos específicos .....	70
2.3. La empresa .....	70
2.4. La microempresa .....	71
2.4.1. La microempresa en el Ecuador .....	72
2.4.2. La microempresa en Imbabura .....	72
2.5. Producción .....	73
2.5.1. Producto .....	73
2.5.2. Procesos de producción .....	74
2.5.3. Recursos y factores productivos .....	74
2.5.4. Elementos de la producción .....	74
2.6. Estudio de factibilidad .....	75
2.7. Proyectos de inversión .....	75
2.8. Factibilidad de un proyecto .....	75
2.9. Viabilidad de un proyecto .....	76
2.10. Inversión .....	76
2.11. Evaluación de proyectos .....	76
2.12. Riesgos .....	77
2.13. Impactos .....	77
2.14. Estudio de mercado .....	77
2.14.1. Segmento de mercado .....	78

2.14.2. Demanda .....	78
2.14.3. Oferta .....	79
2.14.4. Precio .....	79
2.14.5. Comercialización .....	80
2.14.6. Publicidad .....	80
2.15. Estudio Técnico .....	80
2.15.1. Localización .....	81
2.15.2. Tamaño del proyecto .....	82
2.15.3. Procesos de fabricación .....	83
2.15.4. Distribución de la Propiedad, planta y equipo .....	84
2.16. Estudio Económico-Financiero .....	84
2.16.1. Costos .....	84
2.16.2. Gastos .....	85
2.16.3. Depreciaciones .....	86
2.16.4. Estados de Situación Financiera .....	86
2.16.5. Fuentes de financiamiento .....	87
2.16.6. Indicadores financieros .....	87
2.16.7. Valor actual neto – VAN .....	87
2.16.8. Tasa interna de retorno – TIR .....	88
2.16.9. Costo beneficio .....	88
2.16.10. Periodo de recuperación de la inversión .....	89
2.16.11. Punto de equilibrio .....	89
2.17. Estructura organizacional .....	89
2.17.1. Misión de una organización .....	90
2.17.2. Visión de una organización .....	90
2.17.3. Principios y valores .....	90
2.17.4. Políticas .....	91
2.17.5. Organigrama estructural .....	91
2.17.6. Funciones .....	91
2.17.7. Base legal .....	92
2.18. Impactos .....	92
2.19. Factores ambientales .....	92
2.20. Los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDyOT) .....	93
2.21. La madera para muebles .....	93

2.21.1. El cucharillo.....	93
2.21.2. El tangaré.....	94
2.21.3. El Seique.....	95
2.21.4. La madera de laurel .....	95
2.22. Los muebles rústicos de madera.....	96
CAPÍTULO III.....	97
3. ESTUDIO DE MERCADO .....	97
3.1. Introducción .....	97
3.2. Objetivos del estudio de mercado .....	97
3.2.1. Objetivo general .....	97
3.2.2. Objetivos específicos.....	98
3.2.3. Variables e Indicadores .....	98
3.3. Matriz de relación de variables e indicadores del estudio de mercado .....	99
3.4. Metodología para desarrollar el estudio de mercado .....	100
3.5. Desarrollo de la matriz de estudio de mercado .....	100
3.5.1. Caracterización de los productos a ofrecer.....	100
3.5.2. Análisis de la oferta .....	126
3.5.3. Análisis de la demanda .....	127
3.6. Resultados, análisis e interpretación de la encuesta a familias de Ibarra.....	129
3.6.1. Determinación del mercado demandante .....	142
3.6.2. Demanda actual .....	144
3.6.3. Proyección de la demanda .....	145
3.6.4. Balance oferta - demanda .....	146
3.6.5. Participación en el mercado.....	146
3.6.6. Mercado meta .....	147
3.6.7. Segmentación del mercado .....	147
3.6.8. Análisis y determinación de precios .....	148
3.6.9. Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto .....	149
3.7. Conclusiones del estudio de mercado .....	150
CAPÍTULO IV.....	151
4. ESTUDIO TÉCNICO .....	151
4.1. Introducción .....	151
4.2. Objetivo general .....	151
4.3. Objetivos específicos.....	152

4.4. Localización del proyecto .....	152
4.4.1. Macro localización .....	152
4.4.2. Micro localización .....	153
4.5. Tamaño del proyecto .....	155
4.5.1. Capacidad instalada y operativa .....	155
4.6. Ingeniería del proyecto.....	155
4.6.1. Caracterización del producto .....	155
4.6.2. Maquinaria y equipos .....	157
4.6.3. Infraestructura.....	162
4.7. Presupuesto técnico .....	162
4.7.1. Inversiones Fijas .....	162
4.7.2. Inversiones diferidas.....	163
4.7.3. Capital de trabajo inicial.....	163
4.7.4. Inversiones totales .....	164
4.7.5. Financiamiento .....	165
4.7.6. Talento Humano .....	165
4.8. Operación del proyecto .....	165
4.8.1. Diagrama de procesos.....	165
4.8.2. Descripción de los subprocesos .....	166
CAPÍTULO V .....	169
5. EVALUACIÓN ECONÓMICA .....	169
5.1. Introducción .....	169
5.2. Objetivo General .....	169
5.3. Objetivos Específicos .....	169
5.4. Determinación de los ingresos proyectados .....	170
5.5. Determinación de egresos proyectados .....	172
5.5.1. Costos de producción.....	172
5.5.2. Materia prima directa.....	172
5.5.3. Costos indirectos de fabricación.....	173
5.5.4. Gastos financieros.....	179
5.5.5. Depreciación .....	180
5.5.6. Costos de producción y gasto .....	182
5.5.7. Estado de Resultados Integral.....	182
5.5.8. Evaluación financiera .....	186

5.5.9. Costo de oportunidad.....	186
5.5.10. Cálculo del VAN Y TIR.....	187
5.5.11. Valor actual neto – VAN.....	188
CAPÍTULO VI.....	194
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	194
6.1. Introducción.....	194
6.2. Objetivo General.....	194
6.3. Objetivos específicos.....	194
6.4. La empresa.....	195
6.4.1. Nombre o razón social.....	195
6.4.2. Logotipo de la empresa.....	195
6.4.3. Tipo de empresa.....	195
6.4.4. Requisitos legales para su funcionamiento.....	196
6.4.5. Filosofía empresarial.....	197
6.4.6. Principios y valores.....	197
6.4.7. Estrategias.....	199
6.5. Administración y planificación de la empresa.....	201
6.5.1. Organigrama estructural.....	202
6.5.2. Manual de funciones.....	202
CAPÍTULO VII.....	208
7. IMPACTOS.....	208
7.1. Introducción.....	208
7.2. Objetivos.....	208
7.2.1. Objetivo general.....	208
7.2.2. Objetivos específicos.....	208
7.3. Análisis de impactos.....	209
7.3.1. Impacto económico.....	209
7.3.2. Impacto social.....	211
7.3.3. Impacto empresarial.....	212
7.3.4. Impacto ambiental.....	213
7.3.5. Impacto general.....	214
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	215
CONCLUSIONES.....	215
RECOMENDACIONES.....	217

BIBLIOGRAFÍA .....	218
ANEXOS .....	224
ANEXO 1.....	225
ANEXO 2.....	227
ANEXO 3.....	230
ANEXO 4.....	231
ANEXO 5.....	233
ANEXO 6.....	236
ANEXO 7.....	237
ANEXO 8.....	240
ANEXO 9.....	242
ANEXO 10.....	243



## ÍNDICE DE TABLAS

1.	Matriz de relación diagnóstica.....	32
2.	Nivel de Instrucción .....	53
3.	Calificación artesanal .....	54
4.	Estabilidad laboral .....	56
5.	Población económicamente activa de la ciudad de Ibarra.....	57
6.	Maquinaria para fabricación de muebles.....	59
7.	Matriz AOOR – Aliados, oponentes, oportunidades y riesgos .....	68
8.	VARIABLES e indicadores – Estudio de mercado.....	98
9.	Matriz de relación del estudio de mercado.....	99
10.	Ficha descriptiva – Juego de sala ROMELIA .....	102
11.	Ficha descriptiva – Juego de sala JESSY .....	103
12.	Ficha descriptiva – Juego de sala UVALDO .....	104
13.	Ficha descriptiva – Juego de sala DOME.....	105
14.	Ficha descriptiva – Juego de sala LINE .....	106
15.	Ficha descriptiva – Juego de comedor JESSY .....	107
16.	Ficha descriptiva – Juego de comedor UVALDO.....	108
17.	Ficha descriptiva – Juego de comedor GULFRAN.....	109
18.	Ficha descriptiva – Juego de comedor CAMPESTRE.....	110
19.	Ficha descriptiva – Juego de comedor JESSILU .....	111
20.	Ficha descriptiva – Juego de dormitorio UVALDO.....	112
21.	Ficha descriptiva – Juego de dormitorio PAZ.....	113
22.	Ficha descriptiva – Juego de dormitorio ROMELIA .....	114
23.	Ficha descriptiva – Juego de dormitorio JESSY .....	115
24.	Ficha descriptiva – Juego de dormitorio DOME.....	116
25.	Ficha descriptiva – Cocina rústica JESSILU.....	117
26.	Ficha descriptiva – Cocina rústica CAMPESTRE .....	118
27.	Ficha descriptiva – Cocina rústica JESSY .....	119
28.	Ficha descriptiva – Closet DOME.....	120
29.	Ficha descriptiva – Closet JESSY .....	121
30.	Ficha descriptiva – Closet LINE .....	122
31.	Ficha descriptiva – Puerta PR-01 .....	123
32.	Ficha descriptiva – Puerta PR-02 .....	124

33.	Ficha descriptiva – Ventanal VR-01 .....	125
34.	Ficha descriptiva – Ventanal VR-2 .....	126
35.	Diseños ofertados por empresas relacionadas - Ibarra .....	126
36.	Proyección de la oferta a 5 años .....	127
37.	Conocimiento sobre muebles rústicos de madera .....	132
38.	Preferencia de observar un catálogo de muebles rústicos de madera a ser elaborados	133
39.	Preferencia de producto a adquirir .....	134
40.	Probabilidad de adquirir un mueble rústico.....	135
41.	Factores de compra.....	136
42.	Forma de pago .....	137
43.	Medios publicitarios .....	138
44.	Tipo de madera de preferencia .....	139
45.	Calidad del producto y servicio ofertado.....	140
46.	Servicios complementarios.....	141
47.	Procedencia de los clientes potenciales .....	142
48.	Ciudad de procedencia de los clientes potenciales .....	143
49.	Proyección de la demanda a cinco años .....	145
50.	Balance oferta - demanda .....	146
51.	Segmentación geográfica.....	147
52.	Segmentación del mercado por nivel socio económico .....	148
53.	Costo, precio de venta y utilidad de muebles rústicos.....	149
54.	Evaluación cuantitativa para micro localización de la microempresa.....	154
55.	Capacidad instalada y operativa anual .....	155
56.	Tasación de maquinaria – Factor de obsolescencia.....	158
57.	Tasación de maquinaria – Factor de mantenimiento .....	158
58.	Tasación de maquinaria – Valor residual .....	159
59.	Maquinaria y equipo para área de producción .....	159
60.	Vehículo .....	160
61.	Equipo de seguridad y salud ocupacional para producción.....	161
62.	Muebles y enseres del área de producción .....	161
63.	Muebles y enseres par el área administrativa .....	161
64.	Equipos informáticos.....	162
65.	Inversiones fijas.....	163
66.	Inversiones diferidas.....	163

67.	Capital de trabajo inicial.....	164
68.	Inversiones totales .....	164
69.	Talento humano para operatividad de la microempresa.....	165
70.	Precio de venta promedio .....	170
71.	Ingreso por contrato.....	171
72.	Proyección de ingresos a 5 años .....	171
73.	Consolidación de ingresos.....	172
74.	Costos de materia prima proyectados.....	172
75.	Consolidación de costos de MP.....	173
76.	Costos indirectos de fabricación proyectados .....	173
77.	Otros insumos proyectados.....	174
78.	Consolidación materiales indirectos de fabricación.....	174
79.	Gastos proyectados .....	175
80.	Proyección de Remuneraciones administrativas .....	176
81.	Proyección de remuneraciones de ventas .....	177
82.	Proyección de Sueldos Mano de obra .....	178
83.	Consolidación egresos de personal.....	179
84.	Gasto financiero - Préstamo .....	179
85.	Interés anual al crédito financiero .....	179
86.	Tabla de seguro de desgravamen.....	180
87.	Activos fijos de la microempresa .....	181
88.	Resumen depreciación.....	181
89.	Consolidación Depreciación – Saldo en libros.....	181
90.	Estado de Resultado Integral.....	182
91.	Presupuesto de egresos proyectado a 5 años .....	184
92.	Flujo neto de efectivo .....	185
93.	Inversiones totales .....	186
94.	Capital (K).....	186
95.	Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio .....	187
96.	VAN - Flujos netos actualizados.....	188
97.	TIR – Flujos netos actualizados .....	189
98.	Beneficio Costo (USD).....	190
99.	Período de recuperación de la inversión –Flujos actualizados.....	191
100.	Proyección para el punto de equilibrio (USD) .....	191

101. Punto de equilibrio al primer año (USD) .....	192
102. Punto de equilibrio por producto en el primer año (USD) .....	192
103. Resumen de la inversión.....	193
104. Funciones y requerimientos - Gerente.....	203
105. Funciones y requerimientos - Contadora.....	204
106. Funciones y requerimientos – Jefe de producción .....	205
107. Funciones y requerimientos - Vendedora.....	206
108. Funciones y requerimientos - Operario .....	207
109. Valoración de impactos .....	209
110. Valoración del Impacto económico.....	209
111. Valoración Impacto Social .....	211
112. Valoración del Impacto empresarial.....	212
113. Valoración del Impacto ambiental.....	213
114. Valoración del Impacto en general.....	214

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Objetivos de desarrollo sostenible - ODSs .....	36
Figura 2 Ejes de Objetivos de desarrollo. ....	40
Figura 3 Valor agregado bruto del sector manufacturero .....	45
Figura 4 Microempresas, empresas y talleres fabricantes y comercializadores de muebles - Ibarra .....	47
Figura 5 Ruta de Observación – Empresas y microempresas de actividad artesanal relacionadas.....	48
Figura 6 Entidades financieras – Ibarra .....	50
Figura 7 Ruta de observación – Entidades Financieras posicionadas en Ibarra .....	51
Figura 8 Nivel de instrucción.....	53
Figura 9 Calificación artesanal .....	54
Figura 10 Estabilidad laboral .....	56
Figura 11 Población económicamente activa por actividad - Ibarra.....	57
Figura 12 Empresas proveedores – Ibarra .....	65
Figura 13 Ruta de observación .....	65
Figura 14 Árbol Cucharillo.....	94
Figura 15 Madera Tangaré.....	94
Figura 16 Árbol y tablón Seique.....	95
Figura 17 Tablones de laurel.....	96
Figura 18 Rutas de aplicación de encuesta a familias de Ibarra .....	131
Figura 19 Conocimiento sobre muebles rústicos de madera .....	132
Figura 20 Preferencia de observar un catálogo de muebles rústicos de madera a ser elaborados .....	133
Figura 21 Preferencia de producto a adquirir .....	134
Figura 22 Probabilidad de adquirir un mueble rústico.....	135
Figura 23 Factores de compra.....	136
Figura 24 Forma de pago .....	137
Figura 25 Medios Publicitarios .....	138
Figura 26 Tipo de madera de preferencia .....	139
Figura 27 Calidad del producto y servicio ofertado.....	140
Figura 28 Servicios complementarios.....	141
Figura 29 Procedencia de los clientes potenciales .....	143

Figura 30 Ciudad de procedencia de clientes potenciales .....	144
Figura 31 Segmentación del mercado según el género.....	148
Figura 32 Macro localización de la microempresa .....	152
Figura 33 Flujograma del proceso de fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera.....	166
Figura 34 Flujograma del proceso de fabricación de un juego de comedor .....	168
Figura 35 Logotipo de la microempresa .....	195
Figura 36 Organigrama estructural de RUSTI MUEBLES .....	202

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El mercado dedicado a la fabricación y comercialización de muebles ha sufrido cambios tanto, positivos como negativos; por ejemplo, el dinamismo y crecimiento del sector de la construcción en la última década hace visualizar la necesidad de adquirir el mobiliario para entregar su producto final; pero ante esta gran oferta, se presenta trabas que no permiten aprovecharla, debido a que empresas fabricantes de muebles ya existentes no se adaptan a los requerimientos acorde al gusto del cliente, en vista que se han acogido a una sola línea modelo, un solo estilo y en materiales que no garantiza calidad del producto.

Ecuador es productor y trabajador de madera, exporta esta materia prima junto con listonados; fue el primer exportador de balsa a nivel mundial y de contrachapados en Sudamérica. Una de las importantes razones para realizar este estudio de factibilidad e impulsar su implementación en la provincia de Imbabura, es el aprovechamiento de materias primas abundantes en medio regional.

Otra problemática a la cual se pretende dar solución con este estudio es la desorganización de este sector microempresarial. Los talleres no cuentan con un plan de trabajo; hacer muebles estandarizados puede causar malestar o inconvenientes tanto en el fabricante como en el cliente. Esta actividad sostiene a artesanos que trabajan de forma empírica con un forjado desperdicio de materiales, pérdidas económicas, con una deficiente capacidad instalada o a la vez laborar con diseños de planta y equipos sobre dimensionados, situaciones que no les accede un verdadero desarrollo socio-económico. Se agrega que existe bajo porcentaje de mano de obra especializada en este tipo de mueble; pero concurre el personal dispuesto a una capacitación para aprender de este arte. Este antecedente es un problema que necesita de la atención de todos: entidades públicas y privadas, es especial las universidades con proyectos de investigación e inversión que colaboren en resolver este problema.

La microempresa visionada a fabricar muebles rústicos de madera para el hogar, se acoge a la existencia de su demanda. Su segmento de mercado no está limitado solo a personas que sostengan gustos rústicos, clásicos al momento de amoblar su casa, sino que, se hará una efusiva y directa relación de la necesidad – gustos o preferencias y el ambiente para el cual el cliente va a adquirir un mueble; también es clave mencionar que otro segmento fuerte es la población de nivel económico alto; entonces, la relación antes mencionada se presenta cuando existe un cliente que gusta de modelos lineales sofisticados para su casa ubicada dentro la ciudad; pero a la vez tiene la capacidad de poseer una hacienda o finca en las afueras y para ello se ve en la necesidad y deseo de amoblarla con muebles de madera en diseño rústicos.

El estudiar la factibilidad de este proyecto e impulsar su implementación obliga a realizar una investigación responsable y un análisis veraz para alcanzar el objetivo de crear una microempresa fabricante y comercializadora de muebles rústicos de madera para el hogar que se adapte a los requerimientos, satisfaga las necesidades y brinde calidad de producto y servicio a sus clientes. Además, ser una posible solución a la problemática existente en este tipo de mercado.



## JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de grado puede ser justificado desde las siguientes perspectivas:

**Desde el enfoque académico.** Esta es una gran oportunidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en el proceso de formación profesional y tiene íntima relación con el proceso de investigación para conocer las oportunidades que presenta el entorno y la función de vinculación con la comunidad particularmente fuerte en la Universidad Técnica del Norte.

**Desde el desarrollo del espíritu emprendedor.** Este proyecto es fruto de querer alcanzar la visión de fomentar el desarrollo económico de la familia, la ciudad y el país y potenciar el sector emprendedor y tradicional como fuente primordial, en función a objetivos y buenas políticas que permitan colaborar en la erradicación de ciertas problemáticas, se habla de generar fuentes de empleo ante la pobreza y desigualdad, así también el ser parte del cambio de la matriz productiva, con el propósito de mejorar el sistema económico.

**Desde el enfoque del aprovechamiento de oportunidades e identificación de aliados estratégicos.** Como oportunidad a aprovechar está el Sr. Uvaldo Paspuel artesano de renombre y gran experiencia en la fabricación de muebles rústicos de madera, quien con su conocimiento y habilidad se dispone a ser parte fundamental del mismo, es vínculo de contacto con la demanda existente que tiene latente el deseo de ser satisfecho. La existencia de una cantidad favorable de proveedores de materia prima al alcance tanto en número, variedad y ubicación hace que esta propuesta se justifique.

Finalmente, con el presente trabajo de grado, se está cumpliendo con lo que orienta la universidad técnica desde su visión y misión institucionales, el formar nuevos profesionales con criterio de responsabilidad social, emprendedores y capaces de tomar decisiones para el desarrollo familiar local y nacional

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar, en la ciudad de Ibarra, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Desarrollar un diagnóstico situacional que permita obtener una matriz PEST + AOOR, para la creación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra.
- Sustentar las bases teóricas suficientes y pertinentes para la investigación y desarrollo del presente trabajo.
- Identificar los potenciales clientes y demás aspectos a través de un estudio del mercado dedicado a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra.
- Determinar la capacidad productiva mediante un estudio técnico, para establecer el nivel óptimo de actividad que puede alcanzar la microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra.
- Realizar un estudio financiero con el propósito de conocer si el proyecto enfocado a crear una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra, será sustentable, viable y rentable en el tiempo.
- Elaborar una estructura organizacional y funcional para la microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos para el hogar en la ciudad de Ibarra.

- Evaluar los impactos que generará la implementación de este tipo de unidad productiva en la ciudad de Ibarra.

## CAPÍTULO I

### 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

#### 1.1. Antecedentes

*Según el informe del Consejo Internacional de las Maderas Tropicales (2014), la actividad maderera del Ecuador, surge hace siete décadas. Las actividades forestales están aportando con alrededor de 235000 puestos de trabajo directo y miles de puestos indirectos en labores del bosque, de gran y pequeña industria, carpintería y artesanía de la madera. En actividades de forestación y reforestación trabajan unos 2500 trabajadores, y en labores de apeo, aserrado, troceado y extracción manual otras 20000 personas. Este sector, en el año 2018, aportó al PIB un 3,2 %.([https://www.itto.int/es/council\\_committees/documents/](https://www.itto.int/es/council_committees/documents/))*

De acuerdo a un artículo de una de las agencias de información mundial Agence France Presse. AFP, (2019), publicado en la Revista Vistazo, el Banco Central del Ecuador informó que en el año 2018 el PIB del Ecuador, fue de 108.398 millones de dólares.

La madera ha sido de gran aceptación por los consumidores debido a las cualidades de durabilidad y elegancia. Tomando en cuenta condiciones de manejo sostenible, los bosques se convierten en un recurso renovable, esto posibilita que el producto tenga una presencia a largo plazo en el mercado.

En los últimos años en el Ecuador existen avances en la explotación de madera, lo que le convierte en fuente de ingresos para el país, pero es necesario que la explotación de los árboles se lo realice mediante un programa de producción organizado, que permita la sostenibilidad de la madera. En ese sentido es indispensable la aplicación de normas y leyes para el manejo sostenible de los bosques, con lo cual se asegura el abastecimiento de materia prima a largo plazo.

El sector de la construcción y el de acabados de madera, en los últimos años han tenido un desarrollo importante, motivado por las necesidades de los pobladores de contar con vivienda propia. La vivienda se va constituyendo en una de las necesidades básicas y trascendentales del ciudadano ecuatoriano.

El crecimiento del sector de la construcción, amplía el desarrollo de microempresas que se dedican a la fabricación y comercialización de muebles de madera, debido a que, si existe una construcción de una vivienda, surge la necesidad de amoblarla, y la población tiene la tendencia a adquirir muebles de madera acordes a gustos y preferencias. Lo anterior se demuestra en un estudio realizado por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Vivienda del Ecuador, publicado en la Unidad Digital de Pública FM, (2019), en el cual se indica que en el año 2018 hubo un aumento del 20 % de reservas de nuevas casas, y la mayor demanda de construcciones se dieron en Quito, Guayaquil, Cuenca y Manta.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico situacional**

### **1.2.1. Objetivo general**

Identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que intervienen para implementar una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera mediante el análisis de la situación actual del entorno del cantón Ibarra.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Identificar los aspectos legales inherentes a la posible implementación de la microempresa de producción y comercialización de muebles rústicos de madera, en la ciudad de Ibarra.
- Caracterizar los factores económicos en la ciudad de Ibarra que pudieran incidir en la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar.

- Identificar los aspectos sociales influyentes en la creación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra.
- Determinar los aspectos tecnológicos posibles a intervenir en la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar.

### **1.3. Variables diagnósticas**

- Normativa Legal
- Aspectos económicos
- Factores sociales
- Aspectos tecnológicos

### **1.4. Indicadores**

#### **1.4.1. Normativa Legal**

- ODS-Objetivos de desarrollo sostenible
- Desarrollo sostenible
- Desarrollo sustentable
- Normativa nacional
- Normativa local

#### **1.4.2. Aspectos económicos**

- Vocaciones productivas de Ibarra
- Sector micro empresarial
- Inflación
- Factor financiero

### **1.4.3. Factores sociales**

- Población
- Educación
- Movilidad humana
- Empleo
- Estratificación social
- Tradición / Preferencias

### **1.4.4. Aspectos tecnológicos**

- Maquinaria y herramientas aplicables a los muebles de madera
- Proveedores
- Softwares contables
- Precios

## 1.5. Matriz de relación diagnóstica

*Tabla 1*

*Matriz de relación diagnóstica*

Objetivo específico	Variable	Indicador	Tipo de fuente / Técnica	Fuente
<p><b>Objetivo general</b> Conocer la situación actual del entorno del cantón Ibarra para identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que intervienen en la perspectiva de implementar una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar.</p>				
<p><b>Identificar los aspectos legales inherentes a la posible implementación de la microempresa en la ciudad de Ibarra</b></p>	<p>Normativa Legal</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ODS-Objetivos de desarrollo sostenible</li> <li>• Normativa nacional</li> <li>• Normativa local</li> <li>• Normativa ambiental</li> </ul>	<p><b>Primarias</b> Entrevista</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Naciones Unidas</li> <li>• Constitución de la República del Ecuador</li> <li>• Plan Nacional de Desarrollo</li> <li>• Ley de responsabilidad de ambiental</li> <li>• Código de la producción</li> <li>• Prefectura de Imbabura-Legislación Provincial</li> <li>• Municipio de Ibarra-Ordenanzas municipales.</li> </ul>
			<p><b>Secundaria</b> Investigación / Documentos</p>	
<p><b>Caracterizar los factores económicos en la ciudad de Ibarra que pudieran incidir en la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar.</b></p>	<p>Aspectos económicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vocaciones productivas de Ibarra</li> <li>• Sector microempresarial</li> <li>• Inflación</li> <li>• Factor financiero</li> </ul>	<p><b>Primarias</b> Entrevista Encuesta</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sr. Uvaldo Paspuel – Carpintero</li> <li>• Estadísticas - Censo 2010</li> <li>• Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra</li> <li>• Catastro de Registro Único de Contribuyentes_Ibarra</li> </ul>
			<p><b>Secundaria</b> Investigación- Documentos</p>	



<p><b>Identificar los aspectos sociales influyentes en la creación de una microempresa dedicada a la fabricación de muebles rústicos de madera para el hogar en la ciudad de Ibarra.</b></p>	Factores sociales	Población Educación Movilidad humana Fuente de empleo Estratificación social Tradición / Preferencias	<p><b>Primarias</b> Entrevista Encuesta</p> <hr/> <p><b>Secundaria</b> Investigación- Documentos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pobladores del sector. Consumidores de productos similares</li> <li>Sr. Uvaldo Paspuel – Carpintero</li> <li>Sr. Voltaire Cevallos - carpintero</li> <li>• Propietarios, Gerentes, empleados de microempresas o talleres.</li> <li>• INEC</li> <li>• SIISE</li> <li>• Documentos</li> </ul>
<p><b>Determinar los aspectos tecnológicos posibles a intervenir en la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar.</b></p>	Aspectos tecnológicos	Maquinaria y herramientas aplicables a los muebles de madera Proveedores Softwares contables Precios	<p><b>Primarias</b> Entrevista Encuesta</p> <hr/> <p><b>Secundaria</b> Investigación- Documentos</p> <hr/> <p><b>Secundaria</b> Investigación- Documentos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Noticias, Artículo, Ofertas de innovaciones/productos tecnológicos relacionados.</li> <li>• Muebles “Monte Olivo” Empresas dedicadas a la fabricación de productos relacionados. Empresas Proveedoras de la maquinaria.</li> </ul>

## **1.6. Metodología**

### **1.6.1. Identificación del marco legal**

Mediante la utilización de la investigación bibliográfica se identificó de manera analítica deductiva el marco legal pertinente al tema de investigación; luego de lo cual se complementó realizando el parafraseo que relacione la normativa con la temática de investigación a nivel internacional referentes a los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), la normativa nacional y local.

### **1.6.2. Caracterización del entorno económico**

Para caracterizar los factores económicos del entorno de la ciudad de Ibarra que pudieran incidir en la implementación de una microempresa de elaboración y comercialización de muebles rústicos, se inició con la aplicación de un cuestionario a los señores Uvaldo Paspuel y Voltaire Cevallos, quienes tienen el Know How de la fabricación de muebles y esto se complementó con la investigación bibliográfica.

### **1.6.3. Estudio del aspecto social**

Se aplicó la técnica de investigación bibliográfica y linkográfica para consultar los datos demográficos de Ibarra, además de los indicadores de empleabilidad, población, educación, movilidad humana, fuente de empleo, estratificación social y tradición o preferencias.

Se realizó también un análisis de los grupos sociales que prefieren adquirir muebles rústicos de acuerdo a sus gustos estéticos.

#### **1.6.4. Identificación del aspecto tecnológico**

Se inició realizando un resumen de las herramientas y equipos básicos necesarios en el taller de carpintería y producción de muebles. Este insumo es indispensable para identificar cada uno en base a información secundaria. Se complementó el tratamiento de esta variable identificando los proveedores de herramientas y equipos en el cantón Ibarra.

Luego mediante la utilización de la investigación documental se hizo una descripción y se identificaron los aspectos tecnológicos necesarios para implementar la micro empresa de elaboración y comercialización de muebles de tipo rústico en la ciudad de Ibarra.

### **1.7. Desarrollo de la matriz diagnóstica**

#### **1.7.1. Identificación del marco legal**

Para la implementación de una microempresa, independiente de cuál sea su naturaleza o actividad, se debe tener muy en claro y de forma transparente bajo que normativa rige y está vigente, tanto a nivel mundial, nacional, como local.

### **ODS- Objetivos de Desarrollo Sostenible**

En septiembre del 2015, en la Asamblea General de las Naciones Unidas, se aprobó una agenda de acción a nivel internacional que determina un nuevo enfoque de desarrollo económico, social y ambiental, con la visión de aplicar estrategias para lograr el desarrollo económico y satisfacer las necesidades de la sociedad.

El Ecuador mediante el proyecto denominado “Ecuador 2030”, se ha comprometido a cumplir con los 17 objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas.



Figura 1 Objetivos de desarrollo sostenible - ODSs

**Fuente:** Naciones Unidas, (2018)

El presente tema de trabajo de grado, se alinea a los objetivos de desarrollo sostenible en base a los siguientes:

**Objetivo 1: Fin de la pobreza.** (Naciones Unidas, 2018, pág.15).

*La erradicación de la pobreza en todas sus formas sigue siendo uno de los principales desafíos que enfrenta la humanidad. El desarrollo del presente proyecto mejorará las condiciones de vida de los ciudadanos/as al generar empleo, y así constituye un aporte al logro de este objetivo.*

**Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico.** (Naciones Unidas, 2018, pág.39).

*El estímulo del crecimiento económico a través del incremento de los niveles de productividad e innovación tecnológica, constituyen los objetivos del desarrollo sostenible.*

*En ese sentido, el presente proyecto aporta al generar fuentes de empleo con un trabajo decente y digno.*

**Objetivo 12: Producción y consumo responsable.** (Naciones Unidas, 2018, pág.55).

*Es necesario que las empresas ofrezcan formas y modalidades de consumo y producción de características sostenibles. Para ello es preciso, entender mejor los impactos ambientales y sociales de productos y servicios.*

*El presente proyecto determina formas de producción de muebles de madera amigables con el ambiente que no causen contaminación y daño ambiental.*

**Objetivo 17 Alianza para lograr los objetivos.** (Naciones Unidas, 2018, pág.75).

Las alianzas mundiales de cooperación son fundamentales para la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible. Son muchos los países, en los cuales se incluye el Ecuador, que necesitan de esta asistencia para estimular el crecimiento y el intercambio comercial.

El mundo actual se encuentra interconectado, mejorando el acceso a la tecnología y los conocimientos se posibilita el intercambio de ideas y se favorece la innovación.

El éxito de una empresa está dado en gran parte a las alianzas que logre concretar. La alineación de este proyecto con el objetivo 17 se verá inmersa en las alianzas con diversos proveedores para obtener la materia prima y demás materiales, con entidades bancarias que faciliten créditos para inversión, con inmobiliarias para trabajar en conjunto en nuevas reservas de construcción, así también, con entidades públicas o privadas que se conviertan en clientes. Este enlace se vuelve fundamental en la implementación de una microempresa.

**Desarrollo sostenible**

Sachs, (2015), define al desarrollo sostenible como:

*“una forma de entender el mundo como interacción compleja entre sistemas económicos, sociales, ambientales y políticos. Pero también es una visión normativa o ética del mundo, una forma de definir los objetivos de una sociedad bien ordenada, una sociedad que se preocupa por el bienestar de los ciudadanos actuales como por el de las generaciones futuras”. (p.29-30)*

En ese sentido, las empresas deben apoyar a la consecución del desarrollo sostenible, no contaminando y dañando el medio ambiente natural, reduciendo los impactos en la naturaleza de sus operaciones y acciones, para que el desarrollo y bienestar, la vivan tanto las generaciones presentes como las futuras.

La declaración de considerar a la provincia de Imbabura como el primer Geoparque Mundial del país, es fundamental para que todos los Gobiernos Locales Cantonales de Imbabura trabajen por el Desarrollo Sostenible.

*Según la opinión de, Díaz Ponce, (2018), los Geoparques “son una nueva categoría de área natural protegida de la UNESCO que prioriza el patrimonio geológico y geomorfológico en un contexto holístico con las otras formas de patrimonio, la educación, investigación y desarrollo sostenible” (p.12).*

En lo posible, la micro empresa de elaboración de muebles de madera de estilo rústico, utilizará madera que no sea procedente de árboles protegidos para evitar la destrucción de la masa de árboles y de esta forma apoyar al desarrollo sostenible del planeta.

### **Desarrollo sustentable**

Estrella, (2014) determina que el desarrollo sustentable es aquel que puede permanecer y persistir a lo largo de generaciones, se proyecta hacia adelante, es un tipo de desarrollo flexible y consciente para no afectar los sistemas de soporte físico o social. Y concluye manifestando que es el proceso de lograr el desarrollo humano de una manera incluyente, interdependiente, prudente y segura.

El presente proyecto se vincula al desarrollo sustentable ya que la madera presenta un perfil característico particular, debido a que es un material natural renovable, y mediante el cultivo de árboles o un buen manejo de bosques naturales, es reciclable y biodegradable.

Además, la madera, puede volver a reutilizarse y con un correcto tratamiento dura largos períodos de tiempo. Uno de los propósitos de la micro empresa es la elaboración de muebles de madera rústicos sustentables, minimizando la cantidad de desperdicio de madera cuando se construye un mueble, en el proceso de armado también se utilizarán colas y preservantes libre de emisiones, con ello apoyamos al desarrollo sustentable del país y planeta.

### **Constitución de la República del Ecuador**

La Constitución de la República del Ecuador, establecida en la Asamblea Nacional Constituyente en 2008, determina leyes que tiene por objetivo el desarrollo integral de los ciudadanos garantizando el derecho a tener un trabajo digno. En ese sentido lo estipula en los artículos 33, 319 y 320:

El artículo 33, determina que el trabajo es un derecho y un deber social, y también un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía

Este proyecto al estar enfocado a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera para el hogar, garantiza el derecho que tienen, las personas a un trabajo digno.

El artículo 319, estipula que se reconocen las diversas formas de organización de la producción en la economía, como son las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. Se promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y controlará aquellas que atenten contra los derechos de los trabajadores o los de la naturaleza.

La empresa de fabricación de muebles de madera rústicos se organizará como una pequeña empresa familiar y garantizará todos los derechos de los trabajadores que laboren en ella.

En el artículo 320, establece que en las diversas formas de organización de los procesos de producción debe fomentarse la gestión participativa, transparente y eficiente. Cualquier forma de la producción, estará sujeta a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

En la empresa de fabricación de muebles de madera rústica, se determina la libre producción o fabricación de los muebles mediante el control y administración transparente y responsable, cumpliendo todas las normas y aspectos legales.

### Toda una Vida Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021

El Plan Nacional de desarrollo denominado para “Toda una vida”, está estructurado y dirigido por el Estado ecuatoriano, con el objetivo de impulsar una visión integradora para que a lo largo de la vida nadie quede sin incluirse.

Este plan resulta esencial para la implementación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera, puesto que encaja totalmente dentro de sus ejes, metas y objetivos.



**Figura 2 Ejes de Objetivos de desarrollo.**

Fuente: SENPLADES, (2019)



*Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas.*  
*SENPLADES, (2019)*

*“El propósito es mejorar la calidad de la vida en general, para generar mayores oportunidades, para tener un entorno seguro y saludable alcanzado mediante un trabajo estable y justo” (pág.56).*

Organizar un nuevo emprendimiento o negocio representa generar fuentes de empleo, entonces se brinda satisfacción a un nuevo porcentaje de ciudadanos.

*Consolidar la sostenibilidad del sistema económico, social y solidario, y afianzar la dolarización. (SENPLADES, 2019, pág.87).*

Con el impulso de microempresas como la de la presente propuesta se potencia el sistema económico y social de la ciudad de Ibarra y la provincia, ya que se comercializa los productos elaborados y se generan fuentes de trabajo.

Según Cohen, (2014),

*El desarrollo de micro empresas aporta a la sostenibilidad del sistema económico y social por que sus objetivos son” la creación de empleos productivos, el mejoramiento de la condición de vida de las personas ligadas a la microempresa, y la contribución al desarrollo económico del país. (pag.8).*

*Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. SENPLADES, (2019, pág.94)*

Con la implementación y desarrollo de microempresas se está impulsando la productividad, así como la competitividad tomada en el sentido de mejorar la calidad de los productos que se elaboran, así como de los servicios que se generan.

*Según la opinión de Díaz, (2015) “la empresa tiene un papel fundamental en el desarrollo. En especial, las empresas de menor tamaño, son reconocidas por su gran aporte al crecimiento y desarrollo en el territorio” (pág.275).*

### **Código Orgánico de la producción, comercio e Inversiones**

El Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI), determina en el artículo 11, un sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, mediante el cual se diseña de manera anual un plan de capacitación técnica. (COPCI).CODIGO ORGANICO DEE LA PRODUCCION.COMERCIO, E INVERSIONES, (2015).

De acuerdo a lo anterior el impulso de los proyectos empresariales y micro empresariales en el país, la provincia y el cantón son fundamentales para el desarrollo económico de la región y localidad. A eso apunta el desarrollo del presente proyecto.

### **Normativa ambiental**

Existe una extensa legislación sobre medio ambiente y su complejidad dificultan el cumplimiento de todas las obligaciones aplicables a las distintas actividades económicas afectadas por autorizaciones, registros y una amplia variedad de requisitos relacionados con la prevención de impactos al medio ambiente.

La responsabilidad ambiental que debe existir en todo tipo de actividades económicas, lo que controla la responsabilidad de prevenir, evitar y reparar los daños medio ambientales. Esta responsabilidad está establecida en el artículo 9 del Código Orgánico del Ambiente,(2017), que se refiere a los principios ambientales:

1. Responsabilidad integral. La responsabilidad de quien promueve una actividad que genere o pueda generar impacto sobre el ambiente, principalmente por la utilización de

sustancias, residuos, desechos o materiales tóxicos o peligrosos, abarca de manera integral, responsabilidad compartida y diferenciada. (Pag.18-19)

También se refiere a la responsabilidad ambiental el principio 4:

4. El que contamina paga. Quien realice o promueva una actividad que contamine o que lo haga en el futuro, deberá incorporar a sus costos de producción todas las medidas necesarias para prevenirla, evitarla o reducirla. Asimismo, quien contamine estará obligado a la reparación integral y la indemnización a los perjudicados, adoptando medidas de compensación a las poblaciones afectadas y al pago de las sanciones que correspondan. (pág.19).

De acuerdo a estos principios se establece la obligación de reparar el daño causado con independencia de las sanciones administrativas o penales que también correspondan.

Así, quien cause, tanto directa como indirectamente, un cambio adverso y mensurable de un recurso natural o el perjuicio de un servicio de recursos naturales, incurre en una responsabilidad ilimitada: el operador responsable del daño tendría que devolver los recursos naturales dañados a su estado original, sufragando el total de los costes a los que asciendan las correspondientes acciones preventivas o reparadoras

### **Normativa local**

Como política del Gobierno Provincial de Imbabura, está el aporte y desarrollo de la productividad mediante la potenciación de los sectores empresarial y micro empresarial.

Una de las estrategias del Gobierno Provincial de Imbabura es la de fortalecimiento de los enfoques productivos. Así lo sostiene el Gobierno Provincial de Imbabura, (2014) en el Plan Estratégico Institucional (2014-2019)

*El fortalecimiento de procesos productivos se constituye en los últimos años como un enfoque importante de fomento desde las entidades públicas y recientemente, los niveles intermedios de gobierno han reconocido la gran utilidad en los procesos de dinamización del desarrollo económico territorial. (pág. 47)*

En ese sentido, el Gobierno Provincial de Imbabura, se ha mostrado dispuesto a apoyar las iniciativas productivas y emprendimientos en la region y en Ibarra. El presente proyecto de la creación de una microempresa de elaboración y comercialización de muebles de tipo rústico, ingresa en estas estrategias impulsadas por la entidad provincial.

El Gobierno Local de Ibarra, tiene la vocación de dar impulso a las iniciativas productivas y desarrollo de emprendimientos, para ello ha planteado algunos lineamientos generales.

### **1.7.2. Caracterización del sector económico de Ibarra**

#### **Sectores productivos**

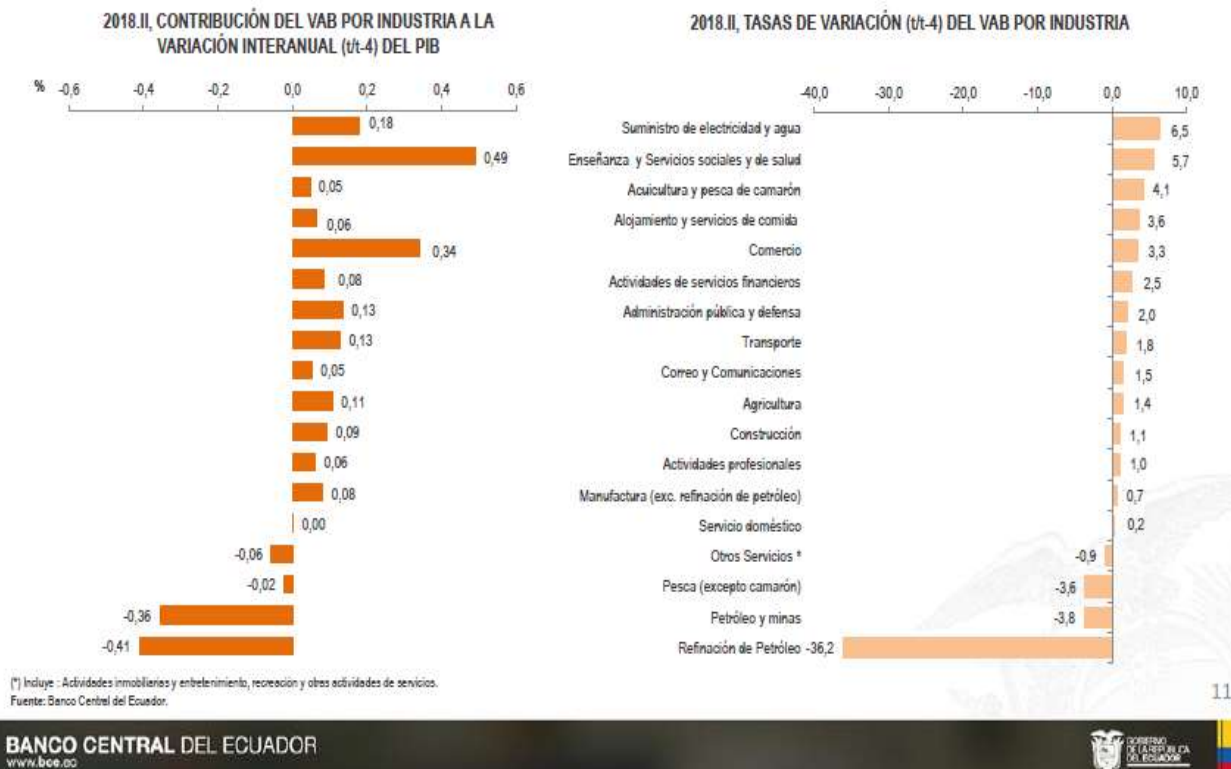
En la ciudad de Ibarra la industria manufacturera es uno de los sectores que aporta significativamente al PIB del país. Según datos del PDyOT – Plan Ibarra, obtenidos de cálculos aplicados a información del INEC, SIISE y el IMI, el mayor aporte al PIB local lo tiene la Cabecera cantonal con el 79,3%. De acuerdo a los datos del valor agregado bruto del país por actividad económica interanual, del Banco Central del Ecuador, la manufactura, contribuyó en un 0,08% con una tasa de variación positiva del 0,7% y la construcción contribuyó en un 0,09% con una tasa del 1,1%.

Dentro de la industria manufacturera se encuentra la fabricación de muebles de madera, puesto que en ella se presenta el proceso de transformación de materia prima en diferentes productos para el consumo, por ello es conveniente analizar el comportamiento del sector manufacturero, en compañía del entorno que encierra el sector mobiliario en el Ecuador.

## VAB POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, INTERANUAL (t/t-4)



En cuanto a la variación interanual del PIB (0.9%) las actividades económicas que presentaron una mayor tasa de variación positiva fueron: Electricidad y agua (6.5%); Enseñanza y servicios sociales y de salud (5.7%); Acuicultura pesca de camarón (4.1%); Alojamiento (3.6%); y, Comercio (3.3%).



**Figura 3 Valor agregado bruto del sector manufacturero**

Fuente: Estadísticas Banco Central del Ecuador.2018

Los datos anteriores, y la vivencia de los últimos años refleja el crecimiento que tiene el sector manufacturero, dando paso abierto a incursionar con la creación de una nueva microempresa manufacturera.

Según el Plan de ordenamiento Territorial (PDyOT) (2015-2023),

*Las principales industrias manufactureras que existen en la ciudad de Ibarra son: la agroalimentaria, la florícola, la textil, maderera, y la metalmecánica. Con respecto a la industria maderera está compuesta por dos tipos de factorías: a) Las de primera transformación (aserraderos, carpinterías, fábricas de tableros y pasta de papel), y b) Las de segunda transformación (fábrica de mueble, artesanías, etc.). En el caso de San Antonio de Ibarra, los productos que más se elaboran son muebles (50%), artesanías artísticas (25%), utilitarias (15%), rústica (6%) y puertas y adornos (2%). (pag.80)*

## Sector artesanal

En pleno desarrollo y auge de la tecnología y maquinaria, que les han ganado espacio a las actividades manuales, los artesanos siguen manteniendo su labor. Para sobrevivir la actividad artesanal, es necesario la unificación de la Ley de defensa del artesano con la Ley de fomento artesanal, con ello pueden mejorar la actividad artesanal.

Según un artículo del Diario El Norte, del 17 de febrero del 2019, del Grupo Corporativo del Norte, (2019),

*La actividad artesanal ecuatoriana genera empleo a 500 mil personas, aproximadamente, en 108 mil talleres registrados a nivel nacional, pertenecientes a 172 ramas de producción y servicios artesanales, sector que genera divisas por exportaciones en un promedio de USD 30 millones anuales.*

En lo referente a microempresas y empresas que tienen actividades artesanales y de elaboración y comercialización de todo tipo de muebles en la ciudad de Ibarra, mediante una investigación de campo aplicando la técnica de la observación se identificaron 39 empresas que se dedican a la actividad de elaboración y comercialización de muebles de madera. (Ver Anexo N°1)



**Figura 4** Microempresas, empresas y talleres fabricantes y comercializadores de muebles - Ibarra

Fuente: Investigación de campo. Observación directa

En el gráfico N°4, se visualiza algunas de las empresas o talleres dedicados a la fabricación o solo comercialización de muebles que se registro en la salida de campo, es clave señalar que la mayoría de éstos no trabajan o dostribuyen muebles de estilo rústico de madera.

Para realizar el registro de la actividad antes mencionada dentro de este trabajo de investigación se llevaron a cabo las siguientes rutas:





## **Inflación**

La inflación constituye la variación y alza de los precios de los productos, bienes y servicios en el mercado. La inflación es el movimiento continuo y general de los precios.

Según el informe del Banco Central del Ecuador, ( 2019) para el primer trimestre del 2019, la inflación en ciudades, como Ibarra, es de 0,35 % en promedio. Según la misma fuente el promedio anual de inflación a nivel de país para 2018 fue de 0,27 %.

Las pequeñas empresas dependen de las grandes las cuales son ya sea compradores o a ellas se puede comprar los insumos.

Los cambios y fluctuaciones de los indicadores de la macroeconomía como lo es el caso de la inflación, afectan a las pequeñas y medianas empresas.

## **Factor financiero**

El entorno financiero de las empresas es muy importante para el éxito empresarial, ya que la limitación financiera obliga a utilizar los escasos recursos disponibles en forma eficiente, para lograr sobrevivir y alcanzar utilidades.

Mediante una investigación de campo, en un recorrido por la ciudad de Ibarra, se identificaron la existencia de 22 entidades financieras: bancos y cooperativas, algunos de los cuales tienen dos y hasta tres sucursales. (Ver anexo N° 3)

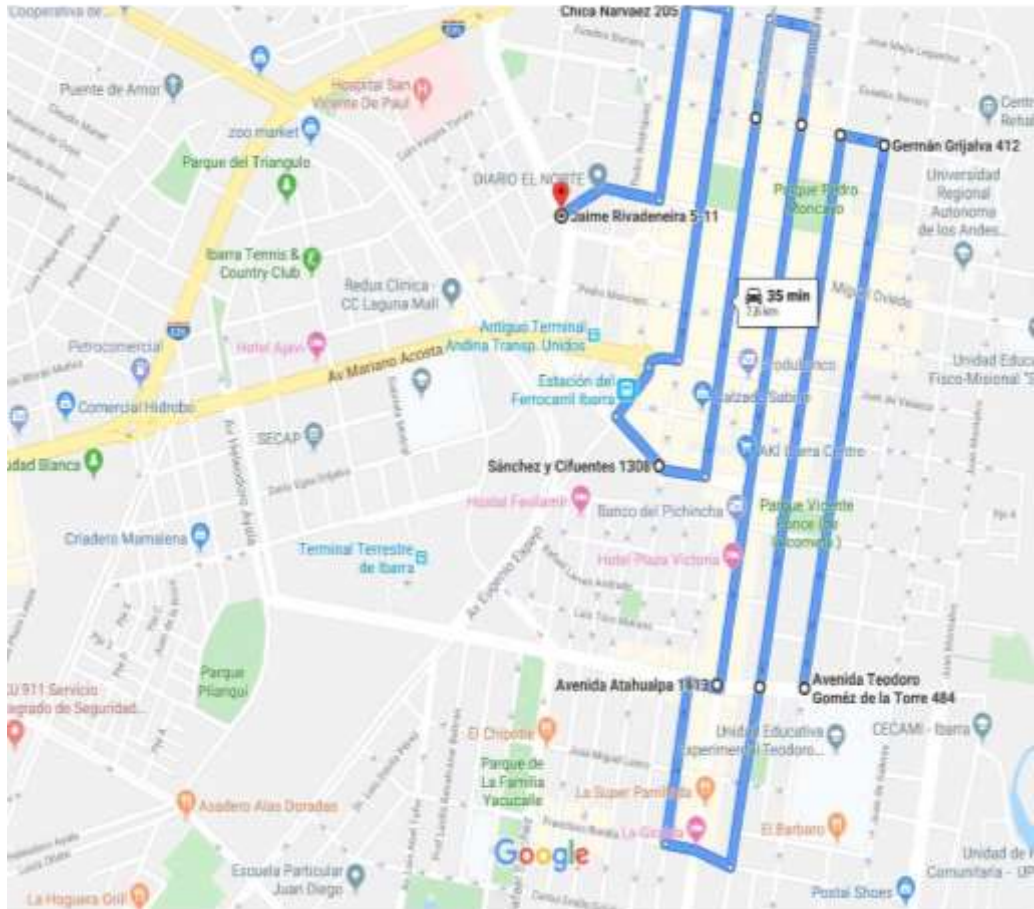


**Figura 6 Entidades financieras – Ibarra**

Fuente: Observación directa

La figura 6 muestra 4 de las entidades de las 22 entidades financieras registradas en la salida de campo, las cuales son las más acogidas por la ciudadanía y consideradas con más interés para se conviertan en aliados de este proyecto.

de Av Teodoro Gómez de la Torre 484, Ibarra a Jaime Rivadeneira 5-11, Ibarra



**Figura 7 Ruta de observación – Entidades Financieras posicionadas en Ibarra**

Fuente: Google Maps

De acuerdo a la investigación, se determina que la actividad financiera en la ciudad de Ibarra, es muy intensa y se tiene posibilidades de realizar créditos para apoyar la actividad micro empresarial.

De todas las entidades bancarias se ha escogido tres: Cooperativa Atuntaqui, Produbanco y Pichincha.

La mejor oferta y posibilidades de acceso a créditos micro empresariales, es con el Banco Pichincha, en CREDIFE, los cuales dan mayor facilidad para obtener un crédito para financiar este tipo de emprendimientos.

Monto mínimo USD 500, máximo USD 30.000.

Plazo de 3 a 120 meses.

La cuota será mensual y se debitará de tu cuenta.

Todos los créditos cuentan con un seguro que cubrirá tu deuda total o del codeudor en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente.

Servicio exequial de hasta USD 1000.

### **1.7.3. Factores Sociales**

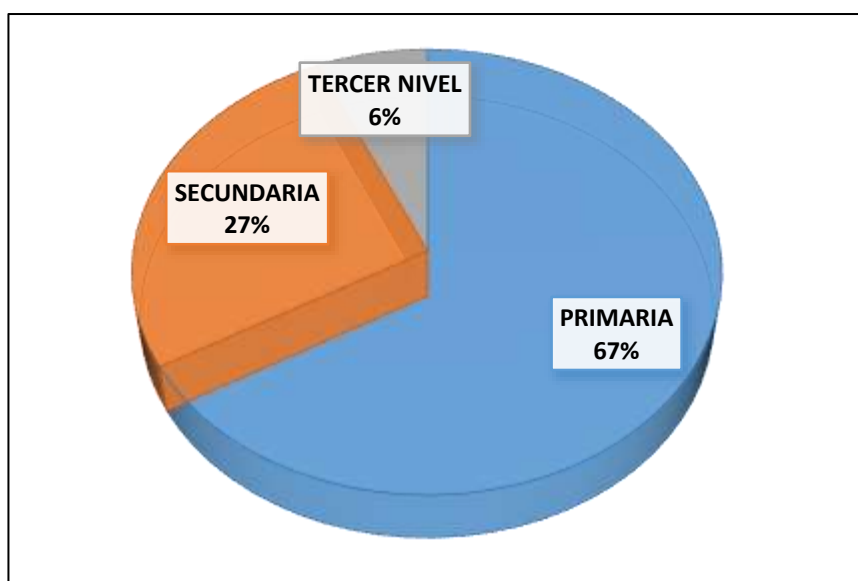
#### **Educación**

La educación es un factor clave a analizar para el presente proyecto, la factibilidad de crear una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles de madera rústicos, direcciona a tomar antecedentes sobre el nivel de educación básico y artesanal que deberían tener los involucrados. Para obtención de datos estadísticos que demuestren la realidad presente en diferentes talleres, referente a la formación educativa que tienen los propietarios y empleados se ha aplicado una encuesta (Ver anexo N° 4), a 15 trabajadores de 4 talleres diferentes (Ver anexo N° 5), de donde se obtuvo la siguiente información:

**Tabla 2****Nivel de Instrucción**

<b>INSTRUCCIÓN</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
PRIMARIA	10	66,7
SECUNDARIA	4	26,67
TERCER NIVEL	1	6,7
TOTAL	15	100

**Fuente:** Encuesta empleados  
**Elaborado por:** La Autora

**Figura 8 Nivel de instrucción**

**Fuente:** Encuesta empleados  
**Elaborado por:** La autora

Según los datos obtenidos de la encuesta aplicada a los trabajadores de cuatro de las empresas que elaboran muebles en la ciudad de Ibarra, respecto a la instrucción, se tiene que la mayoría, las dos terceras partes de artesanos que trabajan en la elaboración de muebles tienen solo la instrucción primaria, es decir no son artesanos calificados, que tienen una preparación de manera empírica. La quinta parte de artesanos tiene la educación secundaria, y apenas el 6% de los artesanos trabajadores de muebles tiene un título de tercer nivel. Estos datos se complementan con la calificación de los artesanos que trabajan en los talleres y empresas de elaboración de muebles.

**Tabla 3****Calificación artesanal**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Artesano calificado	2	13,3
Artesano no calificado	13	86,7
TOTAL	15	100,0

**Fuente:** Encuesta empleados

**Elaborado por:** La autora

Se determina de acuerdo a la encuesta que 1 de cada 10 artesanos que trabajan en la elaboración de muebles en la ciudad de Ibarra, es un artesano calificado.

**Figura 9 Calificación artesanal**

**Fuente:** Encuesta empleados

**Elaborado por:** La autora

En relación a los microempresarios se caracterizan por contar con estudios formales de nivel básico. En cuanto al género, se observa una inclinación de las mujeres por incursionar en actividades relacionados con la preparación de alimentos, mientras que los hombres participan con mayor frecuencia en el sector servicios. Las iniciativas no corresponden a la identificación de oportunidades de negocio relacionadas a la estructura y dinámica productiva de la región.

Se nota que un campo que se debe trabajar es la capacitación, seguramente serán muy buenos artesanos y trabajadores, pero para adaptar una mejor conducta empresarial se requiere un poco más de educación, esta es la realidad hay que trabajar mucho en capacitación.

Con mayor educación, de hecho, se potenciará también la creatividad y la innovación de los modelos de muebles de tipo rústico que se requiere en la micro empresa. Son pocos los artesanos que fabriquen modelos creativos de muebles rústicos, la mano de obra que existe es de artesanos que trabajan la madera y siguen fielmente las indicaciones del dueño del local o micro empresa, convirtiéndose en una labor mecánica y rutinaria.

### **Movilidad humana**

*Cabrera Arana, (2015), sostiene que actualmente, " la movilidad puede entenderse como las opciones de desplazamiento que personas, familias y comunidades tienen para acceder a bienes y servicios de educación, trabajo, atención social, descanso, comercio, alimentación, ocio y cultura; en resumen, acceder como ciudadanos a la vida social" (pág.4).*

De acuerdo a lo anterior, se desprende, la necesidad de que el Estado y gobierno ecuatoriano implemente políticas favorables para los migrantes, para que se vayan integrando al desarrollo económico y social del país.

Es de destacar que un buen número de migrantes de otras nacionalidades han impulsado pequeños negocios, micro empresas y empresas en Ibarra e Imbabura.

Con el desarrollo del presente proyecto, la micro empresa estará en posibilidad de ser una importante fuente de empleo para los migrantes que se encuentran en la ciudad de Ibarra, de esta forma se ayuda a mejorar su situación legal y económica

### **Fuente de empleo**

Las actividades económicas de las microempresas son generadoras de ingresos, y son importantes para disminuir el desempleo en el país. Pero en este sentido, son necesarias políticas que impulsen el desarrollo microempresarial, para que estas actividades sigan siendo fuente de plazas de trabajo para muchos compatriotas.

Las micro empresas de elaboración de muebles en la ciudad de Ibarra dan oportunidad de trabajo a un buen número de trabajadores y artesanos, lo que permite tener ingresos para el sustento las familias.

**Tabla 4**

**Estabilidad laboral**

TIEMPO DE TRABAJO	FRECUENCIA	%
0-5 AÑOS	4	26,7
6-10 AÑOS	6	40,0
MAS DE 10 AÑOS	5	33,3
TOTAL	15	100,0

**Fuente:** Encuesta empleados  
Elaborado por: Autora

En la encuesta realizada a los trabajadores de las microempresas de elaboración de muebles determina que la tercera parte de ellos tienen un tiempo de trabajo de más de 10 años. El 40 % de los empleados tiene una estabilidad de entre 6 a 10 años. Y la cuarta parte de los empleados tiene un tiempo de servicio de 0 a 5 años.



**Figura 10 Estabilidad laboral**

**Fuente:** Encuesta empleados.  
Elaborado por: La autora

### **Estratificación social**

Según el INEC, (2010), de acuerdo al VII censo nacional de población, de los 14' 483 499 habitantes que tiene el Ecuador, la población total del cantón Ibarra alcanza a 181.175 habitantes de los cuales 93.389 corresponden a mujeres y 87.786 a hombres.



En la ciudad de Ibarra, según el censo del 2010 se tiene los siguientes datos respecto a la población económicamente activa:

**Tabla 5**

**Población económicamente activa de la ciudad de Ibarra**

<b>PEA Ciudad de Ibarra</b>		
SECTOR AGROPECUARIO	9367	11,61 %
SECTOR INDUSTRIAS	15630	19,38%
SECTOR SERVICIOS	46855	58,02%
OTROS	8817	10,93 %
<b>TOTAL PEA</b>	<b>80669</b>	<b>100%</b>

Fuente: CENSO INEC-2010.

Elaborado por: La Autora

La tasa de crecimiento del PEA en Ibarra, es de 20587 personas, que equivale al 2,99%. El sector primario o agropecuario tiene 9367 personas, es decir el 11,6 %. El sector secundario tiene 15630 habitantes, que equivale al 19,4 %. Y el sector mayoritario es el terciario con 46855 personas, que representa el 58,02 %.

Un sector de la población de Ibarra ha tenido un crecimiento de su estatus económico y un mejor estilo de vida. En Ibarra, en el sector urbano y rural, se nota un crecimiento en la inversión en el sector de la construcción, esto hace surgir la necesidad de amoblar las casas para hacerlas habitables.

<b>PEA POR RAMA DE ACTIVIDAD DEL CANTON IBARRA</b>		
<b>SECTOR AGROPECUARIO</b>		
Actividad	P.E.A	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	9367	11,6
<b>SUBTOTAL</b>	<b>9.367</b>	<b>11,6</b>
<b>SECTOR INDUSTRIAS</b>		
Actividad	P.E.A	%
Industrias manufactureras	9929	12,31
Construcción	4920	6,10
Explotación de minas y canteras	192	0,24
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	319	0,40
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	270	0,33
<b>SUBTOTAL</b>	<b>15.630</b>	<b>19,38</b>

**Figura 11 Población económicamente activa por actividad - Ibarra**

Fuente: PDyOT. Ibarra 2015-2023

#### **1.7.4. Tradición y preferencias**

Existen algunas tradiciones y preferencias que influyen en la toma de decisiones al querer implementar una microempresa en la ciudad de Ibarra.

Tradicionalmente el trabajo en madera se ha realizado en la parroquia de San Antonio, según datos del PD y OT (2015-2023), se determina que:

*La industria maderera en Ibarra, tiene gran representación en la parroquia San Antonio de Ibarra. Allí se producen artesanías que son talladas en madera y muebles de madera de toda clase. Los productos que más se fabrican en San Antonio son: los muebles, las artesanías artísticas, utilitarias, rústica, puertas y adornos. (pag.80)*

#### **1.7.5. Aspectos tecnológicos**



##### **Tipo de maquinaria**

El tipo de maquinaria a utilizar en la fabricación de muebles de tipo rustico depende de la experiencia de los trabajadores de la microempresa. Hacer muebles es un arte, tiempo atrás los elaboraban de forma manual y artesanal. Con el tiempo, se fabricaron máquinas que facilitaban el corte, cepillado, trozado, encajado y armado. Las máquinas para empezar a fabricar muebles son variadas todas cumplen su parte en el armado de hacer un mueble. Cada máquina tiene su tarea específica en hacer un mueble.





Fotografías obtenidas en el Taller “Muebles Monte Olivo”, propietario Sr. Uvaldo Paspuel

**Tabla 6****Maquinaria para fabricación de muebles**

<p><b>Sierra circular</b> Para realizar cortes longitudinales</p>	
<p><b>Canteadora – Planeadora</b> Para cantear y planear la madera</p>	

<p><b>Cepillo</b> Para cepillar tablonos y piezas</p>	
<p><b>Ingleteadora</b> Para realizar cortes de madera-retazos</p>	
<p><b>Sierra sin fin – Caladora</b> Para realizar cortes curvos / calar</p>	

<p><b>Trompo Tupí de banco</b> Para realizar cortes de filos, molduras</p>	 A photograph showing a bench-mounted hand saw, known as a Trompo Tupí, resting on a wooden workbench. The saw has a dark metal base and a wooden handle. A piece of paper with a curved line is placed on the workbench next to the saw. The background shows a workshop setting with a brick wall.
<p><b>Compresores de diferentes tamaños y potencias</b> Para pintar la madera con su respectiva pistola, se da el acabado final. Para limpiar mediante pistola de soplete todo lo que es polvo. Para hacer funcionar herramientas neumáticas</p>	 A photograph showing two air compressors of different sizes and colors. One is a smaller, blue and yellow unit, and the other is a larger, black and grey unit. Both are sitting on a concrete floor in a workshop.
<p><b>Sierra circular de mano</b> Para realizar cortes pequeños</p>	 A photograph of a hand-held circular saw. The saw has a yellow handle and a white body. The brand name 'DEWALT' is visible on the side. It is resting on a wooden surface.

<p><b>Caladora de mano</b> Para realizar cortes curvos pequeños</p>	
<p><b>Atornillador y destornillador</b> Para poner y sacar clavos en la madera</p>	
<p><b>Tupí de mano</b> Molduras en los filos</p>	
<p><b>Lijadora de mano</b> Para lijar la madera</p>	

<p><b>Taladro</b> Para realizar huecos torneados – perforar</p>	
<p><b>Martillo neumático</b> Para clavar clavos en la madera</p>	
<p><b>Afiladora de cuchillos</b> Para afilar las cuchillas de diferentes máquinas</p>	



**Fuente:** Observación directa. Taller del Sr. Uvaldo Paspuel.  
Elaborado por: La Autora

El Sr. Uvaldo Paspuel manifiesta que “toda la maquinaria grande ha sido obtenida hace más de 10 años, desde ese entonces las máquinas no han sufrido ningún desperfecto, se encuentran en buen estado para seguir trabajando un largo tiempo sin problema. Las máquinas son de fácil mantenimiento sólo necesitan grasa y limpieza continua, nada más. No se ha cambiado ninguna pieza de las máquinas, lo que se compra son las sierras cuando ya se han deteriorado completamente. Las máquinas pequeñas de mano, esas sí son de más cuidado en cuanto al manejo y se dañan, en esas sale caro repararlas mejor siempre se compra una nueva.”

Finalizó el Sr. Uvaldo Paspuel

#### **1.7.6. Proveedores**

Los proveedores son muy importantes para la implementación de las microempresas, en sentido general es necesario buscar los mejores proveedores de insumos y maquinarias necesarios para la empresa. Deben ser empresas proveedoras de las cuales se tenga la suficiente confianza en la calidad de los insumos que se requiera.

Se realizó una investigación de campo, mediante la observación se pudo registrar una variedad de proveedores necesarios para la implementación de la microempresa de elaboración y comercialización de muebles de madera de tipo rústico. (Ver Anexo N° 6)



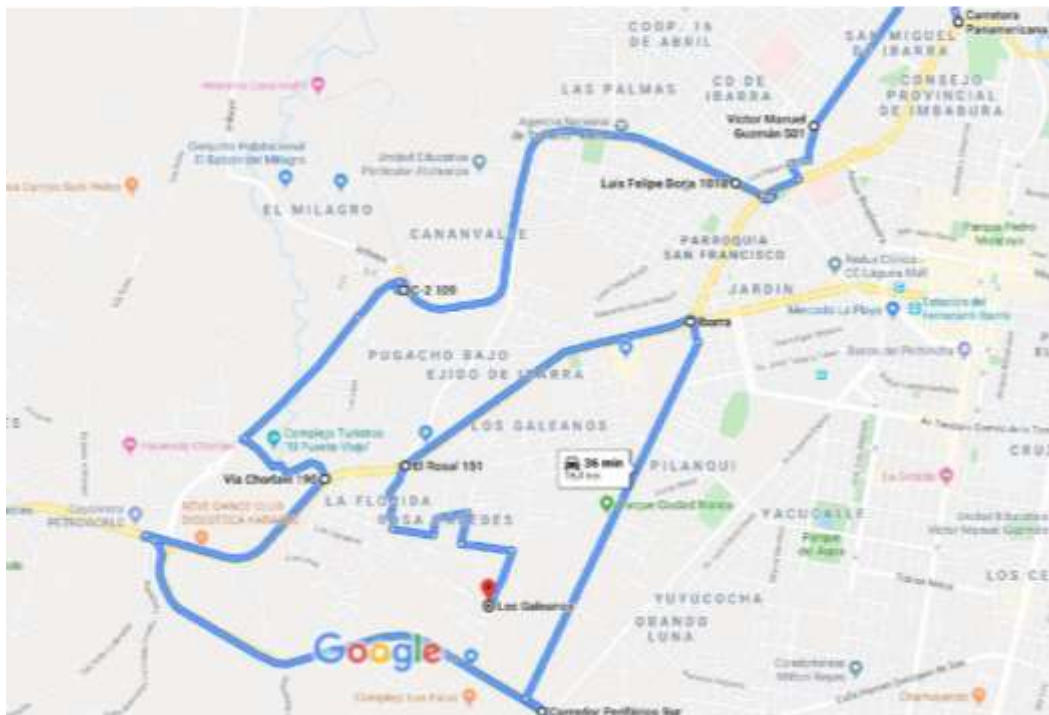


**Figura 12 Empresas proveedoras – Ibarra**

Fuente: Observación directa

de Carr. Panamericana 271, Ibarra a Los Galeanos, Ibarra

En coche 16,4 km, 36 min



**Figura 13 Ruta de observación**

Fuente: Google Maps

Es importante en este sentido tener un catálogo de empresas proveedoras que venden, exportan, manejan, manufacturan, ofrecen o comercializan insumos, materiales y maquinarias necesarias para una microempresa de elaboración y comercialización de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra.

Para complementar esta información se realizó una entrevista al Sr. Uvaldo Paspuel, que tiene gran experiencia en la elaboración de muebles en la ciudad de Ibarra, el manifiesta que:

*“Compro en Ferroeléctrico y ya son 25 años desde que vine a vivir y trabajar en Ibarra, y ahí he recibido cursos como preparar la pintura, tiene variedad y siempre han tenido buenos precios. Ahora que hay Kiwi algunas cosas que no se encuentra en las otras ferreterías de aquí de Ibarra se consigue ahí, pero los precios no son tan convenientes, La madera he comprado en la mayoría de aserraderos de aquí de Ibarra porque por temporadas tienen diferentes tipos de madera, entonces toca buscar según la madera que se necesita y que ellos tengan disponibles” (Entrevista a Sr. Uvaldo Paspuel, 2019).*

De la investigación realizada se concluye que se puede contar con un buen número de proveedores de los materiales e insumos necesarios para la fabricación de muebles de madera de estilo rústico.

#### **1.7.7. Softwares contables**

En la actualidad, las empresas están obligadas a subsistir y a acrecentar su competitividad en el mercado. Las famosas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) son herramientas de uso necesario y generalizado, pues de forma constante y en muchos ámbitos se vuelven imprescindibles por la sociedad, y el campo empresarial no está exento de esto.

En este camino hacia la permanencia en el mercado a través de la diferenciación, las empresas persiguen el cumplimiento de diversos objetivos intermedios, como son la mayor

productividad y el crecimiento. El empleo de las nuevas tecnologías de información y comunicación en la empresa facilita las relaciones con el exterior (clientes, proveedores, administraciones públicas, etc.), mejora los procesos internos de producción y gestión, y, por lo tanto, puede aumentar la productividad y el crecimiento organizacional e institucional.

Uno de estos avances tecnológicos de las tics lo constituyen los softwares contables. La información que se obtiene de los mismos, hace que los datos que se puedan obtener de él ocupen un lugar destacado en la contabilidad de la empresa.

Un Sistema Integrado de Contabilidad comprende una colección de datos y procedimientos de procesamiento contable que genera la información necesaria para sus usuarios a fin de crear cursos de acción, siempre pensando en la mayor satisfacción del cliente.

Los talleres visitados no cuentan con sistemas contables o software en los que se apoyen para el manejo de su negocio. En este proyecto sería una distinción y ventaja disponer o contar con la implementación de un sistema contable para su eficiente, eficaz y rentable funcionamiento.

### **1.8. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos**

Mediante la aplicación de la investigación de campo con técnicas de la entrevista, encuesta y observaciones, se logró identificar a los principales aliados o instituciones, personas y actores que pueden colaborar en el desarrollo del proyecto. También se determinan los oponentes que son instituciones, personas, actores y circunstancia que pueden obstaculizar el desarrollo de la propuesta. Además, se identifican las circunstancias que pueden ser consideradas oportunidades de aportar al desarrollo de la propuesta y también las amenazas que pueden surgir.

**Tabla 7****Matriz AOOD – Aliados, oponentes, oportunidades y riesgos**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sr. Uvaldo Paspuel- artesano experimentado en la elaboración de muebles rústicos.</li> <li>• Inmobiliarias</li> <li>• Instituciones Financieras</li> <li>• Prefectura de Imbabura</li> <li>• Municipio de Ibarra</li> <li>• Personas amigas que conocen del negocio de los muebles</li> <li>• Proveedores cercanos y accesibles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La escasez de materia prima adecuada</li> <li>• Falta de mano de obra calificada para elaboración de muebles en tipo rústico.</li> <li>• Distancias con clientes que demandan este tipo de productos.</li> <li>• Normativa de tala de bosques y deforestación</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se cuenta con herramientas y equipo básico.</li> <li>• Se dispone del espacio físico para la reactivación del taller.</li> <li>• Acceso a créditos micro empresariales</li> <li>• Capacitación</li> <li>• Contactos con proveedores</li> <li>• Legislación de apoyo al emprendimiento nacional, provincial y local.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inestabilidad política y económica</li> <li>• Baja capacidad adquisitiva de clientes</li> <li>• Aculturación</li> <li>• Comercialización de muebles de otros lugares</li> </ul>

Elaborado por: La autora

**1.9. Identificación de la oportunidad de inversión**

Después del estudio realizado a la zona de influencia del Proyecto, se ha determinado que en el cantón Ibarra existe la factibilidad y las condiciones necesarias en lo que respecta a economía, mercado, rentabilidad, entre otras; para la formulación del proyecto que es la

creación de una micro empresa destinada a la elaboración y comercialización de muebles de tipo rústico.

De acuerdo a la investigación realizada, existen algunos actores que son aliados y favorecen la realización de la inversión, hay más fuerzas y actores aliados que los oponentes, por lo que es un escenario factible para el desarrollo del proyecto de crear una microempresa de elaboración y comercialización de muebles de madera con diseños rústicos.

En base a los resultados obtenidos y analizados de la investigación, se descubre que poner en marcha este proyecto se convierte en una solución de apoyo ante la problemática de desempleo de forma primordial en el ámbito artesanal y aumentaría en un sobresaliente porcentaje la oferta del producto, así como también se vuelve vínculo, motivación y realidad para mejorar el nivel de preparación y educación de todos los involucrados.

El escenario de la ciudad de Ibarra, es el propicio para desarrollar el presente proyecto, ya que existen las condiciones adecuadas para el desarrollo futuro del proyecto.

Todo lo anterior, que representa el escenario actual donde se va a desarrollar el proyecto, se lo verifica en el estudio de mercado y técnico del proyecto.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Objetivo General**

Fundamentar la presente investigación con las bases teóricas pertinentes a través de la indagación, para facilitar la comprensión.

#### **2.2. Objetivos específicos**

- Definir los fundamentos teóricos para la realización del estudio de factibilidad de un proyecto de inversión emprendedor: estudio de mercado, estudio técnico y estructura organizacional.
- Establecer los posibles impactos económicos, socio culturales, medio ambientales y tecnológicos de la implementación de una microempresa de fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera en la ciudad de Ibarra.
- Identificar las características importantes de la madera, su procedencia y preparación, para definir el fundamento teórico del proceso de fabricación de muebles rústicos de madera.

#### **2.3. La empresa**

En un sentido general, se puede definir a una empresa, como una entidad que se encuentra compuesta por capital y trabajadores, encargada de ofrecer productos o servicios a las personas o clientes. Las empresas constituyen parte fundamental del sistema capitalista imperante, prácticamente son las que mueven la economía mundial, mediante el intercambio de dinero por productos o servicios.

Las empresas son importantes en la sociedad capitalista actual, debido a que: a) Fomentan el consumo, b) Genera fuentes de empleo, c) Ofrecen un servicio en la sociedad, d) Mejoran la economía de un país y e) Hacen sacar lo mejor de las personas.

*Según lo afirma, la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI),(2016). “El Ecuador presenta muchas posibilidades de desarrollo de emprendimientos que constituyen importantes motores que dinamizan la economía e impulsan el desarrollo productivo” (p.4).*

#### **2.4. La microempresa**

*Según, Maldonado, (2017),” las microempresas constituyen el sector y clase de negocios que existe enormemente en la economía tanto de los países desarrollados y de los en vías de desarrollo.” (pág. 23). Y concluye este mismo autor, afirmando que las microempresas son el sector con la mayor contribución en la generación de empleos, en el nivel de producción y en el crecimiento y desarrollo no solamente de la economía sino de la sociedad misma de los países de América Latina y el Caribe.*

*De acuerdo a la opinión de Giraldo, (2014), una micro empresa es una empresa de tamaño pequeño, que cuenta con un máximo de diez empleados. Por otro lado, el dueño suele trabajar en la misma microempresa. (pág.12).*

De acuerdo a lo anterior, la microempresa constituye una organización de tamaño pequeño, donde el máximo de empleados no sobrepasa los 10 trabajadores. Las microempresas por lo general son administradas por los propios dueños, en gran número de casos los trabajadores forman parte del núcleo familiar y son quienes con un esfuerzo común procuran el crecimiento de la empresa. Este tipo de empresas pequeñas tienen una gran importancia para la economía del país ya que generan fuentes de empleo y son fundamentales para la generación de ingresos.

#### **2.4.1. La microempresa en el Ecuador**

*Como lo afirman, Aguiar y otros, (2014), “las micro, pequeñas y medianas empresas, (MIPYMES) en Ecuador tienen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos y constituyen un motor del desarrollo del país”. (p.151).*

Continúa agregando, Aguiar y otros, (2014),

*Las MIPYMES constituyen un sector importante de la economía ecuatoriana, en el área urbana corresponde al 60% de la PEA ocupada, de ahí, la microempresa presenta el mayor porcentaje (43%), y la pequeña y mediana empresa emplean al 14,5% y 4,2% respectivamente. (p.152)*

De lo anterior, se desprende que las microempresas son muy importantes para el desarrollo económico del Ecuador, dando significativos flujos de fuentes de trabajo. Lo cual es un verdadero estímulo a la economía nacional.

#### **2.4.2. La microempresa en Imbabura**

En Imbabura el tipo de micro empresa se caracteriza por, constituirse como negocios personales y familiares. En cuanto a activos, empleados y volúmenes de ventas son pequeñas. En su mayoría, las micro empresas imbabureñas, son operadas por personas de origen humilde, con niveles de educación bajos y con limitada capacitación profesional.

Se organizan de acuerdo a las características artesanales y productivas de cada cantón, así Antonio Ante en el campo textil al igual que Otavalo, Cotacachi en artículos de cuero, San Antonio artesanías de madera, Pimampiro y Urcuquí microempresas agrícolas. En la capital de la provincia existe una diversificación de las micro empresas existiendo textiles, alimentos, comerciales, productos de madera y muebles, entre otras.



## 2.5. Producción

*Al respecto, Carro Paz, (2015), define a la producción como : “las actividades o acciones, mediante las cuales los insumos son transformados y logran un valor agregado, elaborándose así un producto terminado para el cliente”(p.4)*

De acuerdo a lo anterior, la producción constituye el proceso por medio del cual se crean bienes y servicios. Mediante el proceso productivo, se transforman las materias primas en productos útiles para el consumo o si es necesario, iniciar un proceso de producción nuevo.

### 2.5.1. Producto

*Según el criterio de Molinillo, (2014), los productos constituyen “elementos tangibles que satisfacen las necesidades y deseos de un mercado determinado y la sociedad. El producto o bien es elaborado por una empresa privada o pública” (p.49).*

De acuerdo al anterior concepto, el producto es todo aquello que la empresa elabora, y ofrece al mercado para satisfacer las necesidades de los clientes que lo obtengan. Un producto, también constituye todo bien o servicio que satisface las necesidades de los clientes o consumidores.

*Fortaleciendo la definición de producto, según Córdoba, (2015), expresa que “el producto es la concretización del bien, toda cosa que se oferta para la satisfacción de una necesidad o deseo. Comprende objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas” (pág. 56).*

De esta definición, se desprende que un producto es un bien o un servicio, vendido a un precio determinado para la satisfacción de las necesidades de los consumidores o clientes.

### **2.5.2. Procesos de producción**

*Según, Fernandez, (2014), los procesos de producción “son conjunto de actividades mediante las cuales los factores productivos se transforman en productos. La transformación crea riqueza, se añade valor a los componentes adquiridos por la empresa”(pág.8).*

De acuerdo a la definición anterior, dentro de una empresa, el proceso de producción, es una de las etapas más importantes por las que pasa un producto. Para desarrollar el proceso productivo es vital la planificación adecuada, con lo que se pueden lograr gran certeza en las previsiones de producción, comercialización y distribución del producto.

### **2.5.3. Recursos y factores productivos**

Según Aguiar, Victor y otros, (2014)

*Los factores de producción son los bienes o servicios que se utilizan para producir otros bienes o servicios. Existen cuatro tipos de factores de producción: tierra, trabajo, capital y tecnología. Los productores transforman los factores de producción en bienes o servicios utilizando la tecnología que tienen disponible. (pág.128)*

De acuerdo a lo anterior, los factores de la producción permiten la elaboración de bienes, productos, o servicios, que permiten satisfacer las necesidades de los consumidores.

### **2.5.4. Elementos de la producción**

Carro Paz, (2015), determina que:

*Los tres elementos que tienen los procesos de producción son: 1) Los factores productivos que dispone la empresa para desarrollar su actividad. 2) La tecnología o manera de combinar los medios humanos y materiales para elaborar bienes y servicios, y 3) Los bienes o servicios que la empresa produce. (pág.173)*

## 2.6. Estudio de factibilidad

Para ,Araujo, (2015):

*El estudio de factibilidad, representa un instrumento que orienta la toma de decisiones respecto a la evaluación de un proyecto. Se los enuncia en base a la información que presenta menos incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión. (pág. 235)*

De acuerdo a esta definición, el estudio de factibilidad permite determinar las posibilidades reales de éxito o posible fracaso del proyecto evaluado.

## 2.7. Proyectos de inversión

*Para, Córdoba, (2015), afirma que “un proyecto de inversión es una propuesta de acción planteada en base a la utilización de recursos disponibles, teniendo la posibilidad de generar ganancias.” (pág. 35).*

Los proyectos de inversión son propuestas de emprendimientos, que utilizando los recursos y materias disponibles para obtener ganancias.

## 2.8. Factibilidad de un proyecto

*Según el criterio de Villegas, (2015) la factibilidad de un proyecto: “es la disponibilidad de los recursos necesarios que permitan cumplir con los objetivos o metas señaladas, analiza la posibilidad de cumplir con las metas que se plantea un proyecto” (pág. 93).*

De acuerdo a la definición anterior la determinación de la factibilidad de un proyecto es fundamental para visualizar la posibilidad de cumplir con los objetivos y metas planteadas en la planificación del proyecto.

## **2.9. Viabilidad de un proyecto**

Según Fontaine, (2014) la viabilidad de un proyecto *“representa el estudio que permite visualizar el éxito o fracaso futuro del proyecto”* (pág. 119).

De acuerdo a lo anterior todo proyecto debe tener como herramienta de evaluación un plan de viabilidad que manifieste las posibilidades de éxito del proyecto.

## **2.10. Inversión**

Nassir, (2014), *define a la inversión como las adquisiciones efectuadas antes de poner en marcha al proyecto, estos son activos fijos, activos intangibles y el llamado capital de trabajo.*

La inversión es la puesta del capital en un proyecto para lograr ganancias futuras. De acuerdo con la definición anterior, la inversión comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, diferidos o intangibles que son necesarios para que se inicien las operaciones en una empresa.

## **2.11. Evaluación de proyectos**

Según la opinion de Nassir, (2014), *“la evaluación de proyectos se basa en estimaciones de lo esperado que sean en el futuro. Son los beneficios y costos que se asocian con un proyecto”* (págs. 7-8).

De acuerdo a lo anterior, la evaluación de proyectos determina la estimación de los cambios generados y esperados por un proyecto, esto se lo realiza mediante la comparación del estado actual del proyecto y el estado previsto en la planificación.

## **2.12. Riesgos**

Los riesgos de un proyecto, según Miranda, (2015) *“constituyen eventos o condiciones inciertas que, si ocurrieran, provocarían efectos positivos o negativos sobre el desarrollo del proyecto”* (pag.70).

De acuerdo a esta definición los riesgos son modificaciones y cambios en el entorno de mercado que si ocurren pueden tener impactos sobre el proyecto que se está desarrollando.

## **2.13. Impactos**

Los impactos de un proyecto, según Baca, (2015), *“son efectos a mediano y largo plazo que se dan para la población objetivo y el entorno, sean estos efectos o consecuencias deseadas positivas, o no deseadas negativas”* (pag,117).

De acuerdo a lo anterior un proyecto puede provocar impactos o efectos positivos que sean beneficiosos o también puede provocar consecuencias inesperadas y negativas que pueden provocar problemas al desarrollo y finalización del proyecto.

## **2.14. Estudio de mercado**

Según Limas, (2014), presenta esta definición: *“El estudio de mercado, comprende la selección, recolección, análisis e interpretación de la información, para sustentar la toma de decisiones al poder identificar y determinar las oportunidades y problemas en el mercado”* (pág. 56).

De acuerdo a la anterior definición, el estudio de mercado constituye un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información, sobre los clientes, competidores y las características del mercado.

El estudio de mercado es importante para la realización de los estudios de prefactibilidad o un plan de negocios, es un medio también para el posible lanzamiento de un nuevo producto o servicio, y también para mejorar los productos o servicios que una empresa tiene, lo que posibilita la expansión de la empresa a nuevos mercados.

#### **2.14.1. Segmento de mercado**

Según Fontaine, (2014) el segmento de mercado es *“un grupo grande y homogéneo de consumidores dentro de un mercado, que manifiestan deseos, capacidad de compra, ubicación geográfica accesible, actitudes y hábitos de compra similares”* (pág.197).

De acuerdo a esta definición la segmentación de mercado es fundamental para determinar con claridad los clientes potenciales y establecer las políticas de mercadeo necesarias para la captación de este grupo de consumidores que tienen gustos y características similares.

#### **2.14.2. Demanda**

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado.

De acuerdo a Fontaine (2014) *“constituyen las preferencias que explican cómo los consumidores gastan los ingresos en los artículos y productos, que tienen a su disposición para comprar.”* (Pág. 201).

En concordancia con lo anterior, la demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

### 2.14.3. Oferta

La oferta representa la cantidad de productos o servicios ofrecidos por la empresa en el mercado. En la oferta ante un aumento del precio, aumenta también la cantidad ofrecida

Según Baca, (2015): *“La oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de productores pone a disposición del mercado a un precio determinado.”* (Pág. 48)

Reforzando esta definición, Kotler, (2015) define a la oferta como *“la relación que muestra las cantidades de productos que los vendedores ofrecen a un precio establecido”* (pág.128).

Tomando referencia a estos dos autores se expresa que oferta es la cantidad de bienes o servicios ofrecidos o proporcionados por proveedores y vendedores, para su venta a un precio determinado. La oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio establecido.

### 2.14.4. Precio

De acuerdo a Mendez,(2015) el precio es *“el factor de cambio de las cosas, expresadas en términos de valores monetarios”* (pág.105).

De lo anterior se desprende que el precio es el valor monetario que se le da a un producto o servicio prestado. El precio del producto equivale al valor monetario que se le asigna a un bien o servicio determinado en función de la utilidad descubierta por el cliente y el costo de producción de dicho producto o servicio.

### **2.14.5. Comercialización**

Según, Lambin, (2015), enuncia: *“que la comercialización es la relación entre el producto o servicio y el consumidor”* (p.39).

De acuerdo a esta definición la comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios.

### **2.14.6. Publicidad**

Córdoba,( 2015), determina la siguiente definición de publicidad:

*Es la forma pagada de presentación y promoción de las ideas, bienes o servicios por un patrocinador, puede llegar a la población consumidora a un costo de exposición bajo, y permite al vendedor repetir un mensaje persuasivo para llegar a públicos muy numerosos. (pág,63)*

De acuerdo con la definición anterior, la publicidad es una estrategia para dar a conocer el producto o servicio en el mercado, mediante los medios de comunicación se trasmite la información sobre los aspectos más importantes del producto, conociendo cuáles son las preferencias de comunicación que les gusta adquirir los consumidores.

La publicidad es una forma de comunicación comercial que trata de incrementar el consumo de un determinado producto o servicio, mediante la utilización de los medios de comunicación y de técnicas de difusión y propaganda.

### **2.15. Estudio Técnico**

Según el criterio de Araujo (2015): *“el estudio técnico proporciona información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener un proyecto”* (pág. 57).



De la definición anterior se determina que el estudio técnico permite conocer el conjunto de elementos necesarios para llevar a cabo la producción prevista de la nueva microempresa, mediante un detenido análisis; también en esta etapa del proyecto se diseñan y definen todos los procesos que serán parte del negocio.

En el estudio técnico se analizan los aspectos técnicos operativos indispensables para un uso eficiente de los recursos disponibles en producción de bienes y servicios deseados. La importancia del estudio técnico radica en que se efectúa una evaluación económica de las variables técnicas del proyecto, lo que posibilita tener una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto y a ser utilizados en el posterior estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

### **2.15.1. Localización**

La localización del proyecto es definida por Baca, (2015), como *“la localización optima del proyecto favorece en gran medida al logro de la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital o a la obtención del costo unitario mínimo”* (pág. 86).

De acuerdo a este concepto, la adecuada localización de la microempresa, debe ser tomada con responsabilidad; al identificar y analizar las variables; con el objetivo de buscar el éxito del proyecto.

## **Macro localización**

De acuerdo a Araujo, (2015), la macrolocalización constituye *“la selección del área dentro de una región o ciudad, en la cual se localizará el proyecto, se denomina estudio de macro localización”* (pág. 65).

De la definición anterior, se desprende que el estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes

## **Micro localización**

De acuerdo a Galindo, (2015), la microlocalización de la empresa:

*Posibilita analizar de una manera específica el área de influencia de la empresa, tomando en cuenta el sector y la dirección de la misma, se puede analizar también los factores locales que le permitirán evaluar la capacidad de éxito o de fracaso del proyecto. (pág. 14)*

La micro localización reúne los aspectos relativos a la selección y delimitación precisa del área en la cual se localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona.

### **2.15.2. Tamaño del proyecto**

Para Araujo, (2015) el tamaño de un proyecto se puede definir por *“la capacidad física o real de la producción de bienes o servicios durante el periodo de duración del proyecto”* (pág. 73).

El tamaño del proyecto determina la cantidad de producto o servicio, por unidad de tiempo, por esta razón de lo puede definir en función de la capacidad de producción de bienes o servicios, tiempo determinado.

## **Capacidad**

### **Capacidad real**

Para Galindo, (2015) a capacidad real *“es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las posibilidades reales de producción y venta, durante un tiempo determinado”* (pág.83).

De acuerdo a lo anterior, la capacidad real es la operación alcanzada en condiciones normales, es decir es la capacidad utilizada en forma real.

### **Capacidad instalada/utilizada**

Para Galindo (2015), la capacidad instalada constituye *“el nivel máximo de producción, o transformación que puede llegar a tener una empresa, constituye el nivel máximo posible de producción o de presentación de servicios”* (pag.84).

En correspondencia con la definición anterior, la capacidad instalada de una empresa, es el nivel o capacidad máxima de producción de bienes o servicios tiene una empresa.

### **2.15.3. Procesos de fabricación**

Dominguez, (2014) considera a los procesos de fabricación o manufacturación como la serie de mecanismos de transformación de los materiales o materia prima, en productos útiles para la sociedad.

En concordancia con lo anterior, un proceso de fabricación constituye el conjunto de operaciones necesarias para modificar las materias primas y convertirlos en productos elaborados útiles para satisfacer las necesidades de los clientes.

#### **2.15.4. Distribución de la Propiedad, planta y equipo**

Para Dominguez (2014),

*La organización física de los elementos de las instalaciones de una empresa es lo que se denomina distribución de la planta. La ordenación alcanza a los espacios indispensables para las acciones, el acopio, los colaboradores de la empresa tanto directos como indirectos y todas las actividades que se vayan a desarrollar en las instalaciones de la empresa. (pag.54)*

De acuerdo a esta definición, la distribución de la planta es la repartición ordenada del espacio físico para las áreas, departamentos y servicios que conformaran una empresa.

Los activos considerados tangibles de la empresa, constituyen la propiedad, el equipo y la planta, estos serán utilizados con fines administrativos durante un período de tiempo determinados en el proyecto.

#### **2.16. Estudio Económico-Financiero**

De acuerdo a Cuervo (2014), el estudio económico y financiero constituye:

*La organización sistemática de toda la información, además comprende los análisis efectuados en el estudio técnico del proyecto. Se establece, además, el monto total de los recursos económicos indispensables para el desarrollo de las actividades empresariales pre operativas y operativas. (pág.18)*

La anterior definición permite determinar que el estudio económico financiero, es de gran importancia para establecer la factibilidad de un proyecto.

##### **2.16.1. Costos**

De acuerdo al criterio de Galindo, (2015) *“los costos son los gastos que tiene la empresa en el desarrollo de su proceso de producción, pero que no están contemplados en los costos de materias primas y mano de obra directa”* (pág. 90).

De la definición anterior, se desprende que los costos son los gastos económicos ocasionados en la producción de bienes o en la oferta de servicios. Estos incluyen la adquisición de insumos, pago de la mano de obra directa, gastos administrativos y costos de producción.

### **2.16.2. Gastos**

Illera,( 2014) *define al gasto como un egreso o salida de dinero que una empresa tiene que pagar para la adquisición de un artículo o recibir un determinado servicio.* (pag,68).

Los gastos son necesarios para el desarrollo de la empresa, en este sentido es mejor usar el término inversión, ya que los gastos de la empresa le sirven para el desarrollo empresarial y el objetivo es generar ganancias para que este gasto sea recuperable.

### **Clasificación de los gastos**

#### **Gastos administrativos, fijos o recurrentes**

Según, Illera, (2014),

*Son los gastos generales de administración y comprende los egresos que se realizan en cada ejercicio económico, para atender gastos relacionados con el personal administrativo, gastos operativos de la empresa como: arriendo, materiales de oficina, pago de seguros, pago de servicios básicos, mantenimiento de vehículos, equipos y maquinarias.* (p. 70)

De acuerdo a lo anterior, este tipo de gastos están asociados a la estructura administrativa de la empresa. Entre estos están incluidos arriendos, mantenimiento, pago créditos, los sueldos y salarios.

#### **Gasto de ventas**

Para, Martínez, (2014) este tipo de gastos:

*Son las partidas presupuestarias que utiliza por una empresa, para la comercialización y generación de ventas, para ello tienen que realizar gastos de talento humano, pago de comisiones de ventas, gastos de publicidad, pago de transporte, gastos de marketing y relaciones públicas que realiza la empresa en un tiempo determinado. (p.51)*

De acuerdo a esta definición, este tipo de gastos están determinados por las ventas o la producción que tiene una empresa.

### **2.16.3. Depreciaciones**

Para Alcázar, (2015) la depreciación “*son valores que indican el monto de los gastos que corresponden a cada periodo. Se determina el costo total del activo que se va depreciando con el tiempo y se lo va disminuyendo del total del activo fijo*” (pág. 214).

De acuerdo al criterio de este autor, se considera a la depreciación como costos que efectúa la empresa por la utilización de los activos fijos: edificios, vehículos, maquinaria, entre otros. Es un procedimiento para disminuir el valor de las inversiones que afectan al final el estado de los resultados de la empresa en un tiempo determinado.

### **2.16.4. Estados de Situación Financiera**

Según el criterio de Estupiñan (2014), los estados financieros “*constituyen la representación financiera estructurada de la situación financiera y de las actividades comerciales realizadas por la empresa*” (pág. 35).

De acuerdo a este autor los estados financieros son documentos que determinan el registro de las actividades desarrolladas por la empresa en un tiempo determinado. Los estados financieros son de gran importancia porque facilitan un adecuado control de la información referente a los activos, pasivos, patrimonio, ingresos y egresos, y flujos de efectivo que tenga la empresa.

Los estados financieros resultan del resumen de la información contable y proveen de información muy necesaria para la toma de decisiones.

#### **2.16.5. Fuentes de financiamiento**

De acuerdo a la opinión de Alcázar, (2015), las fuentes de financiamiento “*son los distintos recursos financieros, así como las vías y rutas que tiene la empresa para la respectiva captación de los fondos necesarios para el funcionamiento*” (pág.132)

Es necesario tener determinados las fuentes de financiamiento efectivas para la captación de fondos de una empresa.

#### **2.16.6. Indicadores financieros**

Según el criterio de Villegas, (2015) los indicadores financieros: “*son instrumentos realizados utilizando la información financiera disponible de la empresa, para medir la estabilidad, capacidad de endeudamiento, generación de liquidez, y el rendimiento y utilidades.*” (pág. 162)

De acuerdo a esta definición, los indicadores financieros permiten analizar la realidad financiera de una empresa, esto permite implementar rectificaciones o mejoras según el caso.

#### **2.16.7. Valor actual neto – VAN**

Baca, (2015), manifiesta que “*el valor actual neto (VAN) representa el valor monetario resultante de la resta de la suma de los flujos netos restados de la inversión inicial*” (pág. 232).

De acuerdo a la anterior definición, el VAN dentro de un proyecto de inversión, permite demostrar si el proyecto es o no atractivo, si es factible o no, debido a que dimensiona la rentabilidad del mismo.

### **2.16.8. Tasa interna de retorno – TIR**

Araujo, (2015), define al TIR o tasa interna de retorno de un proyecto de inversión *“como la tasa de descuento por el cual el VAN es igual a cero. Corresponde a la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”* (pág. 209).

De acuerdo a la anterior definición, la tasa interna de retorno constituye la tasa de descuento que hace que el VAN estimado en un proyecto de inversión se haga igual a cero. El TIR permite expresar en porcentajes la rentabilidad que tiene un proyecto.

Los criterios de aceptación para aceptar o rechazar el proyecto son los siguientes:

El proyecto es aceptado si la TIR es mayor que el costo del capital.

El proyecto es rechazado si la TIR es menor que el costo de capital.

La Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión.

### **2.16.9. Costo beneficio**

La relación costo-beneficio, conocida también como índice neto de rentabilidad, según Estupiñan, (2014), *“es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto”* (pag.210)

Con ello se puede medir el índice de rentabilidad que tiene una empresa en un período de tiempo, con lo cual se puede realizar reajustes en los procesos para mejorar la rentabilidad si esta tiene índices bajos



### **2.16.10. Periodo de recuperación de la inversión**

Para Córdoba, (2015), la determinación del período de recuperación de la inversión: *“Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial”* (pág. 234).

De acuerdo a lo anterior, el periodo de recuperación consiste en determinar el tiempo que será necesario para recuperar la inversión inicial, a través de los flujos de efectivo del proyecto, ese tiempo generalmente es en años. Es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión inicial. Revela con precisión la fecha en la cual será recuperada la inversión inicial.

### **2.16.11. Punto de equilibrio**

Según Villegas,(2015), el punto de equilibrio es. *“el volumen de producción que permite que los ingresos efectivos después de impuestos generados por el proyecto, sean capaces de recuperar las inversiones propias, pagar si hay la deuda adquirida para la realización del proyecto.”* (pág.350)

De esta definición, se desprende que este indicador permite mantener el equilibrio entre los ingresos y egresos de una empresa en un periodo determinado, es decir que la empresa se encuentra en una situación en la que no gana ni pierde, en un punto de equilibrio.

### **2.17. Estructura organizacional**

Koonts, (2014) define a la estructura organizacional como *“el conjunto de unidades organizacionales que requiere una empresa para alcanzar con mayor eficacia y efectividad los objetivos y metas, realizando actividades empresariales coordinadas con la práctica de relaciones armónicas entre el personal de la empresa”*. (p.56)

La estructura organizacional es fundamental en todas las empresas, ya que define las características de la organización y determina la autoridad, jerarquías, departamentos, organigramas etc.

### **2.17.1. Misión de una organización**

Guzmán, (2014), define a la misión como *” la definición de la naturaleza de la empresa u organización, precisa claramente las expectativas de la empresa, que depende de la especialidad y diversificación de los bienes y servicios que se producen”*(p.32)

En concordancia con lo manifestado por este autor, en la misión deben estar el conjunto de objetivos y principios de la empresa, manifestados mediante una declaración que debe ser concisa, clara y comprensible.

### **2.17.2. Visión de una organización**

Según, Contasti, (2014) la vision es *“lo que la empresa quiere lograr en el futuro, es lo que desea ser”* (pag.33)

De acuerdo a esta definición. es necesario transformar la misión en escenarios futuribles y perfiles futuros, para ello hay que delimitar el enfoque empresarial en términos de productividad, competitividad, satisfacción de los clientes, y avances tecnológicos, expresándolos como resultados deseados.

### **2.17.3. Principios y valores**

Contasti, ( 2014), determina que son *” los principios éticos sobre los que basa la cultura organizacional de la empresa y sobre los cuales se fundamenta las actuaciones de los empleados y directivos.”* (pág.18)

Los principios y valores de la empresa, son el cúmulo de creencias y normas que guían, orientan y regulan el accionar empresarial. Los principios y valores son el fundamento de la visión, la misión, las estrategias y objetivos estratégicos.

#### **2.17.4. Políticas**

Cohen, (2014), define a las políticas empresariales como: *“las líneas de acción mediante las cuales la empresa define su identidad”* (pág. 20).

Las políticas son el horizonte, las directrices y orientaciones de la empresa, en ellas se encuentran las normas y responsabilidades de cada departamento. Estas deben ser emitidas desde el nivel jerárquico superior de la empresa

#### **2.17.5. Organigrama estructural**

Pavia (2017), considera que *“los organigramas representan gráficamente la estructura de la empresa, proporciona información esquemática referente a la ubicación de las áreas y departamentos que integran la empresa, los niveles jerárquicos y las líneas de autoridad”* (pág. 31).

De acuerdo a lo anterior un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa, incluyen las estructuras departamentales junto con las personas que las dirigen, expresan además las relaciones de tipo jerárquico de la empresa.

#### **2.17.6. Funciones**

Nuño de León, (2014), define a las funciones de las micro empresas como *“son las características que se relacionan directamente a la producción de bienes y servicios de la empresa, entre ellas están las funciones productivas, las de manufactura, de operación, de adaptación empresarial”* (pág.47).

En concordancia con lo anterior las funciones de la empresa: productivas, de adaptación, operativas, constituyen la razón de ser de la organización.

#### **2.17.7. Base legal**

Según Alcázar (2015), *la base legal constituye una serie de documentos de la normativa nacional y local que tiene que ver con el funcionamiento y desarrollo de las actividades de una empresa.*

De acuerdo a esto toda empresa debe tener los fundamentos legales que justifiquen su existencia y proyección en el entorno socio económico y productivo del país.

#### **2.18. Impactos**

Los impactos son según Miranda, (2015)

*En los estudios de factibilidad se requiere para su validez la identificación de los impactos positivos, desde las dimensiones: económica, social, ambiental. La evaluación de impactos es ex – ante y evalúa los indicadores negativos y positivos de un proyecto a implementar y su interrelación con las acciones humanas y el medio ambiente”. (p.89)*

Se puede establecer que los impactos son los efectos globales de la empresa en la sociedad, en el capital natural, capital social, capital humano y capital financiero.

#### **2.19. Factores ambientales**

De acuerdo al criterio de Herrera, (2016), los factores ambientales *“son todos los elementos al interior de la organización y en el entorno de la empresa, que influyen en el éxito y el desarrollo de la misma”* (pág. 23)

Los factores ambientales constituyen elementos internos y externos que intervienen en el éxito de la empresa, o tienen influencia en el proyecto a desarrollar.

## **2.20. Los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDyOT)**

Según Peñaherrera, (2016), define a los PDyOT : “*son instrumentos de planeación y gestión a largo plazo que orientan de manera integral el desarrollo y el ordenamiento del territorio dentro de un plazo determinado*” (pág. 170)

Estos planes de desarrollo y ordenamiento territorial a nivel provincial y local en la ciudad de Ibarra, contiene información actualizada respecto a la economía, indicadores socio económicos, PEA, PIB, necesarios para la realización del presente proyecto.

## **2.21. La madera para muebles**

Como una actividad semi manual, la carpintería enseña a elaborar una amplia y variada clases de muebles utilizando la madera como materia prima principal, entre ellas están los diseños rústicos.

Los materiales utilizados tanto para los muebles de tipo rústico u otro diseño, son piezas nuevas y secas, de gran calidad revisadas previamente.

Se utilizan maderas blandas y duras en especial para este tipo de muebles rústicos el cucharillo y el olivo son las más comunes.

### **2.21.1. El cucharillo**

De nombre científico *oreocallis grandiflora*, el cucharillo es una madera muy utilizada para darle un diseño rústico al mueble



**Figura 14** *Árbol Cucharillo*

**Fuente:** <http://www.verarboles.com/Cucharillo/cucharillo.html>

### 2.21.2. El tangaré

El tangaré es una madera maciza y de gran calidad, de larga duración para toda la vida. Los artesanos utilizan esta madera para la elaboración de sus obras, en el caso de los muebles rústicos es muy utilizada.

El tangaré (*garapa guianensis*), es un árbol que supera los 30 m de altura, su tronco es recto de forma cilíndrica y cónica.



**Figura 15** *Madera Tangaré*

**Fuente:** <http://www.tropicaltimber.info/es/specie/tangare-carapa-guianensis/>

### 2.21.3. El Seique

Es una madera altamente resistente de gran durabilidad.



**Figura 16** *Árbol y tablón Seique*

**Fuente:** <https://www.google.com/search?q=madera+el+seique&source=lnms&tbn=isch&sa>

### 2.21.4. La madera de laurel

El laurel es una madera muy dura que es muy ampliamente utilizada por lo que tiene una gran importancia económica

Esta madera se la emplea fundamentalmente en las construcciones y en los muebles, en especial los de estilo rústico.



***Figura 17 Tablones de laurel***

**Fuente:** [//www.google.com/search?q=madera+de+laurel+caracteristicas&source](http://www.google.com/search?q=madera+de+laurel+caracteristicas&source)

**2.22. Los muebles rústicos de madera**

El estilo rústico en los muebles de madera, es el tradicional, los materiales se los muestra tal como son, tienen acabados naturales y se los elabora en gran medida de manera artesanal

La madera utilizada es de gran resistencia, dureza y durabilidad, que le dan al mueble rústico calidad y garantía de duración de muchos años.



## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Introducción**

El estudio de mercado constituye un componente fundamental de los proyectos de inversión, es clave para fundamentar la decisión del inversionista porque este debe conocer cuál es el entorno y las condiciones del sector al que se pretende ingresar.

La estructura de este capítulo constará de: una descripción del producto a ofrecer con la implementación de la propuesta, un análisis de la oferta referente al tema, un estudio de la demanda de muebles rústicos, se presentará un análisis de precios y la caracterización de las estrategias de comercialización y marketing de este tipo de negocios.

El estudio de mercado se lo desarrolló en la ciudad de Ibarra, la población o universo constituyen las familias de esta ciudad que tienen un nivel socio económico alto, conforme lo indica el PDyOT del municipio de Ibarra.

A continuación, se presenta en detalle el trabajo realizado para fundamentar apropiadamente el estudio de mercado.

#### **3.2. Objetivos del estudio de mercado**

##### **3.2.1. Objetivo general**

Conocer el comportamiento de las fuerzas de mercado, en la ciudad de Ibarra, en la perspectiva de implementar una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles.

### 3.2.2. Objetivos específicos

- Caracterizar los productos a elaborar en la microempresa de fabricación y comercialización de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra.
- Estudiar la oferta de muebles rústicos en Ibarra.
- Analizar la demanda de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra.
- Analizar los precios de las distintos modelos de muebles rústicos que se ofrecen en Ibarra.
- Caracterizar las estrategias de marketing y comercialización de muebles en Ibarra.

### 3.2.3. Variables e Indicadores

**Tabla 8**

***Variables e indicadores – Estudio de mercado***

<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
Características del producto a ofrecer	Diseños Tipo de madera Mano de obra Acabados Insumos Herramientas Variedad del producto
Oferta	Talleres de producción similar Mano de obra Cantidad de muebles rústicos ofertado Diseño Variedad de muebles Tipo de madera utilizada Precios de venta
Demanda	Segmento de mercado Población Muestra Capacidad de compra Gustos y preferencias Lugar de adquisición Frecuencia de Compra Aceptación de la microempresa Demanda potencial Demanda insatisfecha
Precios	Rango de precios por tipo de mueble o tipo de madera
Comercialización y marketing	Estrategias de comercialización Proveedores de insumos Canales de distribución Estrategias de Promoción y marketing Atención al cliente

Elaborado por: La autora

### 3.3. Matriz de relación de variables e indicadores del estudio de mercado

**Tabla 9**

**Matriz de relación del estudio de mercado**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TIPO DE FUENTE	TÉCNICAS	FUENTE
Caracterizar los productos a elaborar en la microempresa de fabricación y comercialización de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra.	Características del producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseños</li> <li>• Tipo de madera</li> <li>• Mano de obra</li> <li>• Acabados</li> <li>• Insumos</li> <li>• Herramientas</li> <li>• Variedad del producto</li> </ul>	Primaria	Entrevista	Sr. Uvaldo Paspuel. Experto
Estudiar la oferta de muebles rústicos en Ibarra.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talleres de producción similar</li> <li>• Mano de obra</li> <li>• Cantidad de muebles rústicos ofertado</li> <li>• Diseño</li> <li>• Variedad de muebles</li> <li>• Tipo de madera utilizada</li> <li>• Precios de venta</li> </ul>	Primaria	Entrevista	Trabajo de campo Observación directa
Analizar la demanda de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segmento de mercado</li> <li>• Población</li> <li>• Muestra</li> <li>• Capacidad de compra</li> <li>• Gustos y preferencias</li> <li>• Lugar de adquisición</li> <li>• Frecuencia de Compra</li> <li>• Aceptación de la microempresa</li> <li>• Demanda potencial</li> <li>• Demanda insatisfecha</li> </ul>	Primaria Secundaria	Encuesta Entrevista	Familias de la ciudad de Ibarra  Empleados de las microempresas de fabricación de muebles PD y OT
Analizar los precios de los distintos modelos de muebles rústicos que se ofrecen en Ibarra.	Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas y microempresas de producción y comercialización de muebles</li> <li>• Rango de precios</li> </ul>	Primaria	Observación	Entorno Ciudad de Ibarra
Caracterizar las estrategias de marketing y comercialización de muebles en Ibarra	Comercialización y marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de comercialización</li> <li>• Proveedores de insumos</li> <li>• Canales de distribución</li> <li>• Estrategias de Promoción y marketing</li> <li>• Atención al cliente</li> </ul>	Primaria	Entrevista Observación Encuesta	Microempresarios de muebles Sr. Ubaldo Paspuel

Elaborado por: La autora

### **3.4. Metodología para desarrollar el estudio de mercado**

Para caracterizar los productos a ofrecer, se diseñará una ficha en la que se hará a descripción de cada uno de los factores de los muebles rústicos que se pretende ofrecer.

Para cumplir con la segunda variable, análisis de la oferta, se realizará un trabajo de campo para identificar la ubicación de los talleres de muebles o similares, se buscará conocer su equipamiento, capacidad instalada y variedad de productos.

En cuanto a la demanda, se empezará determinando el segmento de mercado como factor fundamental para enfocar el proyecto, se calculará una muestra para la aplicación de instrumentos de recolección de datos; del procesamiento de datos se obtendrá información referente a la demanda potencial y demanda satisfecha.

En cuanto al análisis de precios se hará un balance o análisis de los datos obtenidos del ejercicio de campo para conocer la oferta de muebles rústicos.

Finalmente, para caracterizar las estrategias de comercialización y marketing se basará en el trabajo de campo realizado en el que se identificó la ubicación de los oferentes y como observación directa se apreció sus estrategias de marketing y comercialización.

### **3.5. Desarrollo de la matriz de estudio de mercado**

#### **3.5.1. Caracterización de los productos a ofrecer.**

Los productos que serán elaborados en la microempresa son muebles de madera con estilo rústico:

Los muebles rústicos de madera, son fabricados de manera artesanal, tienen un diseño que retrae al pasado, y tienen detalles singulares que los distingue y les da un sello característico.

En la microempresa, se elaborarán tres tipos de juegos de muebles, muebles de cocina, puertas y ventanales con diseños y características rústicas.

- Juegos de sala
- Juegos de comedor
- Juegos de dormitorio
- Muebles de cocina
- Closet
- Puertas y ventanales con estilo rústico

A continuación, se presentan fichas que describen los atributos de cada uno de las líneas de muebles que se van a ofrecer:

## JUEGOS DE SALA

*Tabla 10*

**Ficha descriptiva – Juego de sala ROMELIA**

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de Sala estilo rústico ROMELIA</p>	 <p><b>Fuente:</b>  <a href="https://www.pinterest.com/pin/628744797953944036/">https://www.pinterest.com/pin/628744797953944036/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>R- JSR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de sala que tiene como estructura principal la madera, con cojines y espaldares de cuero. Con diseño rústico. Dos sillones de madera con cojines y espaldares para tres y dos personas, un sillón de madera individual, una mesa central de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 11

## Ficha descriptiva – Juego de sala JESSY

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de Sala estilo rústico JESSY</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.com/pin/562175965964473045/">https://www.pinterest.com/pin/562175965964473045/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JY-JSR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de sala que tiene como estructura principal la madera, con cojines y espaldares de cuero. Con diseño rústico. Cuatro sillones de madera para dos personas cada uno, una mesa central de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1300 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 12

## Ficha descriptiva – Juego de sala UVALDO

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de Sala estilo rústico UVALDO</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-549709978-sala-rustica-economica-_JM">https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-549709978-sala-rustica-economica-_JM</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>U-JSR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de sala que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Un sillón de madera para tres personas, tres sillones individuales de madera, una mesa central de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1500 \$</p>

Elaborado por: La autora



Tabla 13

## Ficha descriptiva – Juego de sala DOME

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de Sala estilo rústico DOME</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.olx.com.ec/item/salas-rusticas-iid-1045730901">https://www.olx.com.ec/item/salas-rusticas-iid-1045730901</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>D-JSR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de sala que tiene como estructura principal la madera, con cojines de cuero. Con diseño rústico Un sillón para tres personas, un sillón para dos personas, dos sillones individuales, una mesa central.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 14

## Ficha descriptiva – Juego de sala LINE


<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de Sala estilo rústico LINE</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.telafrictv.com/71-limpiar-muebles-sala-imagenes/muebles-sala-lujo-muebles-de-cedro-para-sala-vangion/">https://www.telafrictv.com/71-limpiar-muebles-sala-imagenes/muebles-sala-lujo-muebles-de-cedro-para-sala-vangion/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>L-JSR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de sala que tiene como estructura principal la madera, con cojines y espaldares de tela. Con diseño rústico. Dos sillones para tres personas, dos sillones individuales, una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1200 \$</p>

Elaborado por: La autora

## JUEGOS DE COMEDOR

*Tabla 15*

*Ficha descriptiva – Juego de comedor JESSY*

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de comedor estilo rústico JESSY</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.com/pin/465770786444450078/">https://www.pinterest.com/pin/465770786444450078/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JY-JCR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de comedor que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Seis sillas individuales y una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 16

## Ficha descriptiva – Juego de comedor UVALDO

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de comedor estilo rústico UVALDO</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="http://mariavictoriadecoracion.uy/">http://mariavictoriadecoracion.uy/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>U-JCR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de comedor que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Seis sillas, dos solo de madera y una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 17

## Ficha descriptiva – Juego de comedor GULFRAN

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de comedor estilo rústico GULFRAN</p>	
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>G-JCR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de comedor que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Seis sillas y una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 18

## Ficha descriptiva – Juego de comedor CAMPESTRE

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de comedor de madera estilo rústico CAMP (CAMPESTRES)</p>	 <p><b>Fuente:</b>  <a href="https://www.pinterest.com.mx/pin/576671927259737680/">https://www.pinterest.com.mx/pin/576671927259737680/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>C-JCR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de comedor que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Cuatro sillas, una banca para tres personas y una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>500 \$</p>

Elaborado por: La autora

**Tabla 19**

**Ficha descriptiva – Juego de comedor JESSILU**

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de comedor estilo rústico JESSILU</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.at/pin/446911963001964454/">https://www.pinterest.at/pin/446911963001964454/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JESSILU JCR-5</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de comedor que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una banca para cuatro personas, tres bancos individuales y una mesa central</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra y también a clientes de otros lugares del país que tengan gusto por el diseño rústico en muebles de madera.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>350 \$</p>

Elaborado por: La autora

## JUEGOS DE DORMITORIO

*Tabla 20*

*Ficha descriptiva – Juego de dormitorio UVALDO*

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de dormitorio estilo rústico UVALDO</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.com/pin/723742602591506907/">https://www.pinterest.com/pin/723742602591506907/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>U-JDR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de dormitorio que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una cama, una cómoda, una peinadora y un velador totalmente de madera.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1100 \$</p>

Elaborado por: La autora



Tabla 21

## Ficha descriptiva – Juego de dormitorio PAZ

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de dormitorio estilo rústico PAZ</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.3presupuestos.com/fotos/dormitorio-rustico-revestimiento-de-piedra">https://www.3presupuestos.com/fotos/dormitorio-rustico-revestimiento-de-piedra</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>P-JDR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de dormitorio que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una cama y dos veladores totalmente de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>750 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 22

## Ficha descriptiva – Juego de dormitorio ROMELIA

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de dormitorio estilo rústico ROMELIA</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://bogota.evisos.com.co/muebles-rusticos-para-alcoba-juegos-de-alcoba-id-220428">https://bogota.evisos.com.co/muebles-rusticos-para-alcoba-juegos-de-alcoba-id-220428</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>ROMELIA JDR-3</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de dormitorio que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una cama, una cómoda y un velador totalmente de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>850 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 23

## Ficha descriptiva – Juego de dormitorio JESSY

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de dormitorio estilo rústico JESSY</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://fotosdedecoracion.com/wp-content/uploads/2013/03/dormitorio-de-matrimonio2.jpg">https://fotosdedecoracion.com/wp-content/uploads/2013/03/dormitorio-de-matrimonio2.jpg</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JY-JDR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de dormitorio que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una cama dos plazas, una cómoda y un velador totalmente de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>800 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 24

## Ficha descriptiva – Juego de dormitorio DOME

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Juego de dormitorio estilo rústico DOME</p>	 <p><b>Fuente:</b></p> <p><a href="https://www.mueblesrodriguezlebrija.com/detalle.php?articulo=1733">https://www.mueblesrodriguezlebrija.com/detalle.php?articulo=1733</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>D-JDR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Juego de dormitorio que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Una cama una y media plazas, una cómoda, una peinadora y un velador totalmente de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>800 \$</p>

Elaborado por: La autora

## MUEBLE DE COCINA

*Tabla 25*

*Ficha descriptiva – Cocina rústica JESSILU*

<p><b>NOMBRE</b> Cocina estilo rústico JESSILU</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.decoora.com/cocinas-rusticas-para-tu-cabana-de-montana/">https://www.decoora.com/cocinas-rusticas-para-tu-cabana-de-montana/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b> J-CR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Cocina que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Modelo completamente liso y recto. Cajones toda la parte baja y estructura para desayunador. Adicional techo con cubierta de madera</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 26

## Ficha descriptiva – Cocina rústica CAMPESTRE

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Cocina estilo rústico CAMP (CAMPESTRE)</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://casaydiseno.com/decoracion-de-cocinas-rusticas-50-ideas.html?image_id=72268">https://casaydiseno.com/decoracion-de-cocinas-rusticas-50-ideas.html?image_id=72268</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>C-CR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Cocina que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Modelo completamente liso y recto, de ambiente campestre. Cajones toda la parte baja y superior, estructura con cajones para isla.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>2500 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 27

## Ficha descriptiva – Cocina rústica JESSY

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Cocina estilo rústico JESSY</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://lovecoking.neff.es/una-cocina-nueva-de-aspecto-rustico/cocina-rustica/">https://lovecoking.neff.es/una-cocina-nueva-de-aspecto-rustico/cocina-rustica/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JY-CR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Cocina que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Modelo completamente liso y recto, de ambiente campestre. Cajones toda la parte baja y superior, estructura para extractor de olores y mesa pequeña adicional.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>1800 \$</p>

Elaborado por: La autora

**CLOSET***Tabla 28**Ficha descriptiva – Closet DOME*

<p><b>NOMBRE</b> Closet estilo rústico DOME</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.com/pin/823736588067064850/">https://www.pinterest.com/pin/823736588067064850/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b> D-CLR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Closet que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Ancho, doble puerta y 2 cajones grandes bajos.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>540 \$</p>

Elaborado por: La autora



Tabla 29

## Ficha descriptiva – Closet JESSY

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Closet estilo rústico JESSY</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.peymarmuebles.com/mueble-online/Dormitorios-Provenzal-Pino/Armario-2-Puertas-Provenzal/Articulo/565">https://www.peymarmuebles.com/mueble-online/Dormitorios-Provenzal-Pino/Armario-2-Puertas-Provenzal/Articulo/565</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>JY-CLR01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Closet que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Cuatro puerta y 4 cajones grandes bajos. Detalles curvos en puertas.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>800 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 30

## Ficha descriptiva – Closet LINE

<p><b>NOMBRE</b> Closet estilo rústico LINE</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.paris.cl/closet-imbua-rustico-6-puertas-4-cajones-jdo-desing-730921999.html">https://www.paris.cl/closet-imbua-rustico-6-puertas-4-cajones-jdo-desing-730921999.html</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b> LINE CLR-3</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Closet que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico. Cuatro puertas cortas, dos puertas filo a filo y 4 cajones pequeños bajos. Modelo completamente liso.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>850 \$</p>

Elaborado por: La autora

## PUERTAS Y VENTANALES

**Tabla 31**


**Ficha descriptiva – Puerta PR-01**

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Puerta de madera estilo rústico 01</p>	<div data-bbox="785 421 1118 1077" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="568 1178 1286 1267"><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.co.uk/pin/316096467577437856/">https://www.pinterest.co.uk/pin/316096467577437856/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>PR-01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Puerta que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>300 \$</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 32

## Ficha descriptiva – Puerta PR-02

<p><b>NOMBRE</b></p> <p>Puerta de madera estilo rústico 02</p>	 <p><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.co.uk/pin/460211655670550137/?d=t&amp;mt=signup">https://www.pinterest.co.uk/pin/460211655670550137/?d=t&amp;mt=signup</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b></p> <p>PR-02</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Puerta exterior que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>\$ 400</p>

Elaborado por: La autora

**Tabla 33**

**Ficha descriptiva – Ventanal VR-01**

<p><b>NOMBRE</b> Ventana de madera estilo rústico 01</p>	<div data-bbox="748 315 1161 710" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="549 846 1369 887"><b>Fuente:</b> <a href="https://www.pinterest.com/pin/307863324513433181/">https://www.pinterest.com/pin/307863324513433181/</a></p>
<p><b>CÓDIGO</b> VR-01</p>	
<p><b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b></p>	<p>Ventana que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico.</p>
<p><b>TIPO DE CLIENTE</b></p>	<p>Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.</p>
<p><b>PRECIO</b></p>	<p>\$ 300</p>

Elaborado por: La autora

Tabla 34

## Ficha descriptiva – Ventanal VR-2

<b>NOMBRE</b> Ventana de madera estilo rústico 2	
<b>CÓDIGO</b> VR-2	
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS</b>	Ventana que tiene como estructura principal la madera. Con diseño rústico.
<b>TIPO DE CLIENTE</b>	Dirigido a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto y también a clientes de otros lugares del país.
<b>PRECIO</b>	\$ 250

Elaborado por: La autora

## 3.5.2. Análisis de la oferta

De la investigación de campo, utilizando la observación, realizada en la ciudad de Ibarra y expuesta en el estudio diagnóstico, se desprende que, de las 39 empresas y almacenes, 8 ofrecen a sus clientes muebles de madera de tipo rústico.

Tabla 35

## Diseños ofertados por empresas relacionadas - Ibarra

Tipo de oferta	Frecuencia	Porcentaje
Muebles Modernos y clásicos	26	67%
Muebles rústicos	6	15 %
Carpinterías y depósitos	7	18%
Total	39	100

**Fuente:** Investigación de campo  
Elaborado por: La autora

En promedio cada local se ha observado tienen aproximadamente unos 60 productos, es decir tienen 2340 productos, de los cuales el 15 % son de diseño rústico, que constituyen 351 productos ofertados en la actualidad.

### **Proyección de la oferta**

En diálogos con todos los dueños de las empresas, afirman de forma subjetiva que la oferta de muebles de madera con diseño rústico, ha aumentado en un 5 % anual, Con ello se proyecta la oferta a cinco años.

**Tabla 36**

#### **Proyección de la oferta a 5 años**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA DE PRODUCTOS</b>
2019	351
2020	369
2021	387
2022	406
2023	426
2024	447

**Fuente:** Investigación de campo  
Elaborado por: La autora

La oferta proyectada de muebles de madera de tipo rústico proyectada desde el año 2019 llega en el 2024, a 447 productos ofertados.

### **3.5.3. Análisis de la demanda**

Para el análisis de la demanda se tomaron en cuenta dos escenarios:

El escenario de la población de nivel socio económico alto de la ciudad de Ibarra que tiene preferencia por la adquisición de muebles de madera de estilos rústicos.

La experiencia del Sr. Uvaldo Paspuel con los clientes que tiene en Ibarra y el resto del país; escenario con el cuál se realizó la evaluación económica del proyecto.

## **Determinación de la población y cálculo de la muestra**

### **Población**

La población de Ibarra, que es objeto de estudio corresponde según el Censo INEC del año 2010, es de 181.175 habitantes, de los cuales se extrae que existen 34930 familias compuestas por cuatro personas. Según el PDyOT de la ciudad de Ibarra 2015-2023, el 17 % de la población de Ibarra es de un nivel socioeconómico alto, por lo que la población a investigarse es de:

$$17\% \text{ de } 34930 = 5938 \text{ familias}$$

### **Cálculo de la muestra**

Para calcular la muestra se aplica la fórmula con un nivel de confianza del 95%.

$$n \equiv \frac{P \times Q \times N}{(N - 1) \left( \frac{E^2}{K^2} \right) + P \times Q}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Población o Universo = 5938

P= Desviación típica de la población= 0,5

Q = 0,5

K = Valor crítico corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95% = 1.96)



$$n \equiv \frac{0.5 \times 0.5 \times 34.930}{(34.930 - 1)(0.05/1.96)^2 + 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 0.5 \times 0.5 \times 5938 / (5938 - 1) (0.05/1.96)^2 + 0.5 \times 0.5$$

$$n = 116$$

$$n = 116 \text{ familias}$$

Corresponden también en la muestra

- Los artesanos que elaboran muebles del tipo rústico en la ciudad de Ibarra, a quienes se aplicó una encuesta a 15 de ellos.
- Los clientes potenciales de las empresas de fabricación y comercialización de muebles en Ibarra. Se aplicó una encuesta.
- Los dueños de empresas y microempresas de comercialización de muebles en la ciudad de Ibarra, a quienes también se hizo una entrevista a 4 de ellos.

### **3.6. Resultados, análisis e interpretación de la encuesta a familias de Ibarra**

Se aplicó 116 encuestas (Ver anexo 7), cubriendo así la totalidad de la muestra. Se visitó sectores como: La Quinta, sector Supermaxi, La Candelaria – Av. El Retorno, Los Ceibos, Yacucalle y demás, cumpliendo con localizar a la población de nivel económicamente alto.

Algunas de las rutas para obtener los datos mediante la aplicación de la encuesta se deja visualizar en los siguientes gráficos:

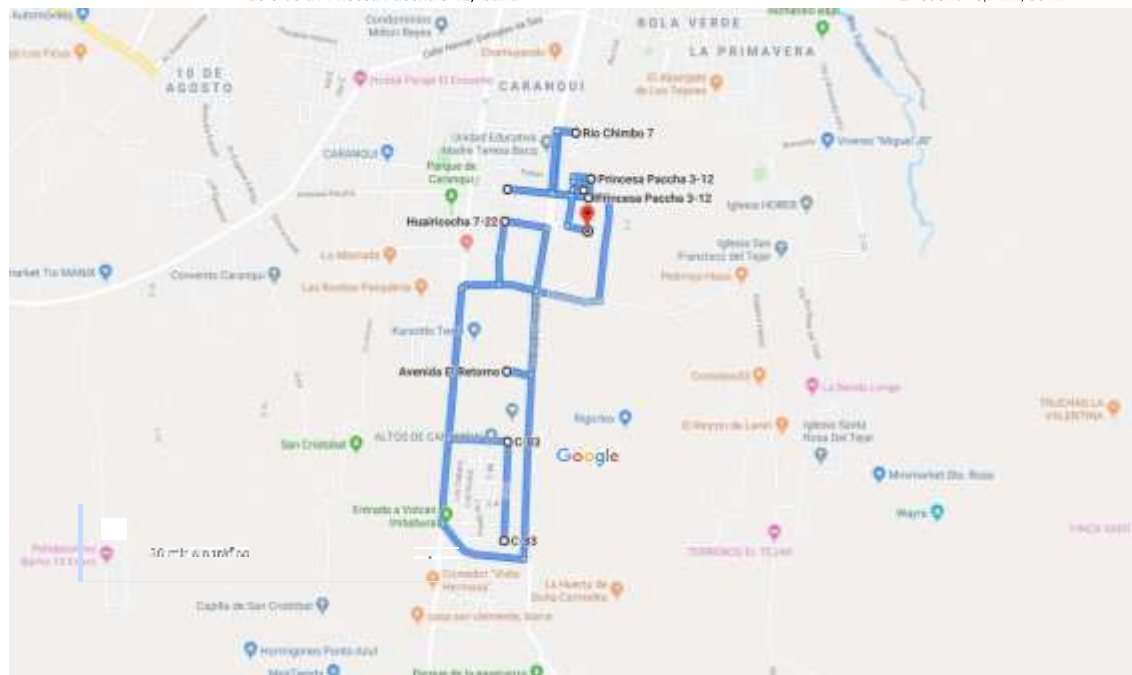
de Av Heleodoro Ayala 347, Ibarra a Dr Cristobal Gomez Jurado 382, Ibarra

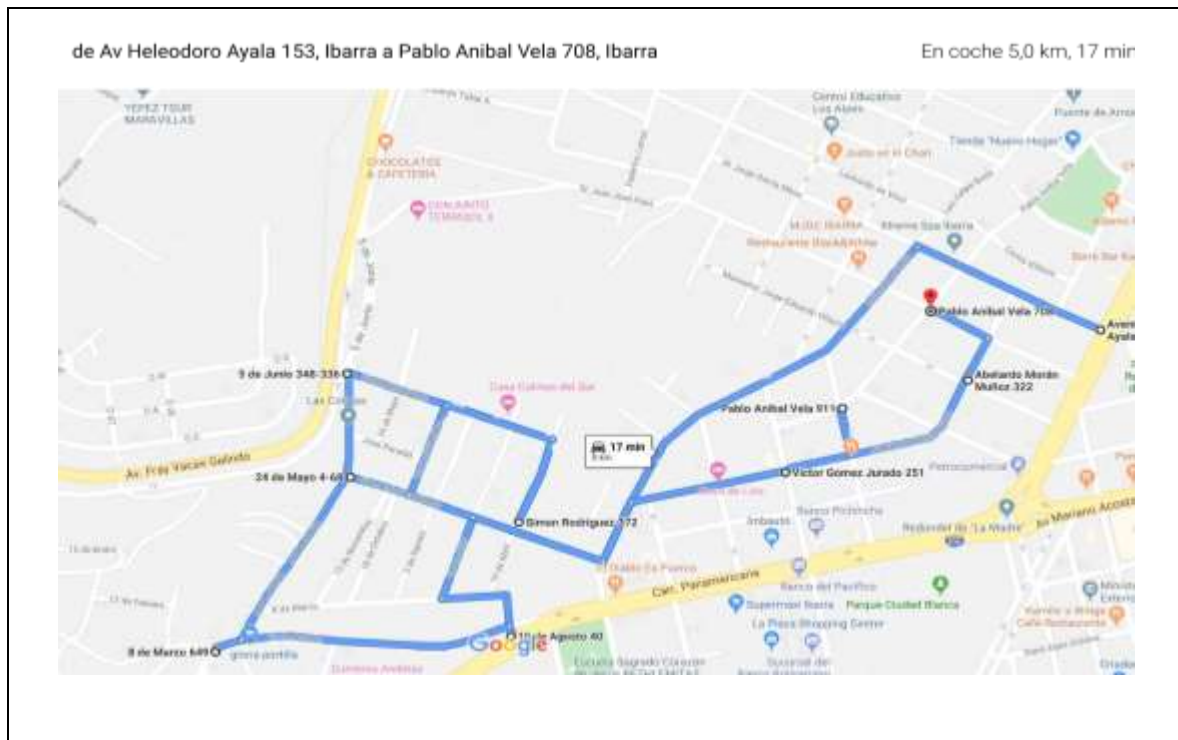
En coche 3,4 km, 12 min



de C-83 a Princesa Paccha 3-12, Ibarra

En coche 10,7 km, 30 min





**Figura 18** *Rutas de aplicación de encuesta a familias de Ibarra*

Fuente: Google Maps

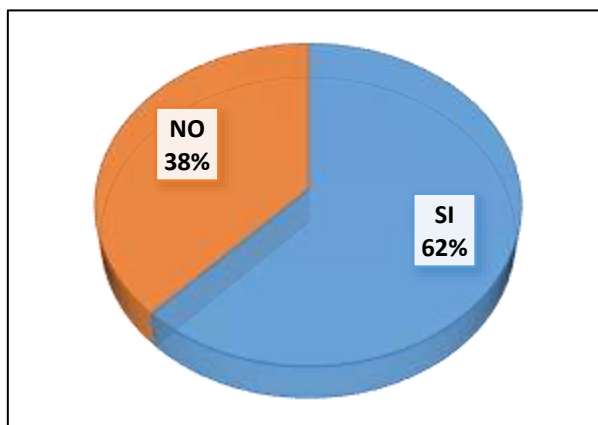
**P1. ¿Tiene conocimiento de muebles de madera de estilo rústicos que se vendan en la ciudad de Ibarra?**

**Tabla 37**

**Conocimiento sobre muebles rústicos de madera**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
SI	72	62,07
NO	44	37,93
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 19 Conocimiento sobre muebles rústicos de madera**

Fuente: Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

**Análisis:**

Respecto al conocimiento de la existencia de los muebles de madera de diseño rústico la mayoría de encuestados conoce este tipo de productos, sin embargo, un importante sector desconoce su existencia.

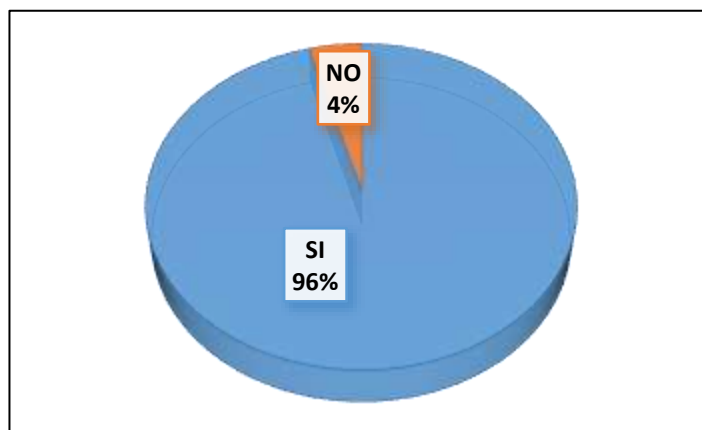
**P2. ¿Le gustaría observar un catálogo de muebles de madera de estilo rústico que se pueden elaborar?**

**Tabla 38**

*Preferencia de observar un catálogo de muebles rústicos de madera a ser elaborados*

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
SI	111	95,69
NO	5	1,32
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 20** *Preferencia de observar un catálogo de muebles rústicos de madera a ser elaborados*

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

### **Análisis:**

La inmensa mayoría de los encuestados les agradaría que se les muestre un catálogo sobre los diferentes muebles de madera de diseño rústico que se pueden elaborar en la microempresa, para tener un mejor conocimiento y poder elegir de acuerdo al gusto e intereses el tipo de muebles que desean adquirir.

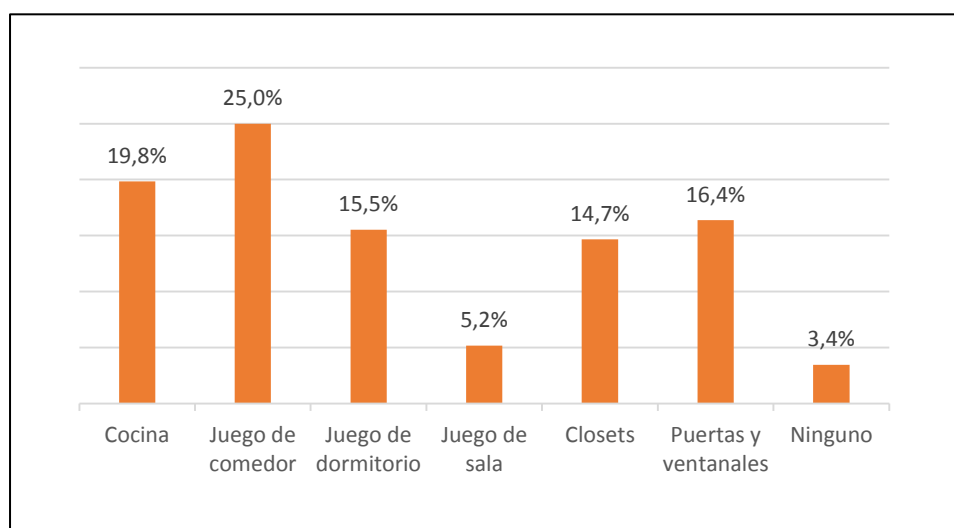
### P3. ¿Qué tipo de muebles de madera de estilo rústico quisiera actualmente adquirir?

**Tabla 39**

**Preferencia de producto a adquirir**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Cocina	23	19,8
Juego de comedor	29	25,0
Juego de dormitorio	18	15,5
Juego de sala	6	5,2
Closets	17	14,7
Puertas y ventanales	19	16,4
Ninguno	4	3,4
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 21 Preferencia de producto a adquirir**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

#### **Análisis:**

Una vez que se les mostró el catálogo de muebles de madera de diseño rústico los que más les gusto a los encuestados son los juegos de comedor. Luego los diseños de cocinas, los juegos de dormitorio seguido de los closets, puertas y ventanales y al final los juegos de sala con estilo rústicos.

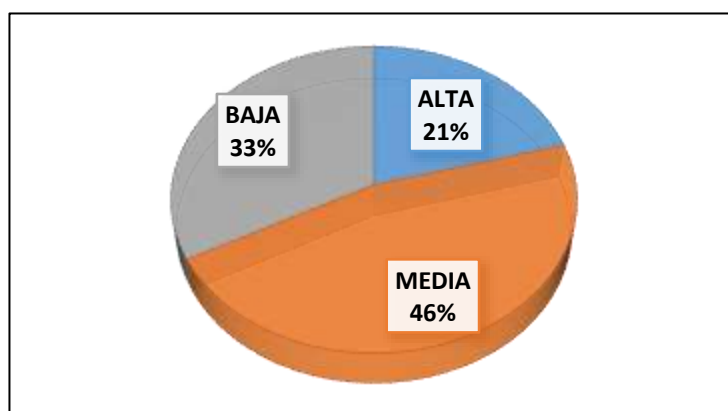
#### P4. ¿Qué posibilidades tiene usted de adquirir este tipo de muebles?

**Tabla 40**

**Probabilidad de adquirir un mueble rústico**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
ALTA	24	20,69
MEDIA	54	46,55
BAJA	38	10,03
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 22 Probabilidad de adquirir un mueble rústico**

Fuente: Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

#### **Análisis:**

La quinta parte de las familias de nivel socio económico alto de la ciudad de Ibarra tienen altas probabilidades de adquirir los muebles de madera de diseño rústico, lo que representa que estos productos tienen muy buenas posibilidades de posicionarse en el mercado ibarreño.

**P5. ¿Qué factores consideraría usted para adquirir muebles de madera de tipo rústico?**

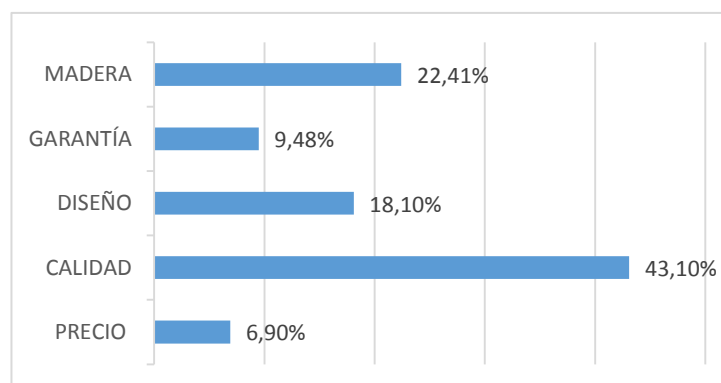
**Tabla 41**

**Factores de compra**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
PRECIO	8	6,9
CALIDAD	50	43,1
DISEÑO	21	18,1
GARANTÍA	11	9,5
MADERA	26	22,4
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

Es necesario aclarar que en esta pregunta los encuestados eligieron más de una opción y se notó la preferencia ante la calidad, a esta selección se complementaron una o dos categorías adicionales; por lo que, para esta tabulación se contabilizó la selección de calidad.



**Figura 23 Factores de compra**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

**Análisis:**

Con relación a los factores de compra que piensan los encuestados que, si están en capacidad de adquirir los muebles de madera con diseños rústicos, hay que destacar que el precio de los productos no es muy determinante sino la calidad, el diseño y la madera que se utiliza en la fabricación de los muebles, que estén de acuerdo a sus gustos y preferencias. Es necesario considerar estos factores, antes que la empresa proceda a sacar los muebles al mercado.



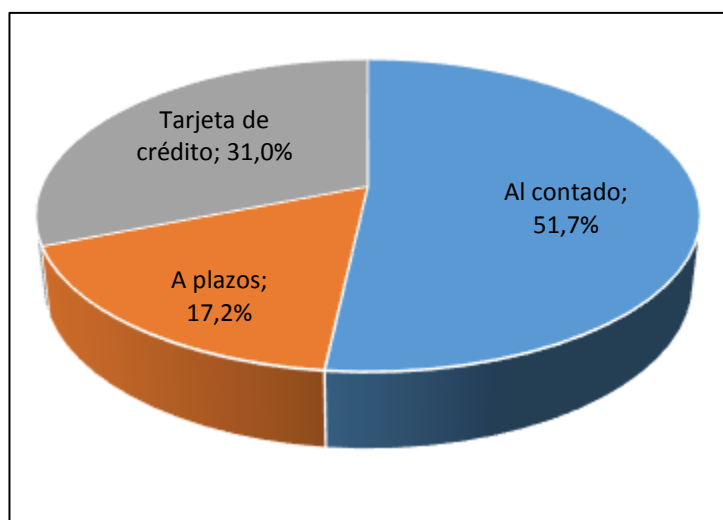
## P6. ¿Cuál forma de pago prefiere al momento de comprar los muebles?

**Tabla 42**

**Forma de pago**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Al Contado	60	51,72
A Plazos	20	17,24
Tarjeta de crédito	36	31,0
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 24 Forma de pago**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

### **Análisis:**

Respecto a las preferencias de los clientes en la forma de pago, la mayoría de clientes prefieren pagar al contado y arreglar las condiciones de entrega y características del producto directamente, y el compromiso es entregar en un plazo determinado de acuerdo al trabajo a realizar. La forma de pagar con tarjeta de crédito o diferirlo a plazos también tiene preferencia para un considerable sector de clientes.

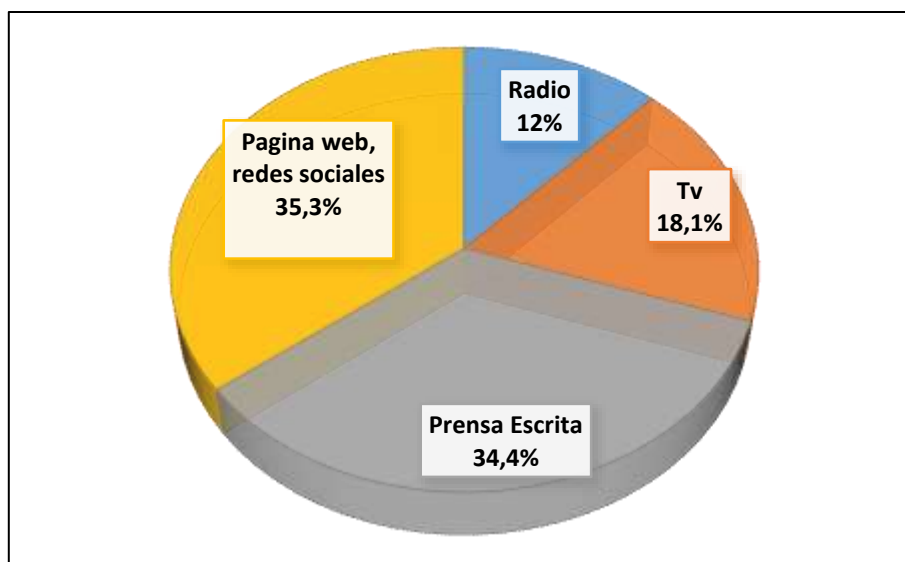
**P7. ¿Por cuáles medios publicitarios cree usted que la empresa debe dar a conocer a los clientes sus muebles?**

**Tabla 43**

**Medios publicitarios**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Radio	14	12,07
Tv	21	18,10
Prensa Escrita	40	34,48
Página web, redes sociales	41	35,34
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 25 Medios Publicitarios**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

**Análisis:**

Los encuestados de las familias de Ibarra, sugieren que la empresa debe utilizar los medios publicitarios: la página web, redes sociales, prensa escrita, televisión y radio en ese orden respectivo.

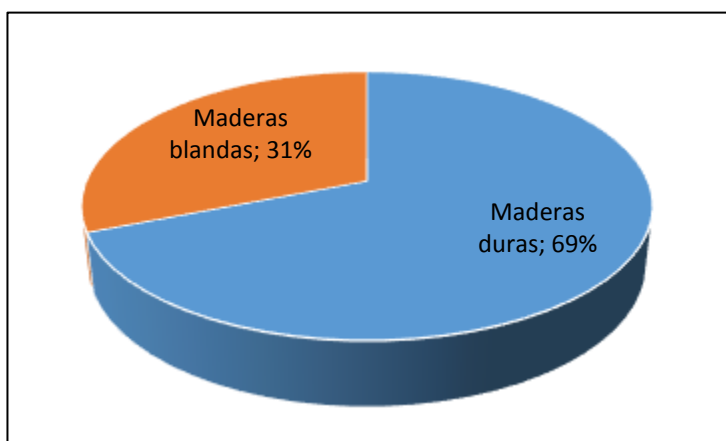
### P8. ¿Qué tipo de madera es de su preferencia?

**Tabla 44**

**Tipo de madera de preferencia**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
Maderas duras (roble, nogal, cerezo, castaño, encina, olivo)	80	68,97
Maderas blandas (coníferas, cedro)	36	31,03
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 26 Tipo de madera de preferencia**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

#### **Análisis:**

El tipo de madera preferida por los encuestados para la elaboración de los muebles de madera de diseños rústicos son las maderas duras (roble, nogal, cerezo, castaño, encina, olivo) que las consideran de mejor calidad y de mayor durabilidad, claro que tienen un precio superior. Son de preferencia menor las maderas blandas, en especial el cedro, por su mayor facilidad de trabajo.

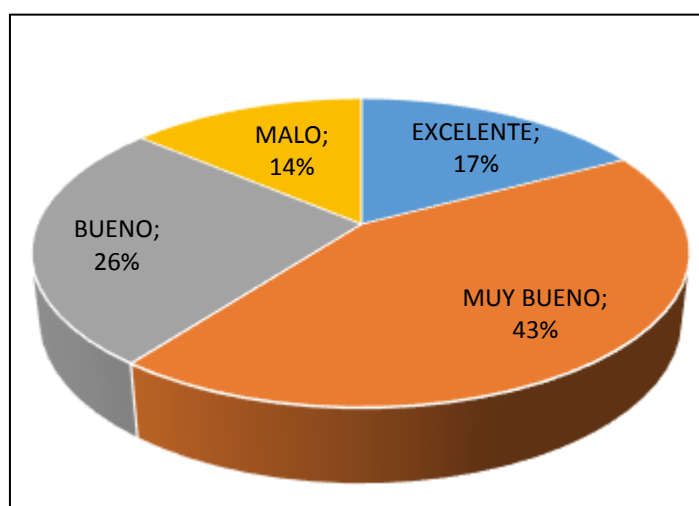
**P9. ¿Cómo califica el servicio y la calidad del producto que ofrecen los almacenes, distribuidores, o talleres donde usted adquiere los muebles?**

**Tabla 45**

*Calidad del producto y servicio ofertado*

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
EXCELENTE	20	17,24
MUY BUENO	50	43,10
BUENO	30	25,86
MALO	16	13,79
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 27** *Calidad del producto y servicio ofertado*

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

### **Análisis:**

Respecto a la calidad del servicio y el producto que ofrecen las empresas y locales de muebles en la ciudad de Ibarra, el 43 por ciento considera que son muy buenos, pero en cierto modo hay que mejorar este servicio y hacerlo excelente.

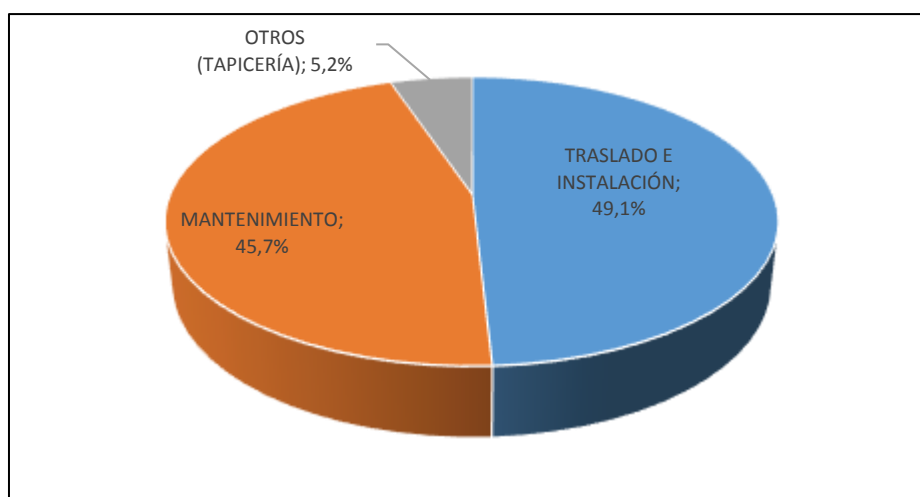
**P10. ¿Qué tipo de servicio complementario le gustaría tener?**

**Tabla 46**

**Servicios complementarios**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	%
TRASLADO Y UBICACIÓN	57	49,14
MANTENIMIENTO	53	45,69
OTROS	6	5,20
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora



**Figura 28 Servicios complementarios**

**Fuente:** Encuesta a familias  
Elaborado por: La autora

**Análisis:**

Los servicios complementarios que prefieren los encuestados al comprar los muebles son el servicio de traslado y ubicación de los muebles adquiridos en el hogar del cliente. Así como el mantenimiento necesario de los mismos por un tiempo determinado.

### 3.6.1. Determinación del mercado demandante

Mediante la entrevista realizada al Sr. Uvaldo Paspuel y la aplicación de una encuesta a los clientes potenciales de las empresas, (Ver anexo 8) micro empresas y talleres que existen en la ciudad de Ibarra, se puede identificar que el mercado de este tipo de muebles está localizado no solo en Ibarra sino también los clientes proceden de diferentes partes del país.

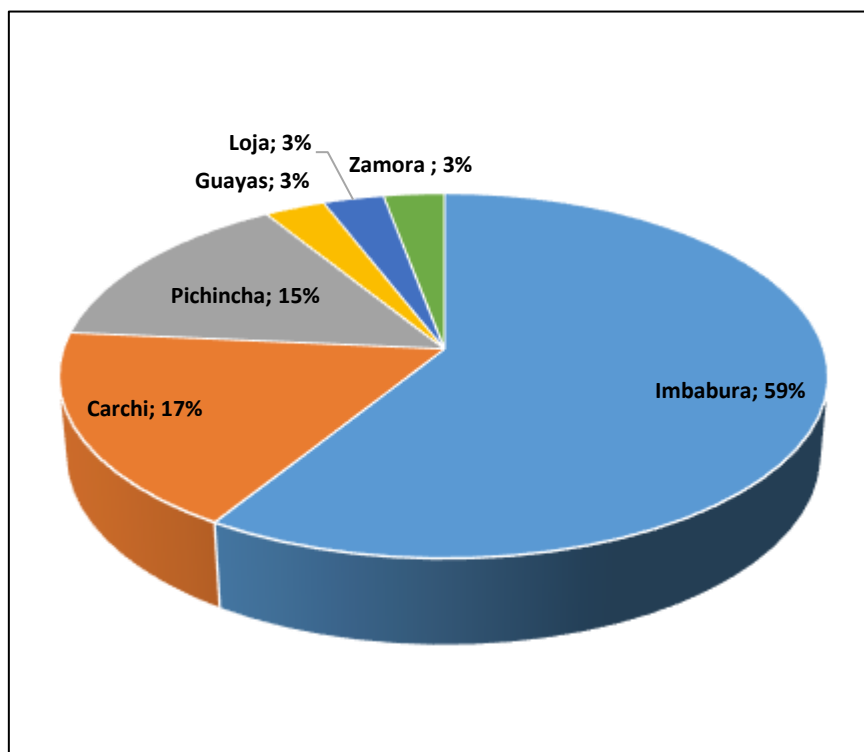
**Tabla 47**

***Procedencia de los clientes potenciales***

<b>CIUDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Imbabura	20	59 %
Carchi	6	17%
Pichincha	5	15%
Guayas	1	3 %
Loja	1	3 %
Zamora	1	3 %
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

Los clientes potenciales están ubicados en su mayoría en la provincia de Imbabura, pero existe un 40 % que son del resto del país, constituyendo un considerable número y han sido clientes que satisfechos en gustos y preferencias de este tipo de muebles.



**Figura 29** *Procedencia de los clientes potenciales*

**Fuente:** Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

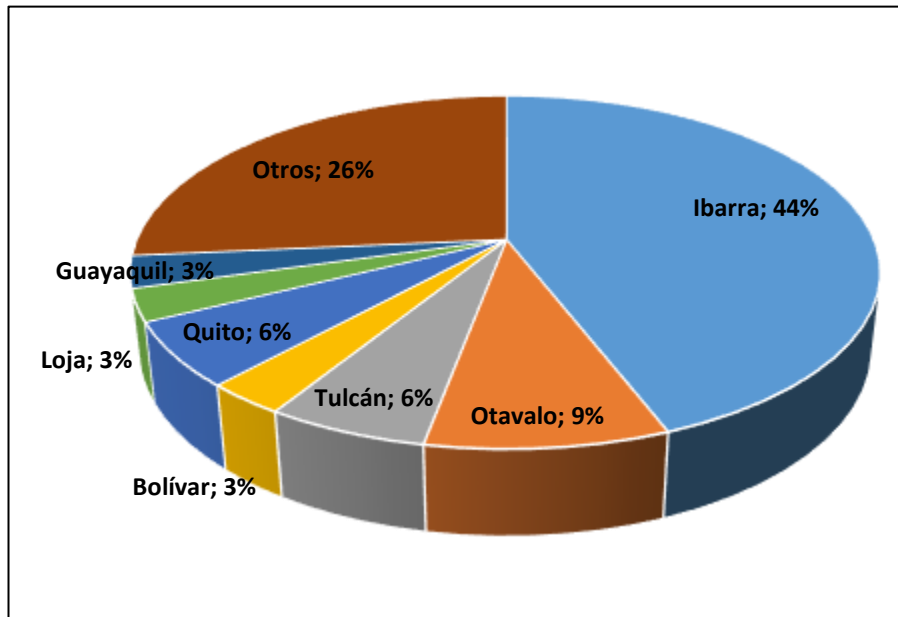
Haciendo un análisis más específico de la procedencia de los clientes por ciudades tenemos los siguientes resultados.

**Tabla 48**

*Ciudad de procedencia de los clientes potenciales*

CIUDAD	Fr	%
Ibarra	15	44%
Otavalo	3	9%
Tulcán	2	6%
Bolívar	1	3%
Quito	2	6%
Guayaquil	1	3%
Loja	1	3%
Otros (San Gabriel; Salinas; San Rafael, Cayambe, Guallabamba)	9	26%
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora



**Figura 30 Ciudad de procedencia de clientes potenciales**

Fuente: Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

Los clientes potenciales están ubicados fuera de la ciudad de Ibarra en su mayoría y han sido clientes fieles que gustan de los diseños de este tipo de muebles, que han regresado y han dado referencias a otras personas. Sin embargo, el 42 % de clientes de Ibarra es un considerable porcentaje a considerar ya que se puede aumentar.

### 3.6.2. Demanda actual

En la ciudad de Ibarra en la actualidad se comercializa muy poco los muebles de madera de tipo rústico, la demanda actual se obtiene con los resultados de la pregunta cuatro, de la encuesta a las familias de la ciudad de Ibarra, donde el 21 % de las familias tienen una preferencia alta para comprar este tipo de muebles.

Demanda actual = el 21 % de 5938 familias

Demanda actual = 1247 familias

Por lo tanto, equivale a 1247 productos.



### 3.6.3. Proyección de la demanda

De acuerdo al PDyOT de la ciudad de Ibarra 2015-2023, el aumento de la población en la ciudad tiene una tasa de crecimiento del 1,56 %, para calcular la proyección de la demanda de muebles de madera con diseño rústico, se utilizaron los 1247 productos que son la demanda actual y se aplicó la siguiente fórmula:

$$Mn = Mo(1 + t)^n$$

Donde:

Mn= Demanda futura

Mo= Demanda actual 2019

t= tasa de crecimiento poblacional

n= años proyectados

**Tabla 49**

**Proyección de la demanda a cinco años**

AÑOS	NUMERO DE PRODUCTOS
2019	1247
2020	1266
2021	1286
2022	1306
2023	1326
2024	1347

Elaborado por: La autora

La demanda proyectada de muebles de madera con diseños rústicos desde el 2019 hasta el 2024 llega a 1347 productos.

### 3.6.4. Balance oferta - demanda

Con análisis de la información obtenida de la proyección de la demanda y oferta a 5 años desde 2019, se realizó el estudio del balance de la oferta y demanda proyectada y la obtención de la demanda insatisfecha.

**Tabla 50**

#### ***Balance oferta - demanda***

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA PROYECTADA (N° de productos)</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA (N° de productos)</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA en N° de productos</b>
2019	351	1247	896
2020	369	1266	897
2021	387	1286	899
2022	406	1306	900
2023	426	1326	900
2024	447	1347	900

**Fuente:** Investigación directa  
Elaborado por: La autora

### 3.6.5. Participación en el mercado

La participación de la micro empresa en el mercado es de 108 productos (juegos de muebles rústicos) al año, según las preferencias manifestadas por los encuestados en la pregunta número de tres de la encuesta a las familias de la ciudad de Ibarra de nivel socio económico alto, distribuidas de la siguiente manera:

- 27 muebles para cocina de madera con estilo rústico al año
- 34 juegos de comedor de madera estilo rústico al año
- 23 juegos de dormitorio de madera de estilo rústico al año
- 11 juegos de sala de madera estilo rústico al año
- 20 closets de madera con estilo rústico al año

- 18 puertas y ventanales con estilo rústico al año.

### 3.6.6. Mercado meta

El mercado meta constituye las familias de nivel socio económico alto residentes en la ciudad de Ibarra que tengan preferencia en la adquisición de muebles de madera de estilo rústico.

También de acuerdo a la investigación realizada sobre la procedencia de los clientes de muebles de madera con diseño rústico, el 45 % de ellos son del resto del país, los cuales hacen trabajar los muebles de acuerdo a sus gustos, y son clientes de algunos años atrás. Estos clientes son también un mercado meta del presente proyecto.

### 3.6.7. Segmentación del mercado

#### Segmentación geográfica

La segmentación geográfica de Ibarra, se la dividió en base a las parroquias urbanas de la ciudad, quedando distribuida de la siguiente manera:

#### Segmentación del mercado con relación a la ubicación geográfica

*Tabla 51*

#### *Segmentación geográfica*

PARROQUIA	NÚMERO DE FAMILIAS
Sagrario	12921
San Francisco	10825
Alpachaca	4900
Caranqui	4537
Priorato	1747
<b>TOTAL</b>	<b>34930</b>

Fuente: PDyOT Ibarra2015-2023  
Elaboración: La autora

### Segmentación por el nivel socio económico

En la ciudad de Ibarra, se ha realizado una segmentación de acuerdo al nivel socio económico en alta, media y baja, y la distribución quedó de la siguiente manera:

**Tabla 52**

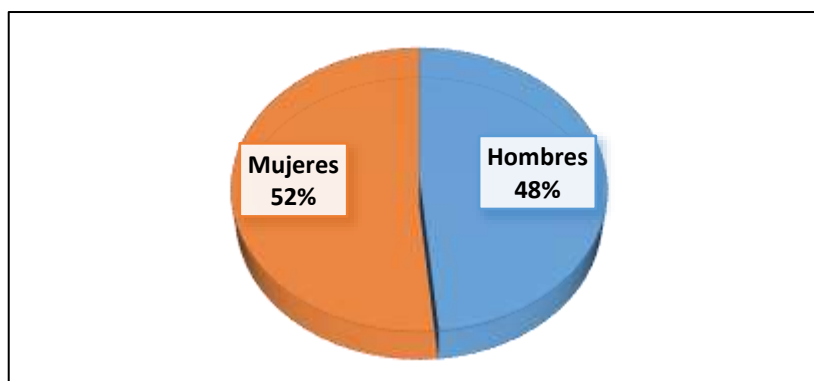
#### *Segmentación del mercado por nivel socio económico*

NIVEL	PORCENTAJE
Alto	17%
Medio	45%
Bajo	38%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: PDyOT Ibarra 2015-2023.  
Elaborado por: La autora

### Segmentación por género

De acuerdo al género, la segmentación del mercado en la ciudad de Ibarra, se divide en Hombres 48 % y Mujeres 52%



**Figura 31 Segmentación del mercado según el género**

Fuente: PDOT Ibarra 2015-2023.  
Elaboración: La autora

### 3.6.8. Análisis y determinación de precios

Los precios que tendrán los muebles de madera con estilo rústico, producidos en la micro empresa, se los establecerá de acuerdo a la cuantificación de los costos totales a los

cuales se la adicionará un margen de rentabilidad, lo que permitirá la sostenibilidad económica y financiera.

De la investigación de campo realizada en 39 empresas, micro empresas y locales de fabricación y comercialización de muebles en la ciudad de Ibarra, y en conversaciones con el sr. Uvaldo Paspuel, se puede determinar los precios promedio de los muebles de madera de estilo rustico.

**Tabla 53**

***Costo, precio de venta y utilidad de muebles rústicos***

<b>Tipo de mueble</b>	<b>Precio de fabricación y mano de obra</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Utilidad o ganancia</b>
JUEGO DE SALA	600	1000	400
JUEGO DE COMEDOR	400	850	450
JUEGO DE DORMITORIO	450	1000	550
COCINA	750	1500	750
CLOSET	450	900	450
PUERTA	220	350	130
VENTANA	130	300	170

**Fuente:** Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

### **3.6.9. Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto**

En las empresas analizadas no existe un plan de marketing para promocionar los muebles hacia el público, esto ha provocado a que los productos no sean muy conocidos en el mercado local y regional.

La forma de comercialización es directa, por referencias personales los clientes se acercan a negociar el mueble que desean de acuerdo a sus gustos y preferencias.

Las tarjetas de presentación es la forma más común de publicidad que utilizan los locales y empresas de muebles de la ciudad de Ibarra.

La satisfacción de los clientes en especial de otras regiones del país son una gran referencia a nuevos clientes que vienen con gran seguridad a encontrar un producto de calidad.

### **3.7. Conclusiones del estudio de mercado**

Los productos que se elaborarán en la micro empresa constituyen muebles de madera de tipo rústicos organizados en juegos de comedor, sala, dormitorio, puertas y ventanas, de acuerdo a la preferencia de los clientes que se desprende de las encuestas aplicadas.

La demanda actual de los muebles de madera de tipo rústico se la pudo determinar de acuerdo a las encuestas aplicadas a las familias ibarreñas de un nivel socioeconómico alto, el 21% tienen una tendencia alta a adquirir este tipo de productos, siendo la demanda actual de 1247 y la demanda proyectada hacia el año 2024 de 1445.

La oferta actual también se la pudo obtener de la observación de las empresas, micro empresas y almacenes de muebles en la ciudad de Ibarra, así como de las entrevistas y conversaciones con los dueños y empleados de las mismas. Se pudo determinar que la oferta actual de muebles de madera de tipo rústico es de 351 y proyectándola a 5 años para el 2024 será de 447.

El mercado meta de la microempresa está compuesta por las familias de Ibarra de un nivel socioeconómico alto, y por el 45 % de los clientes de otros sectores del país, que tienen gran preferencia por los muebles de madera de diseño rústico.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Introducción**

El estudio técnico constituye un elemento de los estudios de factibilidad, en el cual se determina el tamaño del proyecto al identificar la capacidad instalada y operativa que poseerá la empresa que le permite la producción y comercialización de muebles de madera con estilos rústicos. Además, en el estudio técnico se precisa la localización óptima mediante un análisis de macro y micro localización.

En el estudio técnico, se determinan las características del producto, la maquinaria que se va utilizar para la elaboración de los muebles, el equipo para el área administrativa de producción, la infraestructura física necesaria para el funcionamiento de la empresa, el presupuesto técnico, talento humano. También se precisa la operación del proyecto realizando diagramas de los procesos productivos y operativos.

En este capítulo se determinan los aspectos técnicos y operativos para el funcionamiento y la operatividad que debe tener la empresa.

#### **4.2. Objetivo general**

- Estructurar el estudio técnico que determine el tamaño óptimo del proyecto en función a la capacidad económica del mercado, la infraestructura física y la organización requerida

### 4.3. Objetivos específicos

- Determinar la capacidad instalada y operativa de la empresa de elaboración y comercialización de muebles de madera de estilo rústico.
- Efectuar un estudio de la ingeniería del proyecto definiendo las características de los productos, la maquinaria y equipos del área de producción, la infraestructura física necesaria, presupuesto técnico, talento humano y operatividad del proyecto

### 4.4. Localización del proyecto

#### 4.4.1. Macro localización

El proyecto se localiza en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, parroquia El Sagrario, sector El Olivo.



**Figura 32** Macro localización de la microempresa

Fuente: PDyOT Ibarra 2015-2023

Se han considerado algunos factores para la macro localización del proyecto:



**Confianza clientelar:** Los clientes de muebles de madera de estilo rústico han venido en especial de diferentes partes del país. Por esta razón la localización óptima del proyecto es Ibarra.

**Condiciones de infraestructura:** Ibarra, es una ciudad que presenta condiciones de infraestructura productiva, que permiten contar con condiciones óptimas para establecer empresas de diferentes campos económicos, los cuales cumplen las normas legales y técnicas necesarias.

**Promoción del proyecto:** La promoción de la empresa es factible realizarla en la ciudad de Ibarra en los diferentes estamentos sociales en especial a los sectores socio económicos de nivel alto. También hay que mantener la clientela de diferentes partes del país que han visto a Ibarra como un mercado confiable y de calidad en materia de muebles de madera de estilos rústicos.

**Cercanía de materias primas, maquinarias e insumos:** El cantón Ibarra en sus sectores rurales en especial Lita, Salinas ofrece gran variedad de recursos madereros para la elaboración del tipo de muebles rústicos de la empresa. Además, en el centro comercial de Ibarra existen gran suministro de maquinarias, materiales e insumos necesarios para la producción de los muebles.

**Servicios Básicos:** El sector donde se va ubicar el proyecto tiene todos los servicios básicos: agua, luz eléctrica, teléfono, internet, vías de comunicación y otros servicios necesarios para el desarrollo normal del proyecto.

#### **4.4.2. Micro localización**

Para determinar la micro localización de la empresa de elaboración de muebles de madera con diseños rústicos, se considera algunos factores:

- Ubicación apropiada
- Tamaño y dimensiones del establecimiento
- Precio del arriendo
- Factores socio económicos

Se consideraron tres alternativas para el proyecto: 1) Sector Terminal terrestre; 2) Sector El Olivo y 3) Sector Huertos Familiares Azaya

El método utilizado para determinar el mejor sitio para la micro localización del proyecto fue el de Evaluación Cuantitativa por puntos. Se procedió a darle un peso a cada uno de los factores de localización según el nivel de importancia de cada uno de ellos, sumados los mismos dan como resultado uno (1,00).

La medición de los factores de micro localización se la hizo de una manera subjetiva, utilizando información directa de cada uno de los tres sitios. La calificación de cada factor se la realizó en una escala de 1 a 10. La calificación ponderada de cada uno de los factores se la obtuvo multiplicando el peso de cada uno de los factores por la calificación asignada en cada uno de los tres lugares.

**Tabla 54**

**Evaluación cuantitativa para micro localización de la microempresa**

<b>MÉTODO CUANTITATIVO POR PUNTOS</b>							
<b>FACTOR RELEVANTE</b>	<b>PESO</b>	<b>TERMINAL TERRESTRE</b>		<b>EL OLIVO</b>		<b>HUERTOS FAMILIARES AZAYA</b>	
		Calif.	Calif. Pond	Calif.	Calif. Pond	Calif.	Calif. Pond
Ubicación apropiada	0,3	8	2,4	9	2,7	8	2,4
Tamaño y dimensiones del establecimiento	0,2	9	1,8	9	1,8	8	1,6
Precio del arriendo	0,3	7	2,1	10	3	8	2,4
Factores socio económicos	0,2	8	1,6	9	1,8	8	1,6
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>32</b>	<b>7,9</b>	<b>37</b>	<b>9,3</b>	<b>32</b>	<b>8</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora

Los resultados del análisis determinan que la mejor micro localización para la empresa de elaboración de muebles de madera con estilos rústicos es en el Barrio El Olivo, de dirección Avenida 17 de Julio 2-190 y Luis Fernando Negrete.

#### 4.5. Tamaño del proyecto

##### 4.5.1. Capacidad instalada y operativa

Se determina que la capacidad operativa es de un 75 % en relación a la capacidad instalada. Este rango es aceptable para proyectos de inversión como el de la empresa de elaboración y comercialización de muebles de madera con diseños rústicos, considerándose un crecimiento de un 25 %, estableciéndose lo siguiente:

**Tabla 55**

**Capacidad instalada y operativa anual**

Capacidad Instalada y operativa anual		
DESCRIPCIÓN	Capacidad Instalada	Capacidad Operativa
Juegos de muebles (sala, comedor, dormitorio)	60	60
Puertas y ventanas	138	21

**Fuente:** investigación directa  
Elaborado por: La autora

La capacidad operativa programada para los cinco primeros años del proyecto es de 60 juegos de muebles de madera con diseño rustico (sala, comedor y dormitorio) y 21 puertas y ventanas de madera de estilo rústico en forma anual.

#### 4.6. Ingeniería del proyecto

##### 4.6.1. Caracterización del producto

Los muebles de madera con diseños rústicos le permiten tener a las casas un ambiente natural, tranquilo y también hace reminiscencia al pasado. Este tipo de muebles se adapta

especialmente a las casas del sector rural, es menos empleado en ambientes urbanos, sin embargo, estos muebles pueden adaptarse perfectamente a cualquier ambiente, dando un entorno interno y externo de la casa de tipo rústico.

### **Muebles de sala de madera con estilos rústicos**

Tienen como estructura principal la madera con un diseño rústico que le da un ambiente natural y de recuerdo del pasado, que puede estar forrado con cuero o tela, Generalmente se compone de una mesa central y sillones individuales o sofás para dos o tres personas.

### **Muebles de comedor de madera con estilo rústicos**

La estructura fundamental es la madera y con diseños sencillos y rústicos, le da un ambiente tranquilo y natural con fuerte tendencia a recordar el pasado. En sentido general se compone de una mesa grande central, sillas individuales, o bancas para dos o tres personas, en algunos casos son forrados con cuero o tela.

### **Muebles de dormitorio de madera con estilo rústico**

El material principal es la madera con estilos rústicos lo que le confiere un ambiente al dormitorio de tranquilidad o natural. Generalmente se compone de una cama de dos plazas o plaza y media, cómoda, peinadoras y veladores.

### **Puertas y ventanas de madera con estilos rústicos**

Los materiales tanto de puertas como ventanas son principalmente madera con un estilo rústico, según el caso se utiliza materiales de hierro o metálicos, combinados con la madera. En el caso de los ventanales, resulta más económico fabricar una ventana con hierro, a este material le sigue el aluminio, resultando más costoso fabricar en madera, pero esta jerarquía se

justifica al observar la calidad, elegancia y excelente producto que se logra de trabajar la madera en un estilo rústico.

#### **4.6.2. Maquinaria y equipos**

Para el funcionamiento adecuado y eficaz de la empresa se necesita equipos, máquinas, herramientas y materiales, tanto para el área de producción, así como para el área administrativa. Tomamos el caso del taller “Muebles Monte Olivo” del Sr. Uvaldo Paspuel, quien manifiesta que se necesita los siguientes equipos y maquinarias, mismo que tiene en su posesión y serán parte de la inversión, con el debido tratamiento de tasación para maquinaria y equipo de medio uso.

Según un estudio de AVALUAC, (2017) en base a los lineamientos de las normas: NIC 16, referente al tratamiento contable del patrimonio de una entidad para conocer la inversión que posee la misma a la fecha, NIC2 referente a inventarios, es decir hacer toma física de las existencias que puede ser mediante barrido; y NIIF 13 que tiene por objetivo definir el valor razonable del patrimonio de la entidad.

Por tanto, aplicamos:

#### **VALOR RAZONABLE**

$$VRM= VN*FP$$

VN = Valor de reposición a nuevo (valor de los bienes nuevo, similares a los evaluados)

FP = Factor de peritaje

$$FP = FD*FO*FM$$

FD = factor de depreciación

$$FD = \frac{VU - E}{VU}$$

VU = vida útil

E = Edad (tiempo transcurrido desde la instalación del bien nuevo hasta la fecha de la inspección)

$$FD = \frac{25 - 10}{25}$$

FD = 60%

FO = Factor de obsolescencia (disminución del valor, producto del avance de la tecnología, se extrae de tablas de porcentajes establecidas)

**Tabla 56**

***Tasación de maquinaria – Factor de obsolescencia***

Tipo del bien	FO min. %
Maquinaria y equipo	80

FO = 80%

**Fuente:** AVALUAC, (2017)  
Elaborado por: La autora

FM = Factor de mantenimiento (calidad y frecuencia del mantenimiento observado en la inspección)

**Tabla 57**

***Tasación de maquinaria – Factor de mantenimiento***

Condición	FM %
<b>Bueno:</b> Maquinaria y equipo en buenas condiciones válida para un funcionamiento normal.	70 – 90

**Fuente:** AVALUAC, (2017)  
Elaborado por: La autora

$$FM = 90\%$$

$$FP = 60 * 80\% * 90\%$$

$$FP = 43\%$$

**Valor residual**, valor al cual se puede comercializar un bien al culminar su tiempo de vida útil.

$$VR = \% VN$$

**Tabla 58**

**Tasación de maquinaria – Valor residual**

Tipo de bien	%
Maquinaria y equipo	5 - 20

$$VR = 20\% VN$$

Fuente: AVALUAC, (2017)  
Elaborado por: La autora

Entonces se tiene:

**Tabla 59**

**Maquinaria y equipo para área de producción**

MAQUINARIA Y EQUIPO PARA ÁREA DE PRODUCCIÓN					
P. UNITARIO	UNIDAD	CANT	VN - P. U.	VRM	VR
Sierra circular	U	1	1.450,00	626,40	290,00
Canteadora-Planeadora	U	1	1.600,00	691,20	320,00
Cepillo	U	1	1.300,00	561,60	260,00
Ingleteadora	U	1	1.000,00	432,00	200,00
Sierra sin fin- Caladora	U	1	900,00	388,80	180,00

Trompo tupí de banco	U	1	370,00	159,84	74,00
Compresor	U	1	600,00	259,20	120,00
Sierra circular de mano	U	1	180,00	77,76	36,00
Caladora de mano	U	1	120,00	51,84	24,00
Atornillador destornillador	y U	1	100,00	43,20	20,00
Tupí de mano	U	1	200,00	86,40	40,00
Lijadora de mano	U	1	100,00	43,20	20,00
Taladro	U	1	80,00	34,56	16,00
Martillo neumático	U	1	80,00	34,56	16,00
Afiladora de cuchillos	U	1	120,00	51,84	24,00
Discos para sierras circulares	JUEGOS	1	60,00	25,92	12,00
<b>TOTAL</b>			<b>8.260,00</b>	<b>3.568,32</b>	<b>1.652,00</b>

Fuente: Investigación directa.  
Elaborado por: La autora

**Tabla 60**

**Vehículo**

<b>Vehículo</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>P. TOTAL</b>
Camioneta	u	1	27.000,00	27.000,00
<b>Total</b>			<b>27.000,00</b>	<b>27.000,00</b>

Fuente: Investigación directa.  
Elaboración: La autora



**Tabla 61****Equipo de seguridad y salud ocupacional para producción**

<b>EQUIPO DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL PARA PRODUCCIÓN</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
Overoles de trabajo	u	5	40,00	200,00
Guantes	PARES	5	20,00	100,00
Gafas	u	5	8,00	40,00
Extintores	u	3	60,00	180,00
<b>TOTAL</b>				<b>520,00</b>

Fuente: Investigación directa.  
Elaboración: La autora

**Tabla 62****Muebles y enseres del área de producción**

<b>MUEBLES Y ENSERES DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
Estanterías	U	3	180,00	540,00
Mesas	U	3	100,00	300,00
<b>Total</b>				<b>840,00</b>

Fuente: Investigación directa.  
Elaboración: La autora

**Tabla 63****Muebles y enseres par el área administrativa**

<b>MUEBLES Y ENSERES ADMINISTRATIVOS</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
Escritorios	U	2	300,00	600,00
Sillas	U	6	70,00	420,00
Archivadores	U	1	320,00	320,00
Teléfonos	U	2	180,00	360,00
<b>Total</b>				<b>1700,00</b>

Fuente: Investigación directa.  
Elaboración: La autora

**Tabla 64****Equipos informáticos**

<b>EQUIPAMIENTO INFORMÁTICO</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANT</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P. TOTAL</b>
Computador de escritorio		1	700,00	700,00
Computador portátil		2	700,00	1400,00
Impresora		1	270,00	270,00
Cámara		1	460,00	460,00
<b>TOTAL</b>				<b>2830,00</b>

Fuente: Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

**4.6.3. Infraestructura**

La infraestructura necesaria para el funcionamiento adecuado de la empresa de elaboración y comercialización de muebles de madera de estilo rústico es:

- Instalaciones adecuadas acordes a las normativas ambientales y las buenas prácticas de elaboración de muebles, procurando la no contaminación y daño ambiental.
- Las diferentes áreas de la empresa deben estar separadas y ordenadas.
- Un área de producción y fabricación de los muebles de madera con estilo rústicos
- Un área de almacenamiento, aledaña al área de producción., donde debe estar la madera los materiales, una bodega de insumos, equipos y maquinarias.
- Un área administrativa y de ventas.

**4.7. Presupuesto técnico****4.7.1. Inversiones Fijas**

Las inversiones fijas necesarias para el proyecto son:

**Tabla 65****Inversiones fijas**

<b>Inversiones fijas</b>	<b>Inversión</b>
Vehículo	27.000,00
Maquinarias y equipos de producción	3.568,32
Equipo de seguridad y salud ocupacional para producción	520,00
Muebles y enseres área administrativa y ventas	1700,00
Muebles y enseres del área de producción	840,00
Equipamiento informático	2830,00
<b>Total, inversiones fijas</b>	<b>36.458,32</b>

**Fuente:** Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

**4.7.2. Inversiones diferidas**

Para la implementación de este proyecto se establece la siguiente inversión diferida, denotada por los gastos pre-operativos:

**Tabla 66****Inversiones diferidas**

<b>GASTOS PRE-OPERATIVOS/DE CONSTITUCIÓN</b>	
<b>CONCEPTOS</b>	<b>MONTO</b>
Registros y Plan de manejo Ambiental	500,00
Permisos de funcionamiento	300,00
Constitución de la empresa	300,00
<b>Total</b>	<b>1100,00</b>

**Fuente:** Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

**4.7.3. Capital de trabajo inicial**

La empresa necesita un capital inicial para dos meses referentes a costos y gastos administrativos, de producción y ventas, sueldos y salarios, que son los siguientes:

**Tabla 67****Capital de trabajo inicial**

<b>CAPITAL DE TRABAJO INICIAL</b>	
<b>COSTOS Y GASTOS</b>	<b>VALOR PARA 2 MESES</b>
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>	
Mano de obra directa	4.390,23
Sueldo administrativo	1.827,82
Remuneración de ventas	960,15
<b>Sub total</b>	<b>7.178,19</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>	
Materia prima directa	4.174,33
Costos indirectos de fabricación	427,57
Gastos administrativos	1.073,33
Gastos de ventas	200,00
Gastos financieros	178,29
<b>Sub total</b>	<b>6.053,52</b>
<b>Total</b>	<b>13.231,71</b>

Fuente: Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

**4.7.4. Inversiones totales**

El proyecto requiere de una inversión inicial de 49.690,03 USD, cuyo detalle se hace a continuación:

**Tabla 68****Inversiones totales**

<b>INVERSIONES TOTALES</b>		
<b>ACTIVOS</b>	<b>MONTO</b>	<b>%</b>
INVERSIÓN FIJA	36.458,32	73,37%
CAPITAL DE TRABAJO	13.231,71	26,63%
<b>TOTAL</b>	<b>49.690,03</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

#### 4.7.5. Financiamiento

El financiamiento para la implementación de la empresa se lo hará por aportes propios consistente en maquinaria y equipo del Sr. Uvaldo Paspuel y con un préstamo en el Banco Pichincha que asciende a 10.000 USD.

#### 4.7.6. Talento Humano

El talento humano que se necesita para la operatividad del proyecto es:

**Tabla 69**

***Talento humano para operatividad de la microempresa***

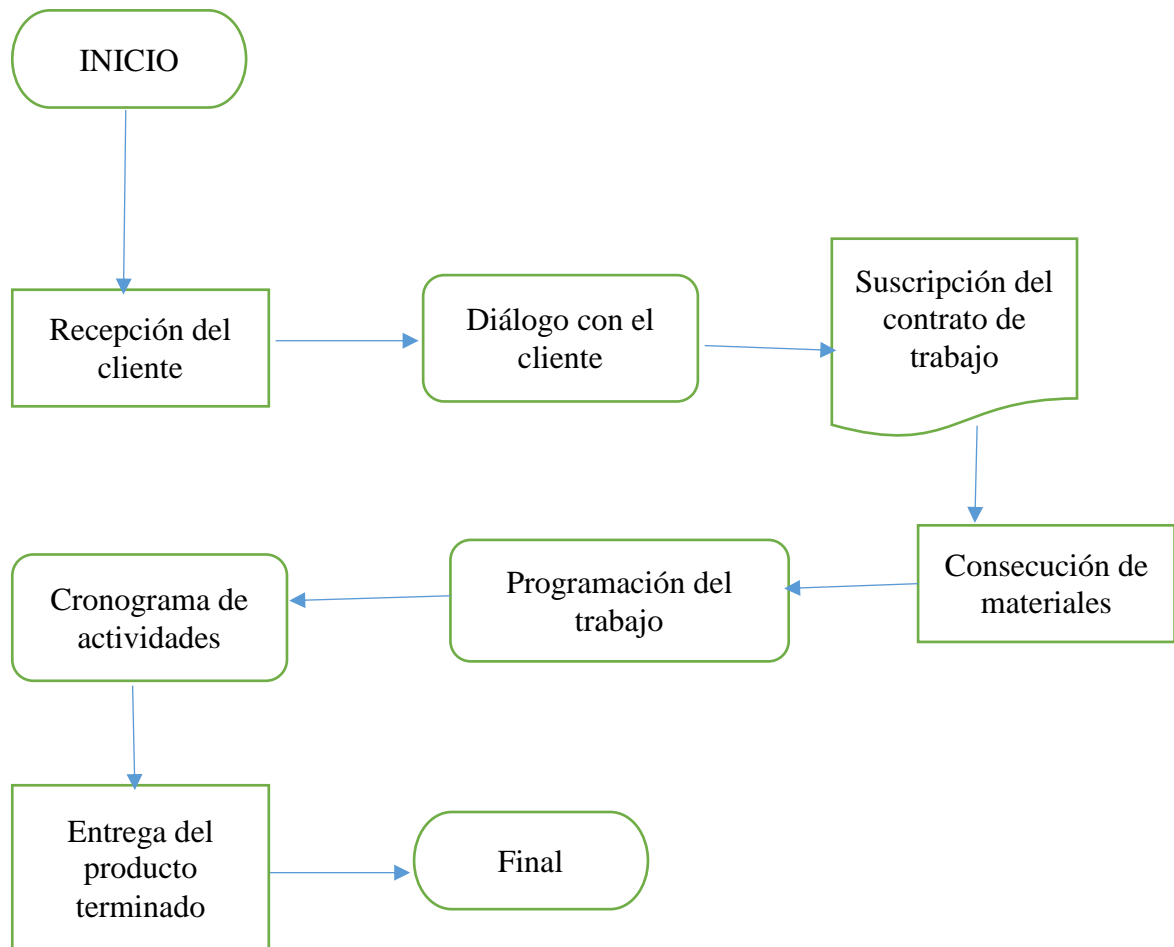
NOMBRE DEL CARGO	CANTIDAD
Gerente	1
Contador por honorarios	1
Vendedora	1
Jefe de producción	1
Operarios	3
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>

Fuente: Investigación de campo.  
Elaboración: La autora

#### 4.8. Operación del proyecto

##### 4.8.1. Diagrama de procesos

Los procesos necesarios para la fabricación de muebles de madera con diseño rústico son los siguientes:



**Figura 33** *Flujograma del proceso de fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera*

**Fuente:** Investigación directa. Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
**Elaboración:** La autora

#### 4.8.2. Descripción de los subprocesos

##### **Recepción del cliente**

Se procede a la recepción del cliente para informarle del catálogo de muebles que se pueden elaborar en la empresa, también lo importante es la captación de la idea del tipo de mueble y diseño rústico que tenga.

##### **Suscripción del contrato**

Mediante el diálogo se concreta un contrato de trabajo en el cual se determina las características del producto(mueble) a elaborar, el plazo de entrega, el precio, la forma de pago.

**Consecución de materiales**

Se procede a conseguir todos los materiales que se necesitan para la elaboración del mueble que desea el cliente.

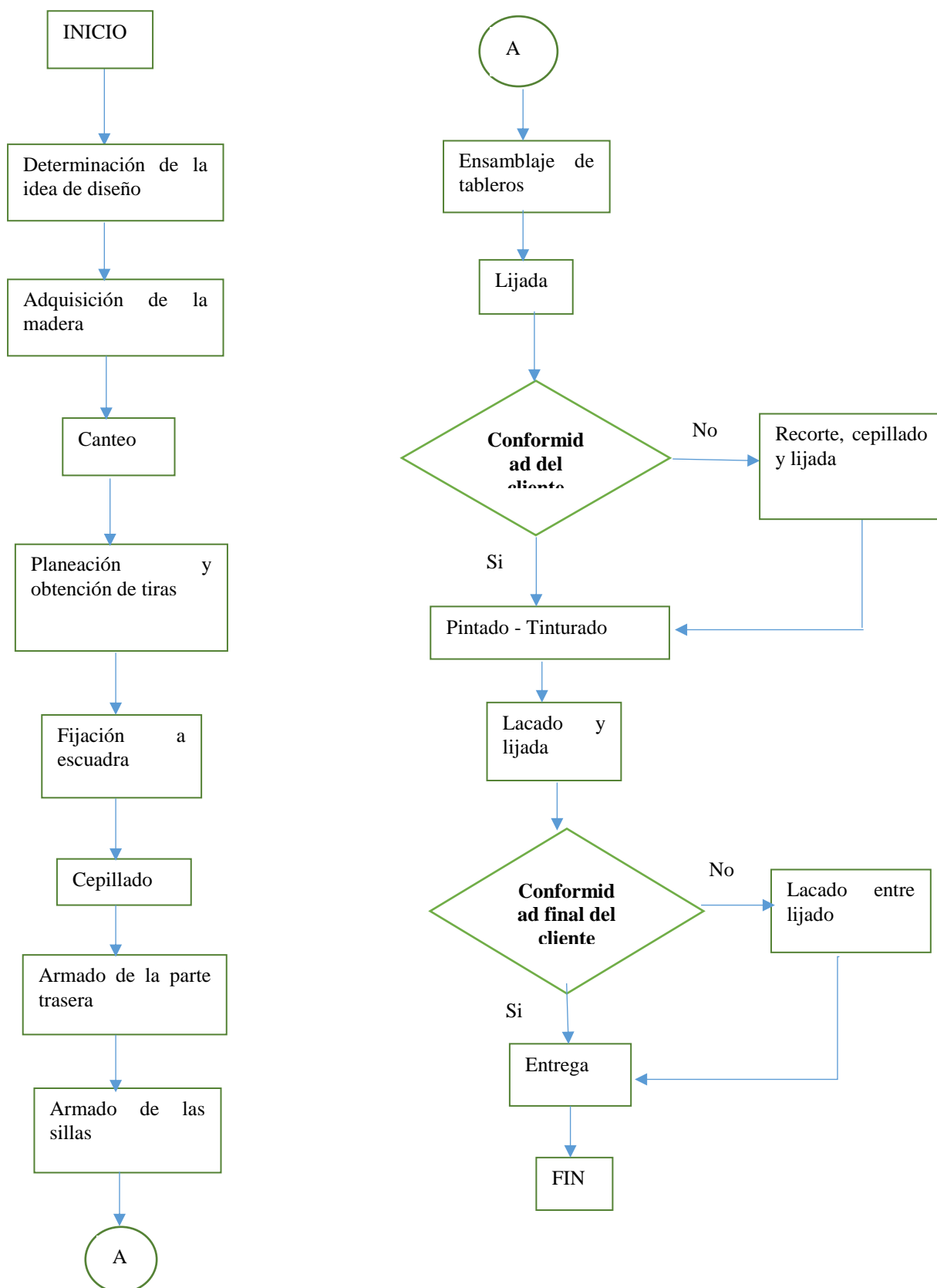
**Programación de la producción del mueble**

Se determina un cronograma de trabajo para la elaboración del mueble para cumplir con el plazo de entrega establecido en el contrato.

**Entrega del producto al cliente**

Se comunica al cliente para realizar la entrega de los muebles de madera de diseño rustico terminados en el domicilio del cliente.

## PROCESO DE ELABORACIÓN DE UN MUEBLE (COMEDOR)



**Figura 34** Flujograma del proceso de fabricación de un juego de comedor

Fuente: Investigación directa. Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaboración: La autora



## CAPÍTULO V

### 5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

#### 5.1. Introducción

Con la realización de la evaluación económica se determinan los ingresos, costos de producción, los gastos de administración, los gastos de ventas realizando sus respectivas proyecciones, para ello utilizamos el índice de inflación anual promedio de los últimos 5 años del 1,64%, de acuerdo a los informes anuales del Banco Central del Ecuador. También se establecen los gastos financieros que se generan por el crédito microempresarial en CREDIFE del Banco del Pichincha a una tasa del 11.20 %.

Se estructuraron también los estados financieros: Balance general proyectado, estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el flujo neto de efectivo.

Se realizaron algunos cálculos que forman parte de la evaluación financiera que son: el costo de oportunidad, Valor Anual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), tiempo de recuperación de la inversión, análisis de costo-beneficios y el punto de equilibrio del proyecto.

#### 5.2. Objetivo General

Evaluar económica y financieramente, en las condiciones planteadas, la propuesta de fabricación y comercialización de muebles rústicos en la ciudad de Ibarra

#### 5.3. Objetivos Específicos

- Formular el presupuesto de costos variables
- Determinar el estado de la situación financiera inicial
- Calcular los ingresos actuales y proyectados

- Calcular los egresos, gastos y costos actuales y proyectados
- Determinar los egresos del personal de un mes, anual y proyectados a cinco años.
- Cuantificar la depreciación de los equipos y maquinarias.
- Establecer los indicadores financieros: TIR, VAN, PRI, B/C que dan viabilidad al proyecto.

#### 5.4. Determinación de los ingresos proyectados

El Sr. Uvaldo Paspuel manifiesta que en 1 año puede amoblar 6 haciendas o casa completas. Se considera por casa: colocar 15 puertas, 8 ventanales, 1 comedor, 3 juegos de dormitorio, 1 juego de muebles de cocina, 1 sala, 4 closet, como promedio. Determinando precios máximos y mínimos se calcula precios promedios de cada uno de los productos.

**Tabla 70**

**Precio de venta promedio**

N <sup>ro</sup> casas/hacienda amobladas al año							
	<b>6</b>						
PRECIO	Puerta	Ventanales	Cocina	Juego de comedor	Juego de dormitorio	Juego de sala	Closet
PRECIO MIN \$	200,00	80,00	600,00	800,00	450,00		540,00
PRECIO MAX \$	350,00	300,00	3500,00	1500,00	1000,00	1500,00	900,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>275,00</b>	<b>190,00</b>	<b>2050,00</b>	<b>1150,00</b>	<b>725,00</b>	<b>1500,00</b>	<b>720,00</b>

Fuente: Investigación directa. Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

Los contratos que establece el Sr, Uvaldo Paspuel con sus clientes tiene aproximadamente un tiempo de entrega de cuatro meses, generando un ingreso promedio por contrato de 15.400,00 USD, y consta de lo siguiente:

**Tabla 71****Ingreso por contrato**

PRODUCTOS	UNIDAD	CANT	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
PUERTAS	U	15	275,00	4125,00
VENTANALES	U	8	190,00	1520,00
MUEBLES COCINA	U	1	2050,00	2050,00
JUEGO COMEDOR	U	1	1150,00	1150,00
JUEGO DORMITORIO	U	3	725,00	2175,00
JUEGO SALA	U	1	1500,00	1500,00
CLOSET	U	4	720,00	2880,00
<b>TOTAL</b>				<b>15400,00</b>

Fuente: Investigación directa. Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

Con estos datos realizamos la proyección de ingresos a cinco años, tomando en cuenta un aumento del número de operarios, incrementándose directamente la producción y también se considera la inflación anual promedio según el Banco Central del Ecuador que informó en los últimos 5 años, para el incremento anual del precio de los productos.

**Tabla 72****Proyección de ingresos a 5 años**

1 CONTRATO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCTO	P.TOTAL	P.TOTAL	P.TOTAL	P.TOTAL	P.TOTAL
PUERTAS	24750	25437,41	26140,76	26860,38	27596,62
VENTANALES	9120	9463,429	9815,7	10177,01	10547,57
MUEBLES COCINA	12300	12502,7	12708,75	12918,19	13131,08
JUEGO COMEDOR	6900	7013,712	7129,298	7246,789	7366,22
JUEGO DORMITORIO	13050	13265,06	13483,67	13705,88	13931,76
JUEGO SALA	9000	9148,32	9299,084	9452,333	9608,11
CLOSET	17280	17564,77	17854,24	18148,48	18447,57
	<b>92.400,00</b>	<b>94.395,42</b>	<b>96.431,5</b>	<b>98.509,07</b>	<b>100.628,91</b>

Fuente: Investigación directa. Entrevista Sr. Uvaldo Paspuel  
Elaborado por: La autora

**Tabla 73****Consolidación de ingresos**

<b>INGRESOS CONSOLIDADOS PROYECTADOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
INGRESOS					
PROYECTADOS	92.400,00	94.395,42	96.431,50	98.509,07	100.628,91
<b>TOTAL</b>	<b>92.400,00</b>	<b>94.395,42</b>	<b>96.431,50</b>	<b>98.509,07</b>	<b>100.628,91</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

**5.5. Determinación de egresos proyectados**

Tomando en cuenta el índice de crecimiento poblacional del 1,56% según datos emitidos por el Banco Central del año 2018 y el índice de inflación promedio del 1,64% se calculan los egresos anuales y proyectados en base a la experiencia sostenida en años anteriores en el taller Muebles “Monte Olivo” del Sr, Uvaldo Paspuel.

**5.5.1. Costos de producción****5.5.2. Materia prima directa****Tabla 74****Costos de materia prima proyectados**

<b>PRODUCTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
PUERTA	8583,75	8822,16	8822,16	9315,67	9571,01
VENTANAL	2950,80	3061,92	3061,92	3292,80	3412,69
JUEGO DE COCINA	2477,40	2518,23	2518,23	2601,91	2644,79
JUEGO DE COMEDOR	1664,40	1691,83	1691,83	1748,05	1776,86
JUEGO DE DORMITORIO	3175,20	3227,53	3227,53	3334,78	3389,74
JUEGO DE SALA	1472,40	1496,67	1496,67	1546,40	1571,89
CLOSET	4722,00	4799,82	4799,82	4959,32	5041,05
<b>TOTAL</b>	<b>25045,95</b>	<b>25618,14</b>	<b>25618,14</b>	<b>26798,94</b>	<b>27408,03</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

Tabla 75

## Consolidación de costos de MP

PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA					
PROYECTADA	22.045,95	22.548,37	23.061,37	23.585,15	24.119,93
<b>COSTO TOTAL</b>					
<b>ANUAL</b>	<b>25.045,95</b>	<b>25.618,14</b>	<b>26.202,39</b>	<b>26.798,94</b>	<b>27.408,03</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

## 5.5.3. Costos indirectos de fabricación

Tabla 76

## Costos indirectos de fabricación proyectados

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	TOTAL		TOTAL	TOTAL	TOTAL
	TOTAL MP	MP	MP	MP	MP
PUERTA	835,60	858,81	882,55	906,85	931,71
VENTANAL	445,65	462,44	479,65	497,30	515,41
JUEGO DE COCINA	162,40	165,08	167,80	170,56	173,37
JUEGO DE					
COMEDOR	68,16	69,28	70,43	71,59	72,77
JUEGO DE					
DORMITORIO	216,48	220,05	223,67	227,36	231,11
JUEGO DE SALA	82,83	84,19	85,58	86,99	88,42
CLOSET	304,32	309,34	314,43	319,61	324,88
<b>TOTAL:</b>	<b>2115,44</b>	<b>2169,18</b>	<b>2224,11</b>	<b>2280,27</b>	<b>2337,67</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

**Tabla 77****Otros insumos proyectados**

Insumos de oficina de producción					
de producción	100,00	101,65	103,32	105,03	106,76
Útiles de aseo producción	100,00	101,65	103,32	105,03	106,76
Combustibles y lubricantes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento/Repuestos varios	250,00	254,12	258,31	262,56	266,89
<b>Total otros insumos</b>	<b>450,00</b>	<b>457,42</b>	<b>464,95</b>	<b>472,62</b>	<b>480,41</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

**Tabla 78****Consolidación materiales indirectos de fabricación**

<b>PROYECCIÓN MATERIALES INDIRECTOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MATERIALES INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	2.565,44	2.626,59	2.689,07	2.752,88	2.818,07
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>	<b>2.565,44</b>	<b>2.626,59</b>	<b>2.689,07</b>	<b>2.752,88</b>	<b>2.818,07</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

**Gastos**

La microempresa “RustiMuebles” al iniciar sus actividades mantendrá erogaciones en Insumos de oficina, Arriendo, gastos de constitución, materiales de aseo, publicidad y servicios básicos.

**Tabla 79****Gastos proyectados**

CONCEPTO	AÑOS PROYECTADOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos de oficina	1.500,00	1.524,72	1.549,85	1.575,39	1.601,35
Arriendo	2.400,00	2.439,55	2.479,76	2.520,62	2.562,16
Gastos de Constitución	1.100,00				
Materiales de aseo	360,00	365,93	371,96	378,09	384,32
Publicidad	1.200,00	1.219,78	1.239,88	1.260,31	1.281,08
Agua, luz, teléfono, internet	1.080,00	1.097,80	1.115,89	1.134,28	1.152,97
<b>TOTAL</b>	<b>7.640,00</b>	<b>6.647,78</b>	<b>6.757,33</b>	<b>6.868,70</b>	<b>6.981,89</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora

**Sueldos y Salarios****Personal administrativo**

La microempresa “RustiMuebles” al iniciar sus actividades su área administrativa estará direccionada y tutelada contablemente por un Gerente/administrador y un contador por honorarios, para ellos se proyecta los siguientes egresos:

**Tabla 80****Proyección de Remuneraciones administrativas**

<b>Remuneraciones Administrativas</b>					
<b>SUELDO MENSUAL</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Gerente	600,00	609,89	619,94	630,16	640,54
Contador	200,00	203,30	206,65	210,05	213,51
<b>MENSUAL</b>	<b>800,00</b>	<b>813,18</b>	<b>826,59</b>	<b>840,21</b>	<b>854,05</b>
<b>ANUAL</b>	<b>9.600,00</b>	<b>9.758,21</b>	<b>9.919,02</b>	<b>10.082,49</b>	<b>10.248,65</b>
<b>COMPONENTES SALARIALES</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Salario Básico Unificado	9.600,00	9.758,21	9.919,02	10.082,49	10.248,65
Vacaciones	300,00	304,94	309,97	315,08	320,27
Aporte Patronal	72,90	74,10	75,32	76,56	77,83
Fondos de Reserva	-	609,64	619,69	629,90	640,28
Décimo Tercero	600,00	609,89	619,94	630,16	640,54
Décimo Cuarto	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
<b>Total</b>	<b>10.966,90</b>	<b>11.757,28</b>	<b>11.951,04</b>	<b>12.147,99</b>	<b>12.348,19</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora



## Personal de ventas

La microempresa tiene la visión de implementar un área disponible a la exhibición de sus productos, donde se expondrá muebles fabricados en diferentes diseños para una mejor acogida de sus clientes y mayor rentabilidad del proyecto, para ello la microempresa proyecta un vendedor al área de ventas generado los siguientes egresos:

**Tabla 81**

**Proyección de remuneraciones de ventas**

<b>Remuneraciones ventas</b>					
<b>SUELDO MENSUAL</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Vendedor	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
<b>MENSUAL</b>	<b>394,00</b>	<b>400,49</b>	<b>407,09</b>	<b>413,80</b>	<b>420,62</b>
<b>ANUAL</b>	<b>4.728,00</b>	<b>4.805,92</b>	<b>4.885,12</b>	<b>4.965,63</b>	<b>5.047,46</b>
<b>COMPONENTES SALARIALES</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Salario Básico Unificado	4.728,00	4.805,92	4.885,12	4.965,63	5.047,46
Vacaciones	197,00	200,25	203,55	206,90	210,31
Aporte Patronal	47,87	48,66	49,46	50,28	51,11
Fondos de Reserva	-	400,33	406,93	413,64	420,45
Décimo Tercero	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
Décimo Cuarto	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
<b>Total</b>	<b>5.760,87</b>	<b>6.256,14</b>	<b>6.359,24</b>	<b>6.464,04</b>	<b>6.570,57</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

## Mano de obra

Para iniciar con la operatividad de este proyecto se establece que la microempresa contará en el área de producción con 1 jefe de producción y 3 operarios, a continuación, se detalla los egresos involucrados:

**Tabla 82**

### *Proyección de Sueldos Mano de obra*

<b>Mano de Obra Directa</b>					
<b>SUELDO MENSUAL</b>					
<b>PERSONAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Jefe de Producción	500,00	508,24	516,62	525,13	533,78
Operario 1	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
Operario 2	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
Operario 3	394,00	400,49	407,09	413,80	420,62
<b>MENSUAL</b>	<b>1.682,00</b>	<b>1.709,72</b>	<b>1.737,90</b>	<b>1.766,54</b>	<b>1.795,65</b>
<b>ANUAL</b>	<b>20.184,00</b>	<b>20.516,63</b>	<b>20.854,75</b>	<b>21.198,43</b>	<b>21.547,78</b>
<b>COMPONENTES SALARIALES</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Salario Básico Unificado	20.184,00	20.516,63	20.854,75	21.198,43	21.547,78
Vacaciones	841,00	854,86	868,95	883,27	897,82
Aporte Patronal	2.452,36	2.492,77	2.533,85	2.575,61	2.618,06
Fondos de Reserva	-	1.709,04	1.737,20	1.765,83	1.794,93
Décimo Tercero	1.682,00	1.709,72	1.737,90	1.766,54	1.795,65
Décimo Cuarto	1.182,00	1.201,48	1.221,28	1.241,41	1.261,86
<b>Total</b>	<b>26.341,36</b>	<b>28.484,50</b>	<b>28.953,92</b>	<b>29.431,08</b>	<b>29.916,11</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

**Tabla 83****Consolidación egresos de personal**

<b>PROYECCIÓN EGRESOS PERSONAL - CONSOLIDADO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS ANUAL	43.069,13	46.497,92	47.264,20	48.043,12	48.834,87
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>	<b>43.069,13</b>	<b>46.497,92</b>	<b>47.264,20</b>	<b>48.043,12</b>	<b>48.834,87</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

**5.5.4. Gastos financieros**

Para la implementación se hará un crédito en el Banco Pichincha por una suma de 10.000,00 USD a 5 años plazo con una tasa de interés del 11,20% con pagos mensuales.

**Tabla 84****Gasto financiero - Préstamo**

<b>Monto</b>	<b>10.000,00</b>	<b>Valor a amortizar</b>	<b>10.000,00</b>
Años plazo	5	<b>Valor cuota fija</b>	<b>218,42</b>
Número de pagos/año	12		
Número de cuotas	60		
Tasa de interés	11,20%		

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

**Tabla 85****Interés anual al crédito financiero**

<b>TABLA DE INTERÉS ANUAL AL CRÉDITO FINANCIERO</b>						
<b>CONCEPTO/AÑO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
INTERÉS	1.040,50	854,10	645,71	412,75	152,32	3.105,38
CAPITAL	1.580,58	1.766,98	1.975,36	2.208,32	2.468,75	10.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.621,08</b>	<b>2.621,08</b>	<b>2.621,08</b>	<b>2.621,08</b>	<b>2.621,08</b>	<b>13.105,38</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 86

## Tabla de seguro de desgravamen

TABLA DE SEGURO DE DESGRAVAMEN						
CONCEPTO/AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INTERÉS	29,23	23,87	17,88	11,18	3,68	85,84
<b>TOTAL</b>	<b>29,23</b>	<b>23,87</b>	<b>17,88</b>	<b>11,18</b>	<b>3,68</b>	<b>85,84</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

### 5.5.5. Depreciación

La microempresa “RustiMuebles” para su implementación cuenta con la maquinaria antes utilizada en el taller Muebles “Monte Olivo” del Sr. Uvaldo Paspuel, quien afirma: “Las máquinas están en perfectas condiciones para trabajar cualquier cantidad de años de aquí en adelante, su deterioro es insignificante por cada mueble elaborado”. Para el cálculo de la depreciación la maquinaria de producción se consideró con los respectivos valores obtenidos en el proceso de tasación realizado en base a la NIIF13, NIC16 y NIC2, adicionando muebles, enseres y equipos para áreas administrativas, ventas y producción, tomando en cuenta los porcentajes de depreciación que establece el Servicio de Rentas Internas (SRI), esto es: 10% para maquinarias, equipos, muebles y enseres con 10 años de vida útil y el 33,33% para equipos informáticos con 3 años de vida útil.

**Tabla 87****Activos fijos de la microempresa**

Activos fijos	Valor actual	Salvamento	Vida útil
Vehículo	27.000,00	2700,00	5
Maquinaria y equipos de producción	3.568,32	1652,00	15
Equipos de seguridad y salud ocupacional para producción	520,00	52,00	10
Muebles y enseres área producción	840,00	84,00	10
Muebles y enseres área administrativa y venta	1.700,00	170,00	10
Equipos informáticos	2.830,00	283,00	3
	<b>36.458,32</b>		

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

**Tabla 88****Resumen depreciación**

RESUMEN DEPRECIACIÓN	VALOR	SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR
DEPRECIACIÓN DE PRODUCCIÓN	31928,32	3192,83	28735,49
GASTO DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVA	4530,00	453,00	4077,00
<b>TOTAL</b>	<b>36458,32</b>		<b>32812,49</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

**Tabla 89****Consolidación Depreciación – Saldo en libros**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	SALDO EN LIBROS
PRODUCCIÓN	2.873,55	2.873,55	2.873,55	2.873,55	2.873,55	14.367,74	<b>17560,58</b>
ADMINISTRACIÓN	407,70	407,70	407,70	170,00	170,00	1.563,10	<b>2966,90</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.281,25</b>	<b>3.281,25</b>	<b>3.281,25</b>	<b>3.043,55</b>	<b>3.043,55</b>	<b>15.930,84</b>	<b>20527,48</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

### 5.5.6. Costos de producción y gasto

Los costos de operación se componen de: los costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros por concepto de intereses del crédito realizado.

### 5.5.7. Estado de Resultados Integral

Refleja el comportamiento de la empresa de producción y comercialización de muebles rústicos de madera, en sus años operativos. RustiMuebles al iniciar sus actividades no se considera como taller artesanal, por tanto, su estado de resultados genera participación de trabajadores y su valor a pagar de impuesto a la renta ha sido calculado en base a la tabla vigente del año 2019.

**Tabla 90**

**Estado de Resultado Integral**

<b>PROYECCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>DESCRIPCIÓN/ AÑOS</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Materia Prima Directa	25.045,95	25.618,14	26.202,39	26.798,94	27.408,03
Mano de obra Directa	26.341,36	28.484,50	28.953,92	29.431,08	29.916,11
Costos Indirectos de Fabricación	2.565,44	2.626,59	2.689,07	2.752,88	2.818,07
<b>TOTAL</b>	<b>53.952,75</b>	<b>56.729,23</b>	<b>57.845,38</b>	<b>58.982,91</b>	<b>60.142,22</b>
<b>ESTADO DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN/ AÑOS</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>VENTAS PROYECTADAS</b>					
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>92.400,00</b>	<b>94.395,42</b>	<b>96.431,50</b>	<b>98.509,07</b>	<b>100.628,91</b>
<b>(-) Costos de Producción</b>	<b>53.952,75</b>	<b>56.729,23</b>	<b>57.845,38</b>	<b>58.982,91</b>	<b>60.142,22</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>					
	<b>38.447,25</b>	<b>37.666,18</b>	<b>38.586,13</b>	<b>39.526,16</b>	<b>40.486,70</b>

<b>GASTOS</b>					
<b>ADMINISTRACIÓN</b>	<b>14.314,60</b>	<b>15.153,43</b>	<b>15.396,44</b>	<b>15.405,75</b>	<b>15.656,84</b>
Sueldos Administrativos	10.966,90	11.757,28	11.951,04	12.147,99	12.348,19
Depreciación	407,70	407,70	407,70	170,00	170,00
Insumos de oficina	1.500,00	1.524,72	1.549,85	1.575,39	1.601,35
Materiales de aseo	360,00	365,93	371,96	378,09	384,32
Agua, luz, teléfono, internet	1.080,00	1.097,80	1.115,89	1.134,28	1.152,97
<b>GASTOS VENTAS</b>	<b>6.960,87</b>	<b>7.475,92</b>	<b>7.599,12</b>	<b>7.724,36</b>	<b>7.851,65</b>
Sueldos de Ventas	5.760,87	6.256,14	6.359,24	6.464,04	6.570,57
Publicidad	1.200,00	1.219,78	1.239,88	1.260,31	1.281,08
<b>UTILIDAD (PERDIDA)</b>					
<b>OPERACIONAL</b>	<b>17.171,78</b>	<b>15.036,83</b>	<b>15.590,56</b>	<b>16.396,05</b>	<b>16.978,21</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>FINANCIEROS</b>	<b>1.069,73</b>	<b>877,97</b>	<b>663,59</b>	<b>423,93</b>	<b>156,01</b>
Gastos Intereses	1.040,50	854,10	645,71	412,75	152,32
Seguro de desgravamen	29,23	23,87	17,88	11,18	3,68
<b>UTILIDAD O PERDIDA</b>					
<b>EJERCICIO</b>	<b>16.102,05</b>	<b>14.158,87</b>	<b>14.926,97</b>	<b>15.972,12</b>	<b>16.822,20</b>
Participación trabajadores 15 %	-	-	-	-	-
<b>UTILIDADES ANTES</b>					
<b>DE IMPUESTOS</b>	<b>16.102,05</b>	<b>14.158,87</b>	<b>14.926,97</b>	<b>15.972,12</b>	<b>16.822,20</b>
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD O PERDIDA</b>					
<b>NETA</b>	<b>16.102,05</b>	<b>14.158,87</b>	<b>14.926,97</b>	<b>15.972,12</b>	<b>16.822,20</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

En base a todo lo anterior se estableció la siguiente proyección de egresos para los próximos cinco años.

Tabla 91

## Presupuesto de egresos proyectado a 5 años

<b>PRESUPUESTO DE EGRESOS</b>					
<b>CONCEPTO/ ANOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTO PERSONAL</b>					
Mano de obra Directa	26.341,36	28.484,50	28.953,92	29.431,08	29.916,11
Sueldos Administrativos	10.966,90	11.757,28	11.951,04	12.147,99	12.348,19
Remuneraciones de Ventas	5.760,87	6.256,14	6.359,24	6.464,04	6.570,57
<b>TOTAL</b>	<b>43.069,13</b>	<b>46.497,92</b>	<b>47.264,20</b>	<b>48.043,12</b>	<b>48.834,87</b>
<b>COSTOS Y GASTOS</b>					
Materia Prima Directa	25.045,95	25.618,14	26.202,39	26.798,94	27.408,03
Costos Indirectos Producción	2.565,44	2.626,59	2.689,07	2.752,88	2.818,07
Gastos Administrativos	6.440,00	5.428,00	5.517,46	5.608,38	5.700,81
Gastos de ventas	1.200,00	1.219,78	1.239,88	1.260,31	1.281,08
Gastos Financieros	1.069,73	877,97	663,59	423,93	156,01
<b>TOTAL</b>	<b>36.321,12</b>	<b>35.770,48</b>	<b>36.312,38</b>	<b>36.844,45</b>	<b>37.364,01</b>
<b>Depreciaciones</b>	3.281,25	3.281,25	3.281,25	3.043,55	3.043,55
<b>Utilidades trabajadores</b>	-	-	-	-	-
<b>Impuesto Renta</b>	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>	<b>82.671,50</b>	<b>85.549,65</b>	<b>86.857,83</b>	<b>87.931,12</b>	<b>89.242,42</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero  
Elaborado por: La autora



## Flujo neto de efectivo

Determina las entradas y salidas de dinero en efectivo, es decir los movimientos de dinero que ha realizado de la microempresa de fabricación y comercialización de muebles de madera de diseño rústico para el hogar.

**Tabla 92**

### *Flujo neto de efectivo*

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Capital propio</b>	39.690,03					
<b>Capital Financiado</b>	10.000,00					
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>49.690,03</b>					
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		<b>16.102,05</b>	<b>14.158,87</b>	<b>14.926,97</b>	<b>15.972,12</b>	<b>16.822,20</b>
(+) Depreciaciones		3.281,25	3.281,25	3.281,25	3.043,55	3.043,55
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>19.383,30</b>	<b>17.440,12</b>	<b>18.208,22</b>	<b>19.015,67</b>	<b>19.865,75</b>
<b>Egresos</b>						
Pago de deuda		1.580,58	1.766,98	1.975,36	2.208,32	2.468,75
Reinversión						
<b>(-) Total de egresos</b>		<b>1.580,58</b>	<b>1.766,98</b>	<b>1.975,36</b>	<b>2.208,32</b>	<b>2.468,75</b>
<b>(+) Recuperación efectivo</b>						<b>13.231,71</b>
<b>(+) Recuperación Activos</b>						
<b>Fijos (saldo en libros)</b>						<b>20.527,48</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(49.690,03)</b>	<b>17.802,72</b>	<b>15.673,14</b>	<b>16.232,86</b>	<b>16.807,35</b>	<b>51.156,18</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

### 5.5.8. Evaluación financiera

La factibilidad de emprender con la microempresa de fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera se establece con la evaluación financiera.

### 5.5.9. Costo de oportunidad

**Tabla 93**

**Inversiones totales**

<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>		
1	Inversión Variable	13.231,71
2	Inversión Fija	36.458,32
<b>TOTAL</b>		<b>49.690,03</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

**Tabla 94**

**Capital (K)**

<b>DETALLE DEL CAPITAL</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
Capital Propio	39.690,03	79,88
Préstamo	10.000,00	20,12
<b>TOTAL</b>	<b>49.690,03</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

Tabla 95

## Costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio

<b>CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO</b>						
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>TASA PONDE.</b>	<b>V. PROMEDI O</b>	<b>V. PONDERAD O</b>	
INV. PROPIA	39.690,03	79,88	7,50	599,06	5,99%	
INV. FINANCIERA	10.000,00	20,12	11,20	225,40	2,25%	
<b>TOTAL</b>	<b>49.690,03</b>	<b>100,00</b>		<b>824,46</b>	<b>8,24%</b>	0,0824
						<b>CK</b>
TRM =	$(1+IF)(1+CK)-1$					
TRM=	$(1+0,01648)(1+0.0824)-1$		0,1003	<b>10,03%</b>		
					<b>BASE INFLACIÓN</b>	1,64%

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD

IF = TASA DE INFLACIÓN

El proyecto en las condiciones establecidas obtendrá un rendimiento económico mínimo del 8,24%. La tasa de rendimiento medio obtenida bajo una base de inflación promedio del 1,64% para la evaluación financiera de este proyecto es de 10,03%; porcentaje que supera a la tasa de interés pasiva establecida en esta evaluación financiera, por tanto; es aceptable e indica que el proyecto es viable desde este punto de vista.

#### 5.5.10. Cálculo del VAN Y TIR

Aplicar el análisis del VAN permite establecer el nivel de capacidad en la relación dinero-tiempo, capacidad del dinero en el tiempo, para ello se determina los valores deflactados aplicando el porcentaje de la TRM obtenido anteriormente.

### 5.5.11. Valor actual neto – VAN

**Tabla 96**

**VAN - Flujos netos actualizados**

<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>			
<b>Años Flujos</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>Factor actualización</b>	
		<b>1/[(1+r)^(n)]</b>	<b>FCA</b>
1	17.802,72	0,9089	16.180,10
2	15.673,14	0,8260	12.946,30
3	16.232,86	0,7507	12.186,52
4	16.807,35	0,6823	11.467,76
5	51.156,18	0,6201	31.722,86
	<b>117.672,24</b>		<b>84.503,54</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

La inversión total para implementar la microempresa es de 49.690,03 USD.

**VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSIÓN**

$$\text{VAN} = 84.503,54 - 49.690,03$$

$$\text{VAN} = 34.813,51$$

El VAN en las condiciones establecidas para este proyecto equivale a 34.813,51; es un valor positivo lo que representa que el proyecto es viable.

### Tasa interna de retorno – TIR

Aplicar este indicador deja visualizar en términos porcentuales o monetarios el comportamiento en cuanto a la devolución de la inversión e un determinado tiempo.

Tabla 97

## TIR – Flujos netos actualizados

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
AÑOS	FLUJOS NETOS.	VAN POSITIVO 29 %	VAN NEGATIVO 31 %
0	-49.690,03	-49.190,03	-49.190,03
1	17.599,74	13.643,21	13.589,86
2	15.673,14	9.418,39	9.133,00
3	16.232,86	7.561,81	7.220,73
4	16.807,35	6.069,32	5.707,08
5	51.156,18	14.320,22	13.259,94
	<b>67.982,22</b>	<b>1.480,27</b>	<b>- 779,41</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN POSITIVO 29 \%} = 1.480,27$$

$$\text{VAN NEGATIVO 31 \%} = - 779,41$$

$$TIR = T.I. + D.E.D.T. \left( \frac{VAN(T.I.)}{VAN(T.I.) - VAN(T.S.)} \right)$$

$$TIR = 29 + 2 * (1480,27 / (1480,27 + 779,41))$$

$$TIR = 30,31\%$$

La TIR es de 30,31%, que resulta ser mayor al costo de oportunidad obtenido de 10.03% y que a la vez es mayor al interés máximo pagado por una entidad bancaria, lo que determina que el proyecto es factible en las condiciones establecidas.

## Beneficio Costo

EL costo beneficio es el indicador que muestra, cuál es, la ganancia que se recibe por cada dólar invertido en la microempresa de fabricación y comercialización de muebles rústicos de madera.

**Tabla 98**

### **Beneficio Costo (USD)**

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	92.400,00	82.671,50	83.978,25	75.136,45
2	94.395,42	85.549,65	77.972,35	70.665,58
3	96.431,50	86.857,83	72.394,16	65.206,90
4	98.509,07	87.931,12	67.213,36	59.995,96
5	100.628,91	89.242,42	62.401,79	55.340,83
<b>TOTAL</b>	<b>482.364,90</b>	<b>432.252,52</b>	<b>363.959,91</b>	<b>326.345,72</b>

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

<b>BENEFICIO</b>	=	$\sum$ Ingresos	363.959,91	= <b>1,12</b>	<b>COSTO</b>
		Deflactados			
<b>COSTO</b>		$\frac{\sum \text{Egresos Deflactados}}{\sum \text{Ingresos Deflactados}}$	326.345,72		

El costo beneficio determinado para este proyecto es de 1,12; lo que quiere decir que por cada dólar invertido se recupera 1,12 USD, la ganancia es de 0,12 ctvs.

## Recuperación de la inversión - PRI

Para obtener el periodo, es decir el tiempo en años, mese y días de que demore recuperar lo invertido para implementar este proyecto, se determinó los flujos actualizados con la aplicación del porcentaje de la tasa de rendimiento medio del 10.03%, con ello se obtuvo que se recuperará la inversión a los 3 años, 8 meses y 23 día.

**Tabla 99****Período de recuperación de la inversión –Flujos actualizados**

<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS.</b>	<b>FCA</b>	<b>RECUPERACIÓN</b>
1	17.802,72	16.180,10	16.180,10
2	15.673,14	12.946,30	29.126,40
3	16.232,86	12.186,52	41.312,92
4	16.807,35	11.467,76	52.780,68
5	51.156,18	31.722,86	
	<b>117.672,24</b>	<b>84.503,54</b>	

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

**Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es el parámetro de evaluación financiera que nos permite conocer la condición en la cual la microempresa no genera pérdida y tampoco ganancia, es decir determina la cantidad mínima de producción para obtener este equilibrio en el proyecto.

**Tabla 100****Proyección para el punto de equilibrio (USD)**

<b>PROYECCIÓN PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN/ AÑOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	92.400,00	94.395,42	96.431,50	98.509,07	100.628,91
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Remuneraciones ventas	5.760,87	6.256,14	6.359,24	6.464,04	6.570,57
Remuneraciones Administrativos	10.966,90	11.757,28	11.951,04	12.147,99	12.348,19
Mano de Obra Directa	26.341,36	28.484,50	28.953,92	29.431,08	29.916,11
Gastos de ventas	1.200,00	1.219,78	1.239,88	1.260,31	1.281,08
Gastos Administrativos	6.440,00	5.428,00	5.517,46	5.608,38	5.700,81
Gastos financieros	1.069,73	877,97	663,59	423,93	156,01
Depreciación	3.281,25	3.281,25	3.281,25	3.043,55	3.043,55
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>55.060,11</b>	<b>57.304,91</b>	<b>57.966,38</b>	<b>58.379,29</b>	<b>59.016,32</b>

**COSTOS VARIABLES**

<b>Materia Prima Directa</b>	25.045,95	25.618,14	26.202,39	26.798,94	27.408,03
Costos Indirectos Producción	2.565,44	2.626,59	2.689,07	2.752,88	2.818,07
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>	<b>27.611,39</b>	<b>28.244,74</b>	<b>28.891,46</b>	<b>29.551,82</b>	<b>30.226,11</b>
<b>PE DÓLARES</b>	<b>78.525,44</b>	<b>81.772,72</b>	<b>82.762,53</b>	<b>83.397,90</b>	<b>84.353,85</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

El punto de equilibrio a un año de actividades de la empresa está dado por la relación de los costos fijos totales para la unidad reducida el cociente entre costos variables y ventas.

**Tabla 101**

**Punto de equilibrio al primer año (USD)**

AÑO 1		PUNTO DE EQUILIBRIO	
<b>PE (\$)</b>	$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{costos variable} / \text{venta})}$	$= \frac{55060,11}{0,70}$	<b>78.525,44</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora

El punto de equilibrio en valor monetario, para cada uno de los productos ofertados por la microempresa en el primer año, quedan determinados de la siguiente manera:

**Tabla 102**

**Punto de equilibrio por producto en el primer año (USD)**

DESCRIPCIÓN	PROD	VALOR UNT	VALOR TOTAL	%	P.E. DÓLARES
PUERTAS	90	275,00	24.750,00	26,79%	21.033,60
VENTANALES	48	190,00	9.120,00	9,87%	7.750,56
MUEBLES COCINA	6	2050,00	12.300,00	13,31%	10.453,06
JUEGO COMEDOR	6	1150,00	6.900,00	7,47%	5.863,91
JUEGO DORMITORIO	18	725,00	13.050,00	14,12%	11.090,44
JUEGO SALA	6	1500,00	9.000,00	9,74%	7.648,58
CLOSET	24	720,00	17.280,00	18,70%	14.685,28
<b>TOTAL</b>		<b>6.610</b>	<b>92.400</b>	<b>100%</b>	<b>78.525,44</b>

Fuente: Investigación de campo y análisis financiero

Elaborado por: La autora



La microempresa “RustiMuebles” alcanza su punto de equilibrio cuando su producción mínima, al primer año de su implementación en valor monetario alcanza un total de 78.525,44 USD.

### **Resumen de la Evaluación Financiera**

El estudio económico presentó una evaluación financiera con todos sus indicadores positivos, por lo que se concluye que el proyecto es económicamente viable y factible.

**Tabla 103**

**Resumen de la inversión**

<b>Indicador</b>	<b>Valor obtenido</b>	<b>Criterio de evaluación</b>	<b>Resultado / Conclusión</b>
<b>TRM</b>	10,03%		
<b>VAN</b>	34.813,51	> 0	Aceptable /Viable
<b>TIR</b>	30.31%	> TRM	Aceptable / Rentable
<b>B/C</b>	1,12	> 1	Aceptable / Viable
<b>PRI</b>	3 años, 8 mese 23 día		Aceptable / Viable

**Fuente:** Investigación de campo y análisis financiero

**Elaborado por:** La autora

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### **6.1. Introducción**

Mediante la estructura organizacional se determina el nombre o razón social de la empresa, los requisitos legales necesarios para el funcionamiento normal de la empresa de elaboración y comercialización de muebles de madera de estilos rústicos, se define además la filosofía de la empresa, el organigrama estructural, y el manual de funciones de los empleados que laborarán en la empresa.

La empresa tendrá la denominación de Rusti Muebles y se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada.

#### **6.2. Objetivo General**

- Proponer una estructura organizacional pertinente a la implementación de la propuesta de la empresa de fabricación de muebles de madera de estilo rústico.

#### **6.3. Objetivos específicos**

- Determinar el nombre o razón social de la empresa de producción y comercialización de muebles de madera de diseños rústicos.
- Plantear la filosofía organizacional.
- Diseñar la estructura organizacional.
- Preparar la descripción de puestos básicos de la organización.
- Formular la descripción de funciones de los puestos.

- Delinear la política institucional de buenas prácticas ambientales.

## 6.4. La empresa

### 6.4.1. Nombre o razón social

El nombre o razón social definido para la empresa de producción de muebles de madera con estilos rústicos para el hogar es de: RUSTI MUEBLES

### 6.4.2. Logotipo de la empresa



*Figura 35 Logotipo de la microempresa*

### 6.4.3. Tipo de empresa

El inicio de actividades de la empresa de fabricación y comercialización muebles de madera de diseño rústico, será bajo la figura de persona natural, cumpliendo con las normas legales como RUC, permisos pertinentes, cumplimiento de obligaciones laborales. En el mediano plazo conforme se vaya verificando el posicionamiento y crecimiento de la empresa se analizará la posibilidad de conformar una compañía de responsabilidad limitada o la que corresponda según las circunstancias.

### Desarrollo de actividades de la empresa

Las actividades a ser desarrolladas por la empresa son de producción y comercialización de muebles de madera de estilos rústicos.

### **Domicilio**

La empresa de producción y comercialización de muebles de madera con diseños rústicos, RUSTI MUEBLES, estará domiciliada en el sector El Olivo, de la Ciudad de Ibarra, de la provincia de Imbabura.

### **Creación**

La empresa de producción y comercialización de muebles de madera con diseños rústicos, RUSTI MUEBLES, será una empresa de hecho, mediante escritura pública o estatuto notariada.

#### **6.4.4. Requisitos legales para su funcionamiento**

Los requisitos legales para el funcionamiento de la empresa RUSTI MUEBLES

#### **Registro en el Servicio de Rentas Internas (SRI)**

La empresa debe obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), en el SRI, para lo cual debe registrarse con la presentación de los siguientes documentos:

- Copias de cedula identidad y papeleta de votación
- Originales y copias de los datos generales proporcionados por la Superintendencia de Compañías.
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de la escritura pública de la empresa

#### **Patente Municipal**

Para obtener la patente en el Municipio de la ciudad de Ibarra, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Certificado del Cuerpo de Bomberos respecto a la seguridad, plan de evacuación, extintores, etc.
- La escritura pública de creación de la empresa y nombramiento del representante legal.
- Llenar formulario de patente municipal

#### **6.4.5. Filosofía empresarial**

##### **Misión**

**Ofertar muebles de madera, en diseños rústicos para poner en valor el patrimonio artesanal y cultural de Imbabura con criterios de sostenibilidad.**

##### **Visión**

**RUSTI MUEBLES, en el 2024 es una empresa posicionada y reconocida en el mercado local y regional por la calidad de sus muebles rústicos y buenas prácticas implementadas.**

#### **6.4.6. Principios y valores**

##### **Trabajo en equipo**

Permite mejorar las interrelaciones entre los miembros de la empresa, fortalece el trabajo coordinado y la consecución de las metas y objetivos.

**Responsabilidad social y ambiental**

Aplicación de buenas prácticas en la elaboración de los muebles mediante el uso racional de los recursos y el manejo adecuado de las materias primas para la preservación del medio ambiente.

**Puntualidad**

En la entrega responsable y puntual de los muebles a los clientes cumpliendo con los acuerdos pre establecidos. Puntualidad en el trabajo y en la atención a los clientes.

**Calidad**

Desarrollar principios de mejora continua de los productos para que vayan logrando mejores estándares de calidad y satisfacción en los clientes de la empresa.

**Políticas****Política de calidad**

La empresa busca satisfacer las necesidades de los clientes al producir muebles de madera rústicos, imponiendo diseños innovadores, creativos y funcionales lo que garantiza la calidad y exclusividad de los productos.

**Política de talento humano**

Búsqueda permanente que los empleados se encuentren motivados, capacitados, Integrados y comprometidos para producir muebles de madera de diseños rústicos de calidad.

## **Política de seguridad**

Determinar las respectivas medidas de seguridad mediante la aplicación de controles y procedimientos en el área de producción. Reduciéndose al máximo los riesgos de trabajo.

### **6.4.7. Estrategias**

#### **Estrategias de Marketing**

El plan de marketing o de promoción de la microempresa es muy importante para dar a conocer los muebles de madera con diseño rústico que se van a elaborar., por ello las acciones estratégicas de promoción son fundamentales:

Participación en ferias productivas y artesanales organizados por gobiernos locales, provinciales y entidades públicas y privadas. Es una manera de hacer conocer los muebles de madera de diseño rústico que se producen en la empresa.

Diseño de una página web de la microempresa en la cual se publicitarán los muebles de madera de estilo rústicos, la calidad y características de los mismos, precios, las promociones de ventas, que acerquen a los clientes a la microempresa.

Uso de las redes sociales para publicitar y promocionar a los muebles con diseños rústicos que se producen en la micro empresa. Se crearán perfiles en Facebook, Twitter, WhatsApp, ahí los clientes se podrán enterar de las promociones, precios, descuentos y diseños de los muebles de madera de estilo rústico

Elaboración de algunos materiales impresos como hojas volantes, trípticos, folletos y gigantografías publicitarias que promocionen los productos elaborados en la microempresa.

Realizar promociones de descuentos en distintas épocas del año en especial en feriados, día del amor y la amistad, día de la madre, del padre, del niño, época navideña, entre otras, para ir posicionando los productos en el mercado.

### **Estrategias del producto**

Los muebles de madera elaborados en la microempresa tendrán diseños rústicos creativos e innovadores que despierte la atención y el interés en adquirirlos en los clientes potenciales.

Como elementos y materiales estructurales para la elaboración de los muebles es la madera y secundarios, la tela y cuero según el diseño que se cree. Lo importante es que el mueble tenga un creativo diseño rústico, sea durable y de excelente calidad, con un precio bastante asequible para el cliente.

Los diseños rústicos deben generar el gusto y el interés en el cliente, se los debe ir innovando en forma periódica.

Los muebles de madera con estilos rústicos deben cumplir con los estándares de calidad en su proceso de elaboración.

### **Estrategias de plaza**

El punto de ventas y exhibición de los muebles de madera con estilo rústicos, debe tener unos espacios físicos confortables y agradables para que la atención a los clientes sea eficaz y adecuada.

La ubicación de los juegos de sala, comedor y dormitorio de madera y estilo rústico, debe ser ordenada y lógica, para provocar una impresión visual agradable a los clientes potenciales.



Hacer las entregas puntuales y efectivas de los productos a los clientes de acuerdo a las cláusulas contractuales establecidas.

No alterar los horarios de atención establecidos.

### **Estrategias de precio**

Los precios de los muebles tendrán un margen de rentabilidad que le permita la sostenibilidad económica y financiera de la micro empresa.

Los precios de los muebles de madera con estilo rústico serán competitivos en relación con otros productos similares: muebles de otros materiales y estilos.

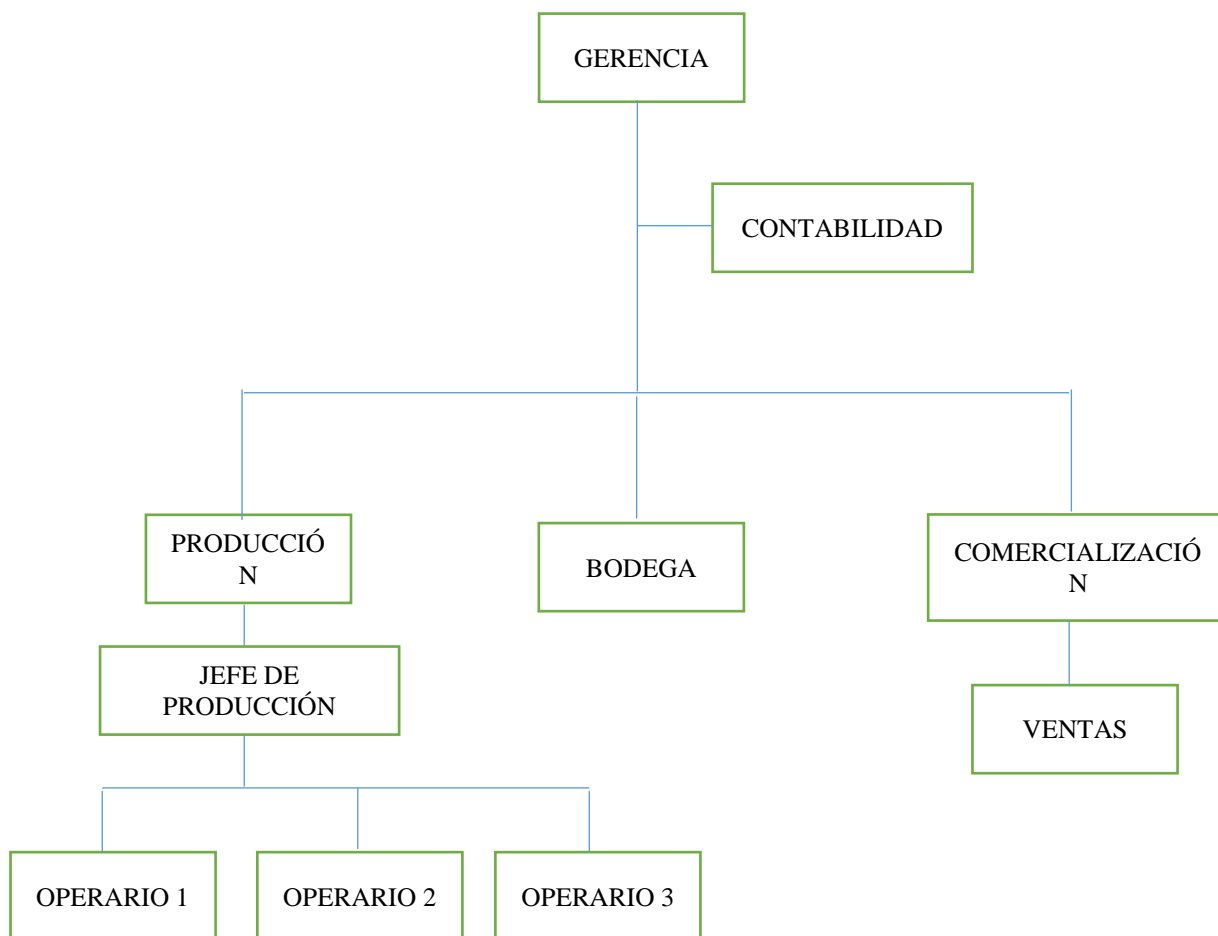
Se debe definir los precios estandarizados de los juegos de sala, comedor y dormitorio de madera y estilo rústicos, lo que permitirá tener un control de los precios de venta a los clientes.

Desarrollar estrategias de pago como: créditos, tarjetas de crédito, y otras modalidades que hagan accesible la adquisición de los muebles por parte del público en general

### **6.5. Administración y planificación de la empresa**

La empresa de producción y comercialización de muebles de madera con estilos rústicos: RUSTI MUEBLES, para contar con una administración eficaz, coherente y práctica, va a contar con el siguiente organigrama estructural

### 6.5.1. Organigrama estructural



**Figura 36 Organigrama estructural de RUSTI MUEBLES**


Elaborado por: La Autora

### 6.5.2. Manual de funciones

El adecuado funcionamiento de la microempresa RUSTI MUEBLES estará firme mientras exista un manual de funciones junto a los requerimientos que debe cumplir el personal en su respectivo puesto de trabajo.

Tabla 104


## Funciones y requerimientos - Gerente

	<b>RUSTI MUEBLES</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente
<b>Descripción del cargo:</b> Ejecutar los procesos de gestión para alcanzar los objetivos y metas empresariales.	
<b>Perfil del cargo</b>	Ingeniero en Administración de empresas o afines Experiencia 2 años
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Desarrollar el plan estratégico institucional de acuerdo a los principios y normativas establecidas.</li> <li>❖ Formular planes operativos anuales para lograr las metas de la empresa en producción y ventas.</li> <li>❖ Realizar un control y seguimientos de las actividades en el área de producción y ventas.</li> <li>❖ Efectuar una evaluación de la empresa de manera semestral.</li> <li>❖ Aplicar relaciones comerciales con los clientes de la empresa.</li> <li>❖ Realizar y presentar informes a la junta de accionistas de la empresa.</li> <li>❖ Vigilar el cumplimiento de las normativas y política de la empresa.</li> </ul>

Elaborado por: La autora

Tabla 105


## Funciones y requerimientos - Contadora

	<b>RUSTI MUEBLES</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Contadora
<b>Descripción del cargo:</b> Manejar las operaciones contables y financieras de la empresa	
<b>Perfil del cargo</b>	Ingeniero(a) en Contabilidad y Auditoría Experiencia 2 años
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Registrar todas las transacciones efectuadas por la empresa.</li> <li>❖ Elaborar y presentar los estados financieros a la gerencia.</li> <li>❖ Elaborar las declaraciones de impuestos al SRI de la empresa en forma oportuna.</li> <li>❖ Efectuar el pago de nómina a todos los empleados de la empresa</li> <li>❖ Desarrollar los presupuestos, operativos</li> <li>❖ Actualizar los inventarios de materias primas, insumos, productos sin acabar y terminados.</li> <li>❖ Asesorar de manera pertinente a la gerencia en asuntos financieros y contables.</li> <li>❖ Mantener actualizado los registros y procedimientos contables.</li> </ul>

Elaborado por: La autora

Tabla 106


## Funciones y requerimientos – Jefe de producción

	<b>RUSTI MUEBLES</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Jefe de Producción
<b>Descripción del cargo:</b> Encargado del diseño y los procesos de producción de los muebles de madera con diseños rústicos	
<b>Perfil del cargo</b>	Artesano Calificado - Tecnólogo/a en Diseño y Procesos Experiencia 2 años
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Elaborar programaciones de producción de acuerdo a la capacidad instalada y operativa de la empresa.</li> <li>❖ Desarrollar los procesos de producción de todos los productos elaborados</li> <li>❖ Planificar las actividades de producción</li> <li>❖ Realizar las peticiones de materiales de acuerdo a las necesidades y metas de producción</li> <li>❖ Realizar nuevos diseños rústicos de muebles de madera de acuerdo a las necesidades del mercado.</li> <li>❖ Mantener relaciones armoniosas para mejorar el desempeño empresarial</li> <li>❖ Elaborar informes y presentarlos a gerencia</li> <li>❖ Velar por la seguridad y salud ocupacional de los empleados de la empresa.</li> <li>❖ Elaborar programaciones de mantenimiento de las maquinarias de la empresa.</li> </ul>

Elaborado por: La autora

Tabla 107


## Funciones y requerimientos - Vendedora

	<b>RUSTI MUEBLES</b>
Nombre del cargo	Vendedora
<b>Descripción del cargo:</b> Comercializar los muebles de madera con diseños rústicos relacionando las ventas con la capacidad operativa de la empresa.	
<b>Perfil del cargo</b>	Ingeniero(a) en Marketing Experiencia 2 años
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mantener relaciones comerciales fraternas con clientes potenciales de la empresa</li> <li>❖ Elaborar planes de marketing de la empresa y presentarlos a la gerencia</li> <li>❖ Aplicar las estrategias de marketing de la empresa de manera oportuna.</li> <li>❖ Realizar técnicamente estudios de mercado para posicionar a la empresa y mejorar las ventas</li> <li>❖ Llevar un registro de las ventas realizadas en forma periódica</li> </ul>

Elaborado por: La autora

Tabla 108

## Funciones y requerimientos - Operario

	<b>RUSTI MUEBLES</b>
<b>Nombre del cargo</b>	Operarios (3)
<b>Descripción del cargo:</b> Desarrollar actividades de producción de los muebles de madera con diseños rústicos	
<b>Perfil del cargo</b>	Artesanos en carpintería Experiencia 1 año
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Cumplir con las funciones y actividades de acuerdo a su puesto de trabajo</li> <li>❖ Acoplarse a los criterios técnicos y estándares de calidad de la empresa en la elaboración de los muebles de madera con diseños rústicos.</li> <li>❖ Mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado</li> <li>❖ Desarrollar su trabajo de acuerdo a los horarios establecidos.</li> <li>❖ Usar las prendas de protección y seguridad personal al realizar sus actividades diarias.</li> </ul>

Elaborado por: La autora

## **CAPÍTULO VII**

### **7. IMPACTOS**

#### **7.1. Introducción**

Es importante en todo proyecto de inversión determinar las consecuencias o impactos favorables o negativos que posiblemente generará el desarrollo de las actividades de la empresa de producción de muebles de madera con diseños rústicos. Para esta determinación se utilizó una escala de valoración de impactos.

La valoración de impactos se lo realizó de una manera cualitativa y cuantitativa

#### **7.2. Objetivos**

##### **7.2.1. Objetivo general**

- Identificar los posibles impactos que se pudieren generar con la implementación de la propuesta.

##### **7.2.2. Objetivos específicos**

- Detallar la metodología de evaluación de impactos.
- Determinar las áreas de impacto
- Identificar los indicadores de evaluación por área de impacto.
- Analizar los impactos que se pudiere generar.



### 7.3. Análisis de impactos

La metodología utilizada para la valoración de impactos que posiblemente provocará el desarrollo de las actividades del proyecto, es la aplicación de la matriz de valoración, la cual tiene valoraciones positivas y negativas para estimar y cuantificar el impacto provocado en los diferentes aspectos: económico, ambiental, empresarial y social. Para finalmente estimar un impacto general del proyecto.

**Tabla 109**

#### *Valoración de impactos*

Tabla de valoración de impactos	
ESCALA	INDICADORES
+3	Alto positivo
+2	Medio positivo
+1	Bajo positivo
0	No hay impacto
-1	Bajo negativo
-2	Medio negativo
-3	Alto negativo

Elaborado por: La autora

#### 7.3.1. Impacto económico

**Tabla 110**

#### *Valoración del Impacto económico*

INDICADORES	3	2	1	0	+1	+2	+3	TOTAL
Dinamización de la economía familiar						X		2
Incremento productivo						X		2
Diversificación de oferta e incremento de la demanda					X			1
Inversión					X			1
<b>TOTAL</b>					2	4		6

Elaborado por: La autora

Impacto económico:  $6/4 = +1,5$  Impacto medio positivo.

En el aspecto económico el impacto que produce el desarrollo de las actividades de la empresa de producción de muebles de madera con diseños rústicos, es bastante favorable.

La microempresa RUSTI MUEBLES contribuye a mejorar la economía de los involucrados e impulsar a tener un comportamiento proactivo en donde se puedan diversificar sus actividades e incluso generar nuevos emprendimientos en base a su habilidades o disponibilidades de bienes o servicios.

Las actividades desarrolladas por la empresa de producción de muebles de madera de estilos rústicos, produce una relación adecuada entre el cliente que busca diseños rústicos para sus muebles y la empresa que satisface estas necesidades del cliente.

La oferta de muebles de madera de diseños rústicos se diversifica y llega ya no solo a clientes de nivel socio económico alto y de otros lugares del país, sino que se ha extendido a niveles medios y bajos que han adquirido un producto de calidad y a un precio muy conveniente. La demanda de clientes que optan por un mueble de madera con diseños rústicos se ha incrementado, lo que ha hecho que las ventas aumenten y mejoren los ingresos y beneficios de la empresa.

La implementación de la microempresa deja una puerta abierta a la canalización de bienes de capital y gestión empresarial, mediante la identificación del mercado, conquistando a posibles inversionistas enfocados en la industria manufacturera.

### 7.3.2. Impacto social

*Tabla 111*

*Valoración Impacto Social*

INDICADORES	-	-	-	0	+1	+2	+3	TOTAL
	3	2	1					
Fuentes de empleo						X		1
Relación empresa-cliente							X	2
Educación/capacitación						X		2
Responsabilidad social						X		3
Estabilidad laboral					X			1
<b>TOTAL</b>					<b>1</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>10</b>

Elaborado por: La autora

Impacto social =  $10/5 = +2$  impacto medio positivo

La generación de puestos de trabajo es fundamental como una manera de mejorar los ingresos económicos de algunas familias de la ciudad de Ibarra, se produce además una verdadera dinamización de la economía de las familias.

La empresa al actuar con responsabilidad en el cumplimiento de los términos establecidos en el contrato en especial en los referentes a la calidad, puntualidad de entrega, precio y forma de paga, hace que la empresa tenga un gran reconocimiento social de los clientes, las familias y el entorno que viven.

La empresa al elaborar diseños creativos y de acuerdo al gusto y preferencias de los clientes, logra que ellos se encuentren plenamente satisfechas sus expectativas respecto al producto elaborado y entregado por la empresa.

El compromiso que tiene la empresa en no contaminar el ambiente como una manera de aportar al desarrollo sustentable del planeta, la convierte en un ente que tiene gran responsabilidad social, reconocido por los clientes y comunidad.

La estabilidad laboral que garantiza la empresa de elaboración de muebles de madera con diseños rústicos, a sus trabajadores, tiene efectos sociales positivos, debido a que se convierten en entes sociales proactivos, estables y armónicos con su familia y comunidad.

### 7.3.3. Impacto empresarial

*Tabla 112*

*Valoración del Impacto empresarial*

INDICADORES	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	TOTAL
Cultura organizacional						x		2
Calidad							x	3
Motivación laboral						x		2
Desarrollo empresarial							x	3
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

Elaborado por: La autora

Impacto empresarial:  $10/4 = 2,5$  Alto Positivo

El ambiente organizacional y corporativo desarrollado por la empresa permite cultivar los valores de la responsabilidad, el trabajo en equipo, la empatía, el empoderamiento institucional, que hace que se fortalezca la cultura organizacional necesaria para el cumplimiento de las metas de RUSTI MUEBLES.

La implementación de estrategias de mejoramiento continuo permite el desarrollo eficaz y eficiente de todas las actividades desarrolladas por la empresa, esto tiene como efecto positivo la mejora permanente de la calidad de los productos que elabora la empresa, que son muebles de madera con estilos rústicos.

La capacitación de los trabajadores, la estabilidad laboral y una remuneración justa que ofrece la empresa RUSTI MUEBLES, provoca que exista una gran motivación en los empleados y miembros de la empresa para lograr las metas y objetivos planteados.

Mediante actividades de empoderamiento y capacitación los empleados de la empresa fortalecen sus habilidades para lograr un manejo eficiente de los recursos, materiales y maquinarias para la producción de muebles rústicos de madera de gran calidad, esto provoca como efecto un desarrollo sostenible de la empresa.

#### 7.3.4. Impacto ambiental

**Tabla 113**

**Valoración del Impacto ambiental**

INDICADORES	-	-	-	0	+1	+2	+3	TOTAL
	3	2	1					
Generación de residuos sólidos			x					-1
Preservación del medio ambiente				x				0
Aporte al desarrollo sustentable						x		2
Contaminación ambiental					x			1
<b>TOTAL</b>						<b>8</b>		<b>2</b>

Elaborado por: la autora

Impacto ambiental=  $2/4 = 0,5$  Bajo positivo

Las actividades de producción de la empresa RUSTI MUEBLES, produce un mínimo de residuos, y adicionalmente para los mismos existen otros tratamientos que permiten ser reutilizados, posibilitando que los efectos y riesgos para la salud y el medio ambiente sean prácticamente nulas.

La empresa al desarrollar actividades productivas dentro de los lineamientos ambientales aporta a la preservación ambiental de los ecosistemas del entorno.

Las actividades desarrolladas por la empresa son sustentables, al usar madera que no esté en peligro de deforestación, al no contaminar el medio ambiente natural es un verdadero aporte al desarrollo sustentable del país.

La empresa tiene como objetivo no contaminar el ambiente, las actividades productivas que desarrolla la empresa provocan u mínimo de contaminación ambiental del entorno.

### 7.3.5. Impacto general

**Tabla 114**

**Valoración del Impacto en general**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	TOTAL
Económico						X		2
Social						X		2
Empresarial							X	3
Ambiental					X			1
<b>TOTAL</b>					<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>8</b>

Elaborado por: La autora

Impacto general:  $8/4 = 2$  Mediano Positivo

En un sentido general la empresa de producción de muebles de madera con diseños rústicos produce impactos favorables y positivos de un nivel mediano positivo (2).

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- Con la realización del diagnóstico situacional se determinó que, en el mercado de elaboración de muebles en la ciudad de Ibarra, existen 39 talleres, carpinterías, y empresas de elaboración y comercialización de muebles. Cinco de estos establecimientos ofrecen; y en forma esporádica, muebles de madera de diseños rústicos, además hay que destacar que la mayoría de artesanos que trabajan la madera y otros materiales, en la mayor parte tienen instrucción primaria no registrados como artesanos, su conocimiento en la elaboración de muebles es empírico.
- Al presente estudio de factibilidad se le dio un sustento teórico/bibliográfico mediante la conceptualización de términos relacionados al tema propuesto con la finalidad de facilitar la comprensión de la investigación.
- Con la realización del estudio de mercado se determinó que los clientes potenciales de muebles de madera con diseños rústicos, se encuentran en los sectores poblacionales de nivel socio económico alto de la ciudad de Ibarra, aclarando que además existen numerosos clientes de otras regiones del país. Se identificó también a la ciudad de Ibarra como un mercado propicio para la implementación de una empresa de producción de muebles de madera en razón de que el entorno de Imbabura es oportuno para el turismo rural y estos muebles son compatibles con esta oferta de servicio.
- Con la realización del estudio técnico se demostró que el lugar adecuado para la ubicación e implementación de la micro empresa de producción de muebles con diseños rústicos es el Sector El Olivo de la ciudad de Ibarra, debido a que es un sector accesible a los clientes. Además, se determinó una correcta distribución del espacio físico lo que le hace un local adecuado para el funcionamiento y desarrollo de las actividades productivas de la empresa

y además es un lugar conocido gracias al prestigio del Sr. Uvaldo Paspuel, propietario del Taller Muebles “Monte Olivo”.

- El análisis financiero permitió determinar la factibilidad financiera y económica de la empresa, debido a los resultados favorables de todas las variables analizadas, lo que hace que la inversión inicial sea potencialmente recuperable en un margen de tiempo adecuado. Por estas razones resulta un proyecto atractivo para los potenciales accionistas e inversionistas del mismo.
- Se plantea para la empresa una organización estructural sencilla, flexible que cumpla con los objetivos y propósitos del funcionamiento orgánico interno adecuado. Se trata que esta estructura se vaya adaptando a los cambios con forme a las circunstancias del entorno y condiciones del equipo promotor.
- Los impactos posibles por el desarrollo de las actividades de la empresa de producción de muebles de madera con estilos rústicos, fueron evaluados con un nivel de impacto de medio positivo, lo cual da un horizonte con expectativas favorables en los campos económico, social, ambiental y empresarial.



## RECOMENDACIONES

- Al constituirse como una empresa innovadora y con productos novedosos en el mercado local y regional, es recomendable implementar un plan de marketing para dar a conocer y promocionar a toda la ciudadanía, los muebles de madera con diseños rústicos creativos, las formas de pago, la imagen corporativa y la atención adecuada al cliente, que ofrece RUSTI MUEBLES.
- Es recomendable que las entidades gubernamentales y no gubernamentales apoyen estas iniciativas empresariales, como una forma de impulsar el desarrollo sustentable de la ciudad de Ibarra y el país.
- Es importante aprovechar a localización estratégica de la empresa en el sector de El Olivo, para incrementar algunos servicios complementarios de la empresa de producción de muebles de madera con estilos rústicos, como son la entrega a domicilio de los muebles elaborados y el servicio de mantenimiento de los muebles por un tiempo determinado. Con ello se puede ir ampliando el mercado a nivel local, regional y nacional.
- Los flujos de caja que tenga la empresa son recomendables que se sustente en la aplicación óptima de los costos, de manera se pueda ofertar muebles de madera con estilos rústicos a precios competitivos para fortalecer la estructura financiera cumpliendo las metas en materia de rentabilidad.
- Es necesario fortalecer la estructura organizacional de la empresa potenciando el trabajo en equipo, las relaciones interpersonales de los empleados, y la cultura organizacional de la empresa que le permitirá la optimización del talento humano y los recursos materiales y financieros.

**BIBLIOGRAFÍA**

- AGENCE FRANCE-PRESSE (Agence France Press. AFP. (2019). PIB DE ECUADOR CRECIÓ EN UN 1,4% EN 2018, SEGÚN BANCO CENTRAL. *VISTAZO*, 18,19.
- Aguiar, Victor y otros. (2014). *Estudios industriales de la micro,pequeña y mediana empresa*. Quito: FLACSO-MIPRO.
- Alcázar, R. (2015). *Emprendedor del éxito*. Mexico: EDAMSA IMPRESIONES S.A. DECIMO VOL.
- Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI). (2016). *El ABC del Emprendedor*. Quito, Ecuador: KOMM.
- Araujo, D. (2015). *Proyectos de inversión: análisis, formulación y evaluación*. Mexico: TRILLAS.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito, Ecuador: Lexis.
- AVALUAC. (2017). *ESTUDIO DE TASACIÓN: VALORACIÓN DE BIENES MUEBLES*. QUITO: DOCUMENTOS. AVALUAC.
- Baca, G. (2014). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Baca, G. (2015). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Publicaciones Aguila.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Ecuador: Reporte Mensual de Inflación*. Quito: Banco Central del Ecuador.

- Cabrera Arana, G. (2015). *Movilidad aporte para su discusión*. Antioquia: Revista de Salud Publica Universidad de Antioquia Colombia, 4.
- Carro Paz, R. (2015). *El Sistema de producción y operaciones*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad Ciencias Económicas y Sociales.
- CODIGO ORGANICO DEL AMBIENTE. (2017). *MINISTERIO DE AMBIENTE*. QUITO: LEXIS.
- Cohen, E. (2014). *Microempresas y economía popular*. San José , Costa Rica: ILPES.
- Consejo Internacional de las Maderas Tropicales ITTO. (2014). *Consecución del Objetivo 2000 y la Ordenación Forestal Sostenible en el Ecuador*. Interlaken, Suiza.: ITTO.
- Contasti, M. (2014). *Gestion Administrativa*. Madrid: Kapeluz.
- COPCI.CODIGO ORGANICO DEE LA PRODUCCION.COMERCIO, E INVERSIONES. (2015). QUITO: LEXIS.
- Córdoba, M. (2015). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones. Cuarta Edición.
- Cuervo, A. (2014). *Análisis economico financiero de las empresas*. Madrid: UCompletense.
- Diaz Ponce, M. (2018). *Bosques, Recursos Naturales y Turismo Sostenible*. Guayaquil: CIDE.EDITORIAL.

- Diaz, S. (2015). *La microempresa en el desarrollo*. La Paz, Bolivia: Universidad Católica Boliviana.
- Dominguez, G. (2014). *Administración de Operaciones*. Mexico: Trillas.
- Estrella, M. V. (2014). *Desarrollo Sustentable: Un nuevo Mañana*. México: Ebook.
- Estupiñan, R. (2014). *Estudios Financieros Básicos bajo NIC/NIIF*. Bogota: ECOE EDICIONES.
- Fernandez, E. (2014). *Estrategias de Producción*. Madris, España: Mc Graw Hill.
- Fontaine, E. (2014). *Evaluacion Social de Proyectos*. Mexico DF: Pearson. DECIMA EDICION.
- Galindo, C. (2015). *Manual para la creaciòn de empresas*. Bogota: ECOE, DECIMA EDICION.
- Giraldo, B. (2014). *Estadísticas de la microempresa en Colombia*. Bogota: Corporación para el desarrollo de las Microempresas C.A.
- GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA. (2014). *Plan Estrategico Institucional 2014-2019*. Ibarra, Ecuador: GPI.
- Grupo Corporativo del Norte. (2019, Febrero 17). *Diario El Norte*. Retrieved from Sector artesanal en vias de extincion: <https://www.elnorte.ec/ibarra/actividad-artesanal-en-imbabura-en-via-de-extincion-XB322716>
- Guzmán, R. (2014). *Administración de Empresas*. Mexico: Tiempo S.A.-.

- Herrera, N. (2016). *Factores ambientales y recursos compartidos*. Madrid España: La Casa del Libro.
- Illera, C. R. (2014). *Administración de Empresas, prácticas y ejercicios*. Mexico: CEURA RAMON ARECES CENTRO DE ESTUDIOS.
- INEC. (2010). *CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA* . Quito, Ecuador: Inec.
- Koonts, H. (2014). *Administracion general. Una perspectiva global y empresarial*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Kotler, P. (2015). *Dirección de Marketing*. Mexico.D.F.: PEARSON EDUCACION, Décimo Sexta Edición.
- Lambin, G. (2015). *Dirección de Marketing: Gstión Estratégica y Operativa del mercado*. Madrid: Mc Graw Hill Novena Edición.
- Limas, S. (2014). *Marketing Empresarial*. Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Maldonado, G. (2017). *La microempresa en mexico: un diagnóstico de la situación actual*. Mexico: Universidad Autónoma de Aguascalientes ISBN, Primera Edición.
- Martínez, R. D. (2014). *MANUAL DE CONTABILIDAD PARA PYMES*. Madrid, España: Club Universitario, quinta edición.
- Mendez, J. S. (2015). *Fundamentos de Economía para la Sociedad del Conocimiento*. Mexico.Décima Edición: Mc Graw Hill .
- Miranda, J. J. (2015). *Gestión de Proyectos*. Mexico: Adventure.

- Molinillo, S. (2014). *Canales de comercialización-administración, ventas, dirección*. Madrid, España: PROFIT.
- Naciones Unidas. (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe* . Santiago: Publicacion de las Naciones Unidas. CEPAL.
- Nassir, S. C. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Bogota: Mc Graw Hill, décma edición.
- Nuño de León, P. (2014). *Administración de Pequeñas Empresas*. Mexico : Tercer Milenio.
- Pavia, I. (2017). *Organización empresarial y de recursos humanos*. Madrid, España: IC EDITORIAL.
- Peñaherrera, J. (2016). La planificación nacional en el Ecuador. *Revista Ciencia UNEMI*, 168-179. Vol 9. N° 20.
- PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL . (2014). *GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA*. IBARRA: CON.PROV.
- Polo, O. (2014). *Contabilidad de Costos II*. Huancayo,Perú: IMPRESION SOLUCIONES GRÁFICAS S.A.C.
- Sachs, J. (2015). *La Era del Desarrollo Sostenible*. Barcelona España: DEUSTO, Grupo Planeta.
- SENPLADES. (2019). *INFORME DEL AVANCE DE LA AGENDA 2030 PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE*. QUITO: PLANIFICA ECUADOR.

- TODA LA VIDA.PLAN NACIONAL DE DESARROLLO. (2017-2021). QUITO: SENPLADES.
- UNIDAD DIGITAL DE PUBLICA FM. (2019, Marzo 14). *Pública FM*. Retrieved from <https://www.publicafm.ec/noticias/actualidad/1/sector-inmobiliario-ecuatoriano>
- Villegas, V. (2015). *EVALUACION ECONOMICA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Bogota, Colombia: Centro Editorial Javeriano.

# ANEXOS



**ANEXO 1****Empresas de actividades de elaboración y comercialización de muebles de madera.**

<b>NRO</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>DIRECCIÓN</b>
1	BEBE MUEBLES	Oviedo y Av. Jaime Rivadeneira
2	CARPINTERÍA ALVARITO	Av. Fray Vacas Galindo y Juan de Dios Navas
3	D'ELITE MUEBLES	Pedro Moncayo y Gonzalo Zaldumbide
4	DEPÓSITO DE MADERA LA DELICIA	Av. Eleodoro Ayala y Av. José Tobar
5	DIKASA	Av. Cristobal de Troya y Juan Francisco Bonilla
6	DNOVA Fábrica de muebles	Chica Narvaez y Oviedo
7	EL ARBOLITO MUEBLERÍA INFANTIL	Pedro Moncayo y Gonzalo Zaldumbide
8	EL MUEBLE ACTUAL	Av. Eleodoro Ayala y Av. José Tobar (Esq.)
9	FABRICA DE PUERTAS	Av. Eleodoro Ayala y Av. Mariano Acosta
10	FABRICA DE PUERTAS EK	Av. Eleodoro Ayala y Darío Egas
11	FAMMO Muebles para el hogar	Av. Eloy Alfaro y Gonzalo Zaldumbide
12	IMBARTE Mobiliario Infantil y Juvenil	Pedro Moncayo y Gonzalo Zaldumbide
13	LA CASA DE LAS PUERTAS	Av. Eleodoro Ayala y Darío Egas
14	LINEA NUEVA MOBILIARIO LN	Juan Montalvo y Pedro Moncayo
15	MADER MUEBLES	Av. Eleodoro Ayala y Darío Egas
16	MADERA Y MODULARES RIVERA	a. Eugenio Espejo y José Miguel Leoro
17	MÁS HOGAR MUEBLES Y ELECTRODOMÉSTICOS	Sanchez y Cifuentes y Pedro Moncayo
18	MAYFERLIN Todo en muebles	Oviedo y Chica Narvaez
19	MONDRAL EL MOBILIARIO DE TUS SUEÑOS	Olmedo y Oviedo
20	MUEBLERÍA CAMPAÑA	Av. Perez Guerrero y Sanchez
21	MUEBLERÍA PEPITO	Pedro Moncayo y Av. Jaime Rivadeneira

22	MUEBLES A TU ESTILO	Pedro Moncayo y Gonzalo Zaldumbide
23	MUEBLES ATAHUALPA	Av. Atahualpa y calle S/N
24	MUEBLES DECORACIÓN	Chica Narvaez y Pedro Moncayo (Esq.)
25	MUEBLES DON PEPE	Oviedo y Salinas
26	MUEBLES EL LAUREL	Av. Perez Guerrero y Sanchez
27	MUEBLES JD	Av. Eugenio Espejo y Tobías Mena (Esq.)
28	MUEBLES JENIFER	Av. Eugenio Espejo y Reinaldo Chavez
29	MUEBLES MATEO	Chica Narvaez y García Moreno
30	MUEBLES MIRANDA	Calle S/N y Luis Felipe Borja
31	MUEBLES NEDKA	Camilo ponce (Redondel)
32	MUEBLES PARA EL HOGAR VILLAREAL RUEDA	Sanchez y Cifuentes y Colón
33	MUEBLES REMODE	Hernan Gonzalez de Saa y Princesa Cory Cory
34	PUERTAS DC	Av. Eleodoro Ayala y Andrade Marín
35	SANTANDER ELECTRO MUEBLES	Sanchez y Cifuentes y Colón
36	TAPICERIA AUTO Y MUEBLES	José Mejía y Olmedo
37	TECNIMUEBLES	Chica Narvaez y Pedro Moncayo
38	MUEBLES MONTE OLIVO	Barrio El Olivo Av. 17 de Julio
39	CEBRA MUEBLES	Barrio El Olivo

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaboración:** La Autora

**ANEXO 2**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**ENTREVISTA APLICADA A SEÑOR UVALDO PASPUEL PROPIETARIO DEL  
TALLER MUEBLES “MONTE OLIVO”**

**¿Fabrica y comercializa muebles rústicos de madera en su taller?**

Sí

**¿Existen clientes que soliciten muebles con acabados rústico?**

“El rústico nació y no se va a acabar nunca, porque desde que haya gente con ese gusto, ese será siempre el de su preferencia. Existen personas que sostienen dos o más preferencia y se vuelven clientes del rústico dependiendo de la necesidad.”

**¿Los muebles rústicos de madera tienen un precio más económico que los tradicionales?**

“No, existen equivalencias en el valor, pero la tendencia es a ser un costo más elevado que los normales.”

**¿Cree usted que sería rentable direccionar su negocio solo a la producción de muebles rústicos de madera?**

“Sí, como taller si sobrevive, como empresa grande es posible no podría asegurar; como experiencia personal puedo decir que si existen clientes que busquen quien realice ese tipo de

muebles, hay personas que viven solo de vender muebles cortados con motosierra y eso les gusta.”

**¿Qué tipo de personas se convierten en consumidores de muebles rústicos de madera?**

“En ese tipo de muebles los clientes ya no son solo de Ibarra, son de todo el Ecuador, mis clientes son ganados solo por recomendación. Los clientes son por familia, se dan por afines, se transmite ese gusto.

Quienes buscan ese tipo de muebles son personas adineradas, de mayor categoría.”

**¿Por qué cree usted que los clientes buscan ese tipo de muebles?**

“Tradición. Por el sector donde esté ubicada la casa que desean amoblar.

Porque las personas tienen la capacidad económica alta, ellas tienen haciendas, fincas o casas de campo eso influye en que compren muebles rústicos.”

**¿Cuántos clientes que solicitan muebles rústicos recibe en su taller al año?**

“No son muchos, pero si subsistiera solo de ese tipo de muebles bastaría 3 buenos clientes para salir bien en el año, porque se amueblan casas completas. Los clientes cogen turno, sin desesperación conocen la planificación de mis trabajos.”

**¿Por qué cree usted que las personas buscan adquirir sus productos?**

“Por la calidad de los acabados. Por la puntualidad en entregar los trabajos”

**¿Considera usted que tiene una competencia significativa?**

“Ya no somos muchos los que realizamos trabajos del tipo y calidad que yo hago. Las nuevas empresas que fabrican muebles que están muy aisladas de mi tipo de fabricación, los

talleres de San Antonio no son mi competencia, ellos son artísticos. Que no existe mucha competencia se refleja cuando los clientes me llaman o me buscan de otras ciudades lejanas y eso quiere decir que los clientes están ahí, existen.”

“Mi única competencia que considero tener es el Sr. Voltaire Cevallos, porque él, trabajó conmigo y aprendió de mí como hacer buenos muebles, no conozco a nadie que haga muebles como los que yo hago.”

El Sr. Uvaldo Paspuel acota de forma importante: “La empresa de muebles rústicos, es una empresa que no necesita de muchos clientes, sino que esos pocos o muchos clientes dan bastante trabajo”.

## ANEXO 3

## Entidades financieras de la ciudad de Ibarra.

NRO	ENTIDAD	DIRECCIÓN
1	BAN ECUADOR	Bolivar y García Moreno (Esq.)
2	BANCO DE GUAYAQUIL	LA PLAZA SHOPPING CENTER
3	BANCO DEL AUSTRO	Colón y Olmedo
4	BANCO DEL PACÍFICO	Olmedo y Pedro Moncayo (Esq.)
5	BANCO INTERNACIONAL	Pedro Moncayo y Sanchez y Cifuentes
6	BANCO PICHINCHA	Bolivar y Obispo Mosquera (Esq.)
7	BANCO PRODUBANCO	Velasco y Bolivar
8	BANCO RUMIÑAHUI	Sucre y Flores
9	BANCO SOLIDARIO	Olmedo y Av. Perez Guerrero
10	BANCO VISION FUND ECUADOR	Av. Mariano Acosta y Av. Jaime Rivadeneira
11	COOPERATIVA 23 DE JULIO	Pedro Moncayo y Rocafuerte Esq.
12	COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	Rocafuerte y Pedro Moncayo
13	COOPERATIVA ARTESANOS	Olmedo y José Mejía
14	COOPERATIVA ATUNTAQUI	Olmedo y Av. Perez Guerrero
15	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CHIBULEO	Olmedo y Av. Perez Guerrero
16	COOPERATIVA INTERANDINA	Obispo Mosquera y Sanchez y Cifuentes
17	COOPERATIVA MUSHUCRUNA	Av. Perez Guerrero y Sucre
18	COOPERATIVA PABLO MUÑOZ VEGA	Pedro Moncayo y Sanchez y Cifuentes
19	COOPERATIVA SAN ANTONIO	Olmedo y Pedro Moncayo
20	COOPERATIVA CACMU	Sucre y Grijalba Esq.
21	COOPERATIVA IMBABURAPAC	Av. Jaime Rivadeneira y Mariano Acosta
22.	COOPERATIVA PILAHUIN TIO	Av. Jaime Rivadeneira y Mariano Acosta

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: La Autora

## ANEXO 4



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**ACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A EMPLEADOS DE MICROEMPRESAS, EMPRESAS O  
TALLERES ARTESANALES RELACIONADOS**

**Nombre del taller:** \_\_\_\_\_

**Dirección:** \_\_\_\_\_

**Datos del Encuestado**

Edad:

Género: M

F

Cargo:

Ciudad de residencia

**1. ¿Cuál es su nivel de instrucción?**

- a) primaria
- b) secundaria
- c) tercer nivel
- d) otros

\_\_\_\_\_

**2. ¿Es usted artesano calificado?**

Sí

No

**3. ¿Qué tiempo labora en este taller?**

\_\_\_\_\_

**4. ¿A cuánto suma su sueldo o salario mensual?**

dólares americanos

\_\_\_\_\_

**5. ¿Usted se encuentra afiliado al IESS?**

Sí  No  Por qué?

**6. ¿Considera usted que será ésta su ocupación para años futuros?**

Si  No

**GRACIAS**



## ANEXO 5

## Ficha descriptiva de visita a talleres artesanales relacionados

<b>Nombre de la Empresa/Taller:</b>	S/N
<b>Nombre del propietario:</b>	Edgar Hernán Pantoja Reyes
<b>Ubicación:</b>	Tanguarín de San Antonio de Ibarra
<b>Descripción:</b>	
<p>Taller de carpintería con infraestructura amplia de 300m<sup>2</sup> aproximadamente, tipo galpón. El personal de trabajo está formado por: 2 maestros carpinteros, 2 carpinteros, 1 ayudante de carpintero y 1 maestro tallador. Maquinaria suficiente y necesaria y actualizada para la fabricación de muebles.</p> <p>El propietario manifestó que realizan exportación de sus productos mediante intermediarios.</p>	
<b>Fotografías</b>	
	

<b>Nombre de la Empresa/Taller:</b>	Muebles “Monte Olivo”
<b>Nombre del propietario:</b>	Sr. Uvaldo Rigoberto Paspuel Córdoba
<b>Ubicación:</b>	Av. 17 de julio y Fernando Madera
<b>Descripción:</b>	<p>Taller de carpintería con infraestructura media de 160m<sup>2</sup> aproximadamente. El personal de trabajo está formado por: 1 maestros carpinteros, 2 carpinteros y 1 lacador. Maquinaria suficiente y en excelentes condiciones para la fabricación de muebles.</p>
<b>Fotografías</b>	  <p>Mueble rústico</p>

<b>Nombre de la Empresa/Taller:</b>	Cebra Muebles
<b>Nombre del propietario:</b>	Sr. Voltaire Cevallos
<b>Ubicación:</b>	Fernando Madera y Panamericana Norte
<b>Descripción:</b>	<p>Taller de carpintería con infraestructura pequeña de 100m<sup>2</sup> aproximadamente, se comparte el espacio con negocio adicional de lubricadora. El personal de trabajo está formado por: 1 maestros carpinteros, 1 carpinteros, 1 lijadora y 1 lacador, cuenta solo con maquinaria indispensable que se encuentra en buenas condiciones para la fabricación de muebles.</p>
<b>Fotografías</b>	

## ANEXO 6

## Lista de proveedores de Ibarra.

NRO	EMPRESA	ACTIVIDAD/NATURALEZA	DIRECCIÓN
1	A TODO COLOR	Venta de pintura	Av. Jaime Rivadeneira y Juan de Dios Navas
2	ALAMCEN FERRO IDEAL	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Salvador Dalí
3	ASERRADERO ALMEIDA	Depósito de madera	Av. Fray Vacas Galindo y Bolivia
4	ASERRADERO CHRISTIAN JR.	Depósito de madera	Av. Mariano Acosta y Prof. Ana Luisa Leoro
5	ASERRADERO EL CEIBO	Depósito de madera	Panamericana Sur
6	ASERRADERO ESTACIÓN	Depósito de madera	Av. Camilo Ponce
7	ASERRADERO HILDITA	Depósito de madera	Av. Fray Vacas Galindo y Bolivia
8	ASERRADERO S/N	Depósito de madera	Miguel Angel Bonilla y Fray Vacas Galindo
9	ASERRADERO S/N Sr. Cueran	Depósito de madera	Galo Plaza
10	ASERRADERO SAN ANDRÉS	Depósito de madera	Galo Plaza
11	ASERRADERO SANTA ANITA	Depósito de madera	Av. Camilo Ponce (Redondel)
12	DEPÓSITO Y ASERRADERO ANDRADE	Depósito de madera	Av. Eugenio Espejo
13	DEPÓSITO Y ASERRADERO SAMANTHA	Depósito de madera	Av. Eugenio Espejo
14	EDIMCA	Industria de madera, insumos	Av. Cristobal de Troya y Juan Francisco Bonilla
15	EL TORNILLITO	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Salvador Dalí
16	FERRETERÍA COMERCIAL RIVERA	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Juan de Dios Navas
17	FERRETERÍA COMERCIAL TREJO	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Av. Cristobal de Troya
18	FERRETERÍA EL CONSTRUCTOR	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Salvador Dalí
19	FERRETERÍA ELÉCTRICA	Ferretería	A. Eugenio Espejo y Tobías Mena
20	FERRETERÍA EXPRES	Ferretería	Av. Fray Vacas Galindo y Av. Cristobal de Troya
21	FERRETERÍA FERRIAMERICANO	Ferretería	Sanchez y Cifuentes y José Mejía
22	FERRETERÍA JC	Ferretería	Av. Eugenio Espejo y Reinaldo Chavez
23	FERRETERÍA OBELISCO	Ferretería	Chica Narvaez y Av. Mariano Acosta
24	FERRETERÍA PALENQUE	Ferretería	Av. Teodoro Gomez y Sucre
25	FERRETERÍA SANTO DOMINGO	Ferretería	Sanchez y Cifuentes y José Mejía
26	FERRETERÍA UNIVERSO	Ferretería	Av. Jaime Rivadeneira y Pedro Moncayo
27	FERRICENTRO AARON	Ferretería	Maldonado y Liborio Madera Esq.
28	FERRO ELÉCTRICO	Ferretería	Vicente Rocafuerte y Av. Teodoro Gomez
29	FERROMAX	Ferretería	Sanchez y Cifuentes y José Mejía
30	INDUFERMA	Venta de madera, herraje insumos MDF triplex	Av. Cristobal de Troya y Pedro Moncayo
31	KIWI	Ferretería	La Plaza Shopping Center
32	SU FERRETERO	Ferretería	Av. Teodoro Gomez y Sanchez y Cifuentes
33	SUPERFERRETERÍA	Ferretería	Av. Jaime Rivadeneira y Pedro Moncayo
34	TRIPLEX Y TABLEROS MDF	Venta de insumos MDF y triplex	Av. Cristobal de Troya y Av. Fray Vacas Galindo

Fuente: Investigación de campo.  
Elaboración: La autora.



g) Ninguno

**4. ¿Qué posibilidades tiene usted de adquirir este tipo de muebles?**

- a) Alta
- b) Media
- c) Baja

**5. ¿Qué factores consideraría usted para adquirir muebles de madera de tipo rústico?**

- a) Precio
- b) Calidad
- c) Diseño
- d) Garantía
- e) Madera

**6. ¿Cuál forma de pago prefiere al momento de comprar los muebles?**

- a) Al contado
- b) A plazos
- c) Tarjeta de crédito

**¿Por cuáles medios publicitarios cree usted que la empresa debe dar a conocer**

**7. a los clientes sus muebles?**

- a) Radio
- b) TV
- c) Prensa escrita
- d) Páginas web, redes sociales

**8. ¿Qué tipo de madera es de su preferencia?**

- a) Maderas duras (roble, nogal, cerezo, castaño, encina, olivo)
- b) Maderas blandas (coníferas, cedro)

**¿Cómo califica el servicio y la calidad del producto que ofrecen los almacenes,**

**9. distribuidores, o talleres donde usted adquiere los muebles?**

Excelente

Muy bueno	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>
Malo	<input type="checkbox"/>

**10. ¿Qué tipo de servicio complementario le gustaría tener?**

Traslado e instalación	<input type="checkbox"/>
Mantenimiento	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

**GRACIAS**

**ANEXO 8**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A CLIENTES POTENCIALES DEL SEÑOR UVALDO PASPUEL**

**Datos del encuestado**

Edad: \_\_\_\_\_

Sexo: M\_\_\_\_ F\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Ciudad de residencia: \_\_\_\_\_

**1. ¿Quién le recomendó acudir al Taller Muebles “Monte Olivo” para realizar sus muebles?**

**2. ¿En qué fecha adquirió los muebles?**

- a) De 1 A 5 años atrás
- b) De 6 A 10 años atrás
- c) Más de 10 años atrás

**3. ¿Qué propiedad hizo amoblar?**

- a) Amoblar hacienda
- b) Amoblar casa
- c) Más de 10 años atrás
- d) Otros (Negocio, Instituciones)

**4. ¿Qué modelos de muebles adquirió?**

- a) Lineal
- b) Rústico
- c) Mixto
- d) Prefabricado
- e) Otros



**5. ¿Por qué adquirió los muebles?**

- a) Necesidad
- b) Remodelación
- c) Otros

**6. ¿Conoce el tipo de madera usada en sus muebles?**

Si \_\_\_ Cuál? \_\_\_\_\_ No \_\_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

**7. ¿Cuál fue el precio que pago por los muebles?**

- a) De 100 a 5000 Usd
- b) De 5000 a 15000 Usd
- c) De 15000 a 35000 Usd
- d) Más de 35000 Usd

**8. ¿Cuál fue el tiempo fabricación – entrega de los muebles?**

- a) De 1 a 3 meses
- b) De 3 a 6 meses
- c) De 6 a 12 meses
- d) Más de 12 meses

**9. ¿En qué estado se encuentran actualmente los muebles?**

- a) Muy buen
- b) Bueno
- c) Malo
- d) Regular
- e) Otros

**10. ¿Cuál es su grado de satisfacción con los muebles adquiridos?**

- a) Alta
- b) Media
- c) Baja
- d) Nula

**GRACIAS**

## ANEXO 9

Resolución al contrato entre las partes: Universidad Técnica del Norte y el Sr. Uvaldo Paspuel, para la elaboración de muebles. Verificador de la existencia de clientes potenciales manifestados por el Sr. Paspuel artesano experimentado.



**2...RESOLUCIÓN No. 239-2012-UTN-R**

Que, en el referido informe del Técnico Delegado recomienda la adjudicación del contrato en función de la calidad y el costo de los servicios a adquirirse; y,

En ejercicio de las atribuciones constitucionales, legales, estatutarias y reglamentarias,

**RESUELVE:**

**Artículo Uno.-** Adjudicar el Contrato para EL DISEÑO, ELABORACIÓN Y COLOCACIÓN DE DIVISIONES MODULARES Y PUERTAS CORREDIZAS EN MADERA EN LAS OFICINAS DE TUTORIS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, al oferente cuya razón social es UVALDO RIGOBERTO PASPUEL CÓRDOVA quien presenta su oferta técnica y económica en la cantidad de CINCUENTA Y UN MIL NOVECIENTOS VEINTICINCO (51.925,00) DÓLARES, SIN IVA, oferta que cumpliendo con todas las especificaciones y requerimientos técnicos, financieros y legales exigidos en los documentos precontractuales oferta el precio más bajo y por convenir a los intereses nacionales e institucionales.

**Artículo Dos.-** Disponer al Doctor Hugo Salazar, Procurador General de la Universidad, elabore el contrato para la suscripción respectiva entre la Universidad y la Empresa proveedora adjudicada en el presente proceso de contratación, de conformidad con lo establecido en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, su Reglamento, documentos derivados del proceso de selección que establezcan obligaciones para las partes y demás normativa legal pertinente.

**Artículo Tres.-** Designar al Licenciado Rolando Vega, ADMINISTRADOR DEL CONTRATO, quien velará por el cabal y oportuno cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones derivadas del contrato y al Doctor Milton Ramírez, como Técnico para que suscriban las actas de recepción respectiva, en cumplimiento de lo dispuesto en los Arts. 121,124 y siguientes del Reglamento General de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

**Artículo Cuatro.-** Notificar con la presente resolución al proveedor adjudicado, a través del portal [www.compraspublicas.gov.ec](http://www.compraspublicas.gov.ec) para los efectos de ley consiguientes.

Dado en la Sala de Sesiones del Rectorado, a los diecisiete días del mes de septiembre del año dos mil doce.

Comuníquese y publíquese

Dr. Miguel Naranjo Toro  
RECTOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



**Visión Institucional**

La Universidad Técnica del Norte en el año 2020, será un referente en ciencia, tecnología e innovación en el país, con estándares de excelencia internacionales.

Ciudadela Universitaria barrio El Olivo  
Teléfono: (06)2 953-461 Casilla 199  
(06)2609-420 2648-817 Fax: Ext.7011  
Email: [utn@utn.edu.ec](mailto:utn@utn.edu.ec)  
[www.utn.edu.ec](http://www.utn.edu.ec)

