



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN
Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA
PARA NIÑOS/AS EN LA CIUDAD DE CAYAMBE,
PROVINCIA DE PICHINCHA”**

**AUTORA: SILVIA DANIELA AGUILAR O.
DIRECTOR: ECON. JOSÉ CHAMORRO M.**

Ibarra, marzo, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo de Grado nace con la necesidad de organizar en forma más tecnificada la producción y comercialización de muebles de madera en la ciudad de Cayambe. El propósito central del estudio realizado es formular un proyecto de factibilidad para la creación de una pequeña empresa de producción y comercialización de muebles de madera con diseños exclusivos para niños y niñas. Según el diagnóstico situacional desarrollado, la ciudad de Cayambe presenta condiciones económicas y sociales favorables para instalar este nuevo negocio, tomando en cuenta que la mayoría de talleres de elaboración de muebles lo hacen de manera general y no tienen diseños especiales para el uso de niños y niñas. El mercado de muebles es propicio para este nuevo emprendimiento, existe una oferta casi nula de muebles para niños y la existencia de una importante demanda por parte de padres de familia y centros educativos de la localidad. Con el desarrollo del marco teórico se buscó información del estado de investigación relacionada al tema, problema o necesidad expuestas, se han respetado las referencias bibliográficas de los diversos autores que fueron consultados y que sus transcripciones textuales y las interpretaciones de la autora, sirvieron para sustentar teórica y científicamente las diferentes fases o capítulos que contiene el presente proyecto económico-productivo. Mediante el estudio de mercado realizado, como una fase importante dentro del proceso de elaboración del presente proyecto de factibilidad, se logró determinar que la producción u oferta en esta plaza es importante; sin embargo, no se logra cubrir la gran demanda por muebles con diseños exclusivos para niño(as). El desbalance entre oferta y demanda, según la investigación desarrollada, se debe a múltiples factores, siendo los principales: producción tradicional sin tecnología, baja productividad, mal manejo de materiales, deficiente manejo productivo y administrativo de las unidades artesanales. En cuanto se refiere al estudio técnico y financiero, ayudó a determinar el monto de inversiones fijas, variables y diferidas, requeridas para la puesta en marcha del presente proyecto. Con el fin de precisar la viabilidad o factibilidad del proyecto se aplicaron indicadores económico-financieros, los cuales demostraron la factibilidad económica del proyecto. En el estudio organizacional se diseña y propone la estructura organizacional y funcional de la pequeña empresa, aspectos estratégicos, administrativos y filosóficos, sin dejar a un lado el marco legal de constitución. Como en todo proyecto, se hace también un análisis de los posibles impactos que generará la puesta en marcha del Proyecto, interpretando aspectos tales como: ambiental, económico, comercial y educativo, donde los efectos positivos son mucho más preponderantes y casi nulos los efectos negativos.

EXCECUTIVE SUMMARY

This Work Degree born with the need to organize in a more tech production and marketing of wood furniture in the city of Cayambe. The central purpose of the study is to formulate a feasibility project for the creation of a small business of production and marketing of wood furniture with exclusive designs for children. According to the situation analysis developed, the city of Cayambe has favorable economic and social conditions to install this new business, taking into account that most furniture manufacturing workshops generally do not have special designs for use in children and girls. The furniture market is ripe for this new endeavor, there is an almost void of furniture for children and the existence of a significant demand from parents and schools in the area. With the development of the theoretical framework of the state sought to research information about this topic, problem or need displayed, you maintain the bibliographies of the various authors who were consulted and their textual transcriptions and interpretations of the author, served to sustain theoretical and scientifically the different phases or chapters contained in this project of economic productivity. Through market research, as an important phase in the process of preparing this feasibility project, it was determined that the production or supply in this square is important, but does not meet the high demand for furniture designs exclusively for children). The imbalance between supply and demand, according to research carried out, is due to many factors, mainly: no traditional production technology, low productivity, poor management of materials, poor production and administrative management of artisanal units. As regards the technical and financial study, helped to determine the amount of fixed investments and deferred variables, required for project implementation to present. In order to clarify the feasibility or feasibility of the project were applied financial indicators, which demonstrate the economic feasibility of the project. The study is designed and proposed organizational structure and functional organization of small business, strategic, administrative and philosophical, without leaving aside the legal framework of constitution. As with any project, it is also an analysis of the possible impacts that generate the implementation of the project, playing aspects such as environmental, economic, commercial and educational, where the positive effects are much more prevalent and almost zero negative effects .

AUTORÍA

Yo, Silvia Daniela Aguilar Obando con C.C. 1721121372, declaro bajo juramento que la presente investigación aquí descrita es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que incluyen en este documento.

Firma

.....

Silvia Daniela Aguilar Obando

C.C. 1721121372

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Silvia Daniela Aguilar Obando para optar por el Título de Ingeniera Comercial, cuyo tema es ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESAPARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS(AS) EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los nueve días del mes de noviembre de 2012.

Firma

.....

Econ. José Chamorro Mayanquer
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

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

Yo, Silvia Daniela Aguilar Obando, con cédula de ciudadanía Nro. 1721121372, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS(AS) EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma

Silvia Daniela Aguilar Obando

C.I. 1721121372

Ibarra, a los nueve días del mes de noviembre de 2012

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

| DATOS DE CONTACTO | | | |
|--------------------------------|--|------------------------|------------|
| CÉDULA DE IDENTIDAD: | 1721121372 | | |
| APELLIDOS Y NOMBRES: | Silvia Daniela Aguilar Obando | | |
| DIRECCIÓN: | Cayambe | | |
| EMAIL: | dannys_1101yahoo.es | | |
| TELÉFONO FIJO: | 022364946 | TELÉFONO MÓVIL: | 0992172582 |
| DATOS DE LA OBRA | | | |
| TÍTULO: | “ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA” | | |
| AUTORA: | Silvia Daniela Aguilar Obando | | |
| FECHA: AAAAMMDD | | | |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | | | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO | | |
| TÍTULO POR EL QUE OPTA: | INGENIERACOMERCIAL | | |
| ASESOR /DIRECTOR: | Econ. José Chamorro Mayanquer | | |

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Silvia Daniela Aguilar Obando, con cédula de ciudadanía Nro.1721121372, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el 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 nueve días del mes de noviembre de 2012

EL AUTOR/A:

(Firma).....

Silvia Daniela Aguilar Obando

C.C.: 1721121372

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

Lic. Ximena Vallejos

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por Resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, porque son el ejemplo más grande de superación al no dejarse vencer por las adversidades de la vida.

A mi esposo Iván V. por su amor, compañía, motivación y comprensión permanente. Te dedico este trabajo porque gracias a tu apoyo lo conseguí.

Por último dedico este trabajo al niño de mis ojos, mi hijo Danielito, quien con su dulce sonrisa y tierna mirada me motivaba diariamente a seguir adelante, este trabajo para ti mi tesoro.

Silvia A.

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento a quienes fueron fuente de ayuda, respaldo moral y económico y gracias a ello se hizo posible la cristalización de un anhelado sueño como es la culminación de este trabajo.

Gracias a mis padres por su sacrificio y abnegación constante y por ser la prueba fehaciente de que todo lo que se propone se puede lograr solo hay que esforzarse.

Un agradecimiento inmenso al Eco. José Chamorro Director de mi Trabajo de Grado por dedicar su valioso tiempo en la revisión de este trabajo, por guiarme y orientarme con todo su profesionalismo y conocimiento.

Por último debo expresar mi gratitud a todos mis maestros de la Universidad Técnica del Norte que me llenaron de conocimientos científicos y valores humanos para mi profesionalización.

Silvia Daniela

PRESENTACIÓN

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS(AS) EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA

Introducción:

El presente trabajo de grado, está diseñado con la finalidad de dotar un modelo a seguir en la fabricación y comercialización de muebles de madera para niños(as). Se trata de un Proyecto económico-productivo, mismo que está estructurado en siete capítulos, que a continuación se expone una síntesis de lo abordado en cada uno de ellos:

En el primer capítulo se ha realizado una investigación detallada de la actual situación en lo que corresponde a la producción de muebles en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha; mediante la aplicación de técnicas de investigación como encuestas, entrevistas a propietarios de trece talleres artesanales productores de muebles, con el fin de obtener información de los niveles de producción u oferta, ocupación de mano de obra, precios y posible competencia para el nuevo emprendimiento. También se analizaron las necesidades, preferencias y gustos de centros infantiles y padres de familia como los posibles clientes que adquirirán la producción de la pequeña empresa de muebles de madera para niños(as). La tabulación y análisis de datos, confirmó la necesidad de contar con una empresa que produzca muebles con diseños exclusivos para niños(as) en la ciudad de Cayambe.

En el segundo capítulo se buscó apoyo en las teorías científicas y experiencias de diversos autores sobre el tema en cuestión, y con estas bases conceptuales se describió la información necesaria para el proyecto, los mismos que sustentan de mejor manera el aspecto técnico, económico, administrativo, de procesos y sobre todo los aspectos contables básicos e indispensables para la mejor gestión empresarial.

En el tercer capítulo se hace mención a la necesidad de medir cuál es el comportamiento de los actuales clientes que adquieren muebles para sus hogares, se segmenta al mercado para el producto a ofertar, la percepción que tienen los clientes acerca de los diferentes tipos de muebles comercializados en el medio, cuáles son los que mayor demanda tienen, descubrir cuáles son los nuevos gustos o inclinaciones de los potenciales clientes hacia los diferentes tipos de muebles, así se hizo un análisis completo acerca del grupo objetivo al que se dirigirá el proyecto al introducir los nuevos estilos en el mercado del mueble de madera. Este análisis ayudó a proyectar, sin lugar a dudas, variables a futuro como la demanda y la participación del mercado, las cuales pasan a ocupar un papel preponderante al momento de evaluar económicamente el proyecto.

En el cuarto capítulo se establecen los componentes principales para implementar la pequeña empresa de fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as, en la ciudad de Cayambe, provincia de Pichincha. Para ello se analizó el tamaño óptimo de la empresa, su ubicación, herramientas, equipos necesarios, materia prima, personal entre otros; su adecuada instalación o distribución de los espacios, sin dejar de lado la organización requerida; es decir, todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y operatividad física del proyecto.

El quinto capítulo se refiere al estudio económico-financiero, aquí se determinó el monto de capital y su financiamiento, necesario para empezar a operar la unidad productora. Se estimaron y proyectaron los

ingresos por ventas, costos de producción y gastos indirectos de fabricación. Se presentan los consolidados de estados financieros proforma: situación inicial o de arranque, pérdidas y ganancias y flujo de caja; información que sirvió para medir la factibilidad económico-financiera y la rentabilidad del proyecto a través de la aplicación de diferentes herramientas de evaluación financiera como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Costo / Beneficio y el Período de Recuperación de la inversión. Según los resultados obtenidos, se considera aceptable y por lo tanto factible de realizarlo el presente proyecto.

En el capítulo seis se da a conocer la adecuada estructura organizacional de la futura pequeña empresa, tomando en cuenta su filosofía empresarial, marco legal y estructura orgánica y funcional.

En el capítulo siete se expone el análisis de los posibles impactos que generará la puesta en marcha y funcionamiento ulterior de la empresa, estableciendo que la pequeña empresa pretende mejorar en parte el problema del desempleo y por ende las condiciones de vida familiares de los involucrados en el desarrollo del proyecto.

Finalmente se formulan las conclusiones y las correspondientes recomendaciones, con el fin de sintetizar los logros, hallazgos y alcances del estudio realizado.

Problema o necesidad a satisfacer:

En el Cantón se pueden encontrar los poblados artesanales como Tabacundo es conocido por sus ferias a nivel nacional e internacional es un pueblo con un alto espíritu creador y artístico, en las Fiestas del Sol" (Inti Raymi) se llenan de colorido y sabor indio, con los Aruchicos, las Chinucas y las Ramas de Gallo celebración donde, al son de la guitarra y el rondín, se entonan versos llenos de amor por las raíces indias de este

pueblo. Los disfraces como el Zamarro y el Diablohuma, son parte del folclore tabacundeño.

La Ciudad de Cayambe tiene muchas cosas que ofrecer, no solo se trata de la tierra del bizcocho, sino es una de las ciudades más importantes en la producción de flores a nivel mundial, es productor agrícola de cebollas, granos y papas que dan paso al indígena labrador, que cultive su fértil tierra. Además se producen diferentes productos lácteos y carnes. Estos últimos representan un medio para el sustento alimenticio de las familias del sector.

Por la actual situación económica que enfrenta el país, y en especial la ciudad es necesario implantar el desarrollo de actividades en otras áreas y más aún en las que la población muestra conocimiento e interés, como es en la elaboración del mobiliario, además percibiendo las necesidades que presentan tanto los centros infantiles, escuelas y las familias del sector por brindar una mejor comodidad para sus niños es necesario la creación de un nuevo lugar en donde puedan acceder con facilidad a este tipo de productos.

La pequeña empresa se ubicará en la ciudad de CAYAMBE, sector apto para la fabricación y comercialización de muebles, con espacio suficiente para implantar el principal producto que abarca la finalidad de la pequeña empresa y está al alcance de las personas quienes darán uso de estos productos.

Justificación

El presente proyecto permitirá satisfacer la necesidad que presentan los centros infantiles, escuelas y las familias por brindar mejor comodidad para sus niños, además es importante porque aportará al desarrollo económico de la ciudad en donde se va a producir, además permitirá que la actividad artesanal sea más eficiente, de mayor calidad y más rentable.

Es factible ejecutar este proyecto porque se tiene acceso fácil a los recursos materiales y económicos que se necesita para su ejecución, además se tratará de crear un entorno relajado y ofrecer productos originales a precios realmente accesibles ya que es una gran manera de llegar al público.

Los padres de familia y centros infantiles de Cayambe serán los beneficiarios directos, al disponer en el mercado muebles con diseños exclusivos para la comodidad de sus niños(as); el propietario y empleados de la nueva unidad productiva que se pretende implantar serán beneficiados al contar con un empleo digno, mejores y estables ingresos económicos, generando en ellos una actitud positiva frente a la vida, al desarrollar una actividad conocida por todos ellos; que a más de generar reacciones positivas en las personas, se logrará incrementar los ingresos familiares generando bienestar y comodidad social.

Los beneficiarios indirectos serán los propietarios de locales comerciales de expendio de muebles de madera, ya que podrán adquirir muebles para niños a precios moderados, de calidad y especiales diseños; y también los proveedores de insumos que harán posible el desarrollo de las actividades de la pequeña empresa, permitiéndole un comienzo correcto de desarrollo y crecimiento.

Esta investigación es de interés local, porque afecta directamente al entorno microeconómico en el cual se desenvuelven las personas quienes se dedican a este arte como es la elaboración de muebles.

Es de interés nacional, porque de manera indirecta se contribuirá al país con la generación de nuevas fuentes de empleo, existirá mayor actividad económica en la ciudad.

Esta nueva idea de emprendimiento no es conocido en la zona, más bien nace gracias al impulso de negocios similares, existe confianza por realizar este proyecto por el apoyo desinteresado que las personas han proporcionado en negocios similares a este.

Objetivos

GENERAL: Desarrollar un Estudio de Factibilidad para la creación de una pequeña empresa para la fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as en la Ciudad de Cayambe, Cantón Cayambe, Provincia de Pichincha.

ESPECÍFICOS:

- Elaborar un diagnóstico técnico situacional con el fin de determinar las condiciones económicas sociales para implantar el proyecto de la pequeña empresa.
- Establecer las bases teóricas y científicas que coadyuven a la realización del estudio.
- Realizar un estudio de mercado a través del análisis del producto, oferta, demanda, precio y comercialización.
- Determinar un estudio técnico para verificar la posibilidad técnica de fabricar el producto.
- Realizar un estudio financiero para determinar los ingresos y gastos operacionales necesarios del proyecto, la inversión fija y el capital de trabajo con balances de situación inicial y final.
- Elaborar la estructura organizativa y funcional de la nueva empresa, con la elaboración de manuales de funciones, manuales de procedimientos, organigramas, misión, visión.
- Establecer los principales impactos que tendrá el presente proyecto al ejecutarse, sean estos positivos o negativos.

Finalmente se concluye este trabajo de investigación con la formulación de conclusiones y de recomendaciones que deberán ser consideradas para futuras investigaciones, además los anexos permiten explicar y ampliar el alcance, parámetros y condiciones de la investigación siendo entre otros: modelos de encuesta, entrevistas, fotografías y planos.

ÍNDICE GENERAL

| | Pág. |
|---|--------|
| PORTADA..... | i |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | ii |
| EXCECUTIVE SUMMARY..... | iii |
| AUTORÍA..... | iv |
| CERTIFICACIÓN DEL ASESOR..... | v |
| CESIÓN DE DERECHOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD..... | vi |
| AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN..... | vii |
| DEDICATORIA..... | ix |
| AGRADECIMIENTO..... | x |
| PRESENTACIÓN..... | xi |
| ÍNDICE GENERAL..... | xvii |
| ÍNDICE DE CUADROS..... | xxiv |
| ÍNDICE DE ILUSTRACIONES..... | xxviii |

CAPÍTULO I: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

| | |
|---|----|
| Antecedentes del diagnóstico..... | 30 |
| Variables Diagnosticas | 31 |
| Indicadores o Variables..... | 32 |
| Matriz de relación diagnóstica | 33 |
| Operativización del Diagnóstico..... | 34 |
| Identificación de la población y cálculo de la muestra..... | 35 |
| Demanda..... | 36 |
| Oferta..... | 38 |
| Análisis de Variables Diagnósticas..... | 38 |
| Resultado de las encuestas realizadas..... | 39 |
| Diagnóstico externo..... | 64 |
| Aliados..... | 64 |
| Oponentes y oportunidades..... | 65 |
| Riesgos | 66 |
| Identificación de la oportunidad de inversión..... | 67 |

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

| | |
|---|----|
| Muebles para niños | 68 |
| Empresa..... | 70 |
| Características de la Empresa..... | 70 |
| Tipos de Empresa..... | 71 |
| Pequeña Empresa..... | 73 |
| Definición y Características..... | 73 |
| Ventajas y Desventajas..... | 74 |
| Situación que da lugar a su creación..... | 75 |
| Definición de Madera..... | 75 |
| Tipos de Madera..... | 76 |
| Muebles de Madera..... | 77 |
| Estudio de mercado..... | 78 |
| Tipos de Mercado..... | 79 |
| Producto..... | 79 |
| Demanda..... | 80 |
| Clasificación de la demanda..... | 80 |
| Oferta..... | 81 |
| Precio..... | 81 |
| Estudio Técnico..... | 82 |
| Ingeniería del proyecto..... | 82 |
| Estudio Financiero..... | 83 |
| Presupuesto..... | 83 |
| Costos y Gastos | 84 |
| Elementos del Costo..... | 84 |
| Estados Financieros..... | 85 |

| | |
|---|-----|
| Estado de resultados..... | 86 |
| Balance general..... | 86 |
| Objetivos de los Estados Financieros | 87 |
| Indicadores de Evaluación Financiera..... | 88 |
| Flujo de Caja Proyectados..... | 88 |
| Valor Actual Neto..... | 88 |
| Tasa Interna de Retorno..... | 89 |
| Tiempo de Recuperación de la Inversión..... | 89 |
| Organización de la Empresa..... | 90 |
| Misión..... | 90 |
| Características..... | 90 |
| Visión..... | 92 |
| Características..... | 92 |
| Valores..... | 93 |
| Políticas..... | 93 |
| Estrategias..... | 93 |
| Organigrama Estructural..... | 94 |
| Organigrama Funcional..... | 94 |
| Impactos..... | 94 |
| CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO | |
| Antecedentes..... | 95 |
| Identificación del producto | 96 |
| Características del Producto..... | 96 |
| Contextura..... | 101 |
| Mercado Meta..... | 101 |

| | |
|---|-----|
| Análisis Y Proyección de la Oferta..... | 102 |
| Oferta Actual..... | 102 |
| Proyección de la oferta..... | 105 |
| Ajuste Lineal..... | 107 |
| Ajuste Parabólico..... | 108 |
| Resumen de los Métodos de Proyección..... | 110 |
| Análisis y Proyección de la Demanda..... | 112 |
| Demanda Potencial..... | 112 |
| Proyección de la Demanda | 115 |
| Determinación de la Demanda Insatisfecha..... | 116 |
| Análisis y Proyección de Precios..... | 119 |
| Análisis de la Comercialización..... | 121 |
| Estrategia Publicitaria..... | 123 |
| Publicidad | 123 |
| Promoción | 123 |

CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|---|-----|
| Introducción..... | 124 |
| Localización del proyecto | 124 |
| Macro localización..... | 124 |
| Micro localización..... | 125 |
| Descripción de los factores de la micro localización..... | 126 |
| Obras de Infraestructura..... | 126 |
| Facilidad de Vías de Acceso..... | 126 |
| Costos y disponibilidad del Espacio Físico..... | 127 |
| Fuentes de Abastecimiento de la materia Prima..... | 127 |
| Almacenamiento de la madera..... | 127 |
| Herramientas y equipos..... | 128 |
| Disponibilidad de Transporte..... | 128 |

| | |
|---|-----|
| Tamaño del Proyecto..... | 129 |
| Tamaño del proyecto Según demanda Insatisfecha..... | 129 |
| Tamaño del Proyecto Según su organización..... | 131 |
| Ingeniería del Proyecto..... | 132 |
| Procesos para la Elaboración y Comercialización de Muebles..... | 132 |
| Flujo grama de procesos de Elaboración de Muebles..... | 134 |
| Flujo grama Verificación de Factura..... | 135 |
| Flujo grama de cierre de caja diario..... | 136 |
| Flujo grama de comercialización del Producto..... | 137 |
| Estudio de Requerimientos de la Inversión..... | 138 |
| Requerimientos de la Estructura Civil..... | 138 |
| Requerimientos Físicos(Obra Civil)..... | 139 |
| Requerimientos Maquinaria y Equipo | 140 |
| Requerimientos de Equipos y Enseres de Oficina..... | 144 |
| Requerimientos de Muebles de Oficina..... | 145 |
| Requerimientos de Equipo de Computación | 146 |
| Requerimiento del Talento Humano..... | 147 |
| Inversión a Diferirse..... | 148 |
| Capital de Trabajo | 148 |
| Resumen de la Inversión..... | 149 |

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

| | |
|---|-----|
| Estudio Financiero..... | 151 |
| Estado de Situación Financiera Inicial..... | 151 |
| Presupuestos de Ingresos | 153 |
| Proyección de Ingresos por Ventas..... | 153 |
| Presupuestos de Costos y Gastos..... | 154 |
| Presupuestos de Producción..... | 155 |
| Materia Prima Directa..... | 155 |
| Mano de Obra Directa..... | 156 |

| | |
|--|-----|
| Costos Indirectos de Fabricación..... | 157 |
| Resumen de Costos de producción | 159 |
| Costos Indirecto..... | 159 |
| Presupuestos de Gastos..... | 160 |
| Gastos Administrativos..... | 160 |
| Resumen de Gastos Administrativos | 163 |
| Gasto de Ventas..... | 163 |
| Gasto Financiero..... | 165 |
| Estados Financieros Proyectados | 167 |
| Estado de resultados con Financiamiento..... | 167 |
| Flujo de Efectivo Financiero..... | 167 |
| Evaluación Financiera..... | 169 |
| Costo de Oportunidad..... | 169 |
| Tasa de Descuento..... | 169 |
| Valor Actual Neto..... | 169 |
| Tasa Interna de Retorno..... | 171 |
| Periodo de Recuperación de la Inversión..... | 172 |
| Relación Beneficio - Costo..... | 173 |
| Punto de Equilibrio..... | 174 |
| Resumen de Evaluadores Financieros | 175 |

CAPÍTULO VI: ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL

| | |
|--|-----|
| La Pequeña Empresa..... | 176 |
| Nombre o Razón Social..... | 176 |
| Titularidad o Propiedad de la Empresa..... | 177 |
| Elementos Estratégicos..... | 177 |
| Misión..... | 177 |
| Visión..... | 177 |
| Políticas..... | 178 |
| Principios y Valores..... | 179 |
| Estructura Organizacional..... | 181 |

| | |
|--|-----|
| Organigrama Estructural..... | 183 |
| Estructura Funcional..... | 183 |
| Descripción de Funciones..... | 183 |
| Requisitos para su Funcionamiento..... | 189 |

CAPÍTULO VII: ANÁLISIS DE IMPACTOS

| | |
|---------------------------------|-----|
| Impactos..... | 191 |
| Matriz de Impactos..... | 191 |
| Análisis de Impactos..... | 192 |
| Impacto Socio-económico..... | 192 |
| Impacto Comercial..... | 193 |
| Impacto Empresarial..... | 199 |
| Impacto Ecológico..... | 201 |
| Impacto Educativo-Cultural..... | 202 |
| Evaluación de Impactos..... | 204 |

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|------------------------------|-----|
| Conclusiones..... | 206 |
| Recomendaciones..... | 207 |
| Bibliografía Consultada..... | 209 |
| Anexos..... | 211 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Cuadro Nº1.1 Matriz de Relación..... | 31 |
| CUADRO Nº 1.2 Datos del Censo 2010..... | 35 |
| CUADRO Nº 1.3 Escuelas de la zona urbana de la Ciudad de Cayambe..... | 36 |
| CUADRO Nº 1.4 Jardines de Infantes de la zona urbana de la Ciudad de Cayambe..... | 37 |
| CUADRO Nº 1.5 Centros Infantiles de la zona urbana de la ciudad de Cayambe..... | 37 |
| CUADRO Nº 1.6 Población Consumidora de Muebles de Madera..... | 37 |
| CUADRO Nº 1.7 Propietarios de Talleres Muebles de Madera..... | 38 |
| CUADRO Nº 1.8 Edad de los Encuestados..... | 39 |
| CUADRO Nº 1.9 Nivel de Instrucción de los Encuestados..... | 40 |
| CUADRO Nº 1.10 Género de los Encuestados..... | 41 |
| CUADRO Nº 1.11 Actividad u ocupación de los encuestados..... | 42 |
| CUADRO Nº 1.12 Destino de la ultima adquisición de muebles para niños..... | 43 |
| CUADRO Nº 1.13 Factor importante para la adquisición de muebles para niños..... | 44 |
| CUADRO Nº 1.14 Frecuencia con la que adquiere muebles para niños Cayambe..... | 45 |
| CUADRO Nº 1.15 Muebles que prefiere comprar..... | 46 |
| CUADRO Nº 1.16 Adquiriría muebles de calidad y diseños exclusivos para niños..... | 47 |
| CUADRO Nº 1.17 Preferencia Compra muebles todo tipo y diseños fabricados por una empresa de muebles para niño.... | 48 |
| CUADRO Nº 1.18 Edad de los encuestados (productores)..... | 49 |
| CUADRO Nº 1.19 Nivel de Instrucción de los Encuestados..... | 50 |

| | |
|---|-----|
| CUADRO N° 1.20 Genero de los Encuestados..... | 51 |
| CUADRO N° 1.21 Tiempo que se dedica a este negocio..... | 53 |
| CUADRO N° 1.22 Muebles que Produce..... | 53 |
| CUADRO N° 1.23 Destino de su Producción..... | 54 |
| CUADRO N° 1.24 Preferencia de Compra por los consumidores..... | 55 |
| CUADRO N° 1.25 Producción de Muebles para niños/as..... | 56 |
| CUADRO N° 1.26 Edad de los Encuestados (Familias de Cayambe)..... | 57 |
| CUADRO N° 1.27 Nivel de Instrucción de los encuestados..... | 58 |
| CUADRO N° 1.28 Género de los Encuestados..... | 59 |
| CUADRO N° 1.29 Factor para adquirir muebles para niños..... | 60 |
| CUADRO N° 1.30 Preferencia de muebles para niños..... | 61 |
| CUADRO N° 1.31 Gustos por adquirir muebles de calidad..... | 62 |
| CUADRO N° 1.32 Compra muebles de todo tipo y diseño fabricados por una pequeña empresa especializada en muebles de niños/as..... | 63 |
| CUADRO N° 3.1 Numero de productores de muebles..... | 102 |
| CUADRO N° 3.2 Números de artesanos según pedido y destino de la producción..... | 103 |
| CUADRO N° 3.3 Posibilidad de producción muebles para niños/as..... | 103 |
| CUADRO N° 3.4 Pedidos de Consumidores para la fabricación de muebles para niños..... | 104 |
| CUADRO N° 3.5 Partida 9403 Exportaciones de Muebles..... | 105 |
| CUADRO N° 3.6 Producción Muebles según tipo 2012..... | 111 |
| CUADRO N° 3.7 Compra de Muebles para niños..... | 113 |
| CUADRO N° 3.8 Demanda de muebles para niños..... | 113 |
| CUADRO N° 3.9 Preferencia de compra de muebles para niños..... | 114 |
| CUADRO N° 3.10 Preferencia de compra de muebles para niños..... | 115 |

| | |
|--|-----|
| CUADRO N° 3.11 Decisión de compra de muebles para niños..... | 117 |
| CUADRO N° 3.12 Proyección Prod. u Oferta nueva empresa..... | 118 |
| CUADRO N° 3.14 Precio de muebles para niños..... | 120 |
| CUADRO N° 3.15 Proyección de precios para niños..... | 121 |
| CUADRO N° 4.1 Capacidad de Producción del Proyecto..... | 130 |
| CUADRO N° 4.2 Lote de Terreno..... | 138 |
| CUADRO N° 4.3 Distribución y Construcción de Áreas..... | 139 |
| CUADRO N° 4.4 Valor de construcción Física..... | 140 |
| CUADRO N° 4.5 Herramientas y equipos..... | 142 |
| CUADRO N° 4.6 Equipos y Enceres..... | 144 |
| CUADRO N° 4.7 Muebles de Oficina..... | 145 |
| CUADRO N° 4.8 Equipo de Computación..... | 146 |
| CUADRO N° 4.9 Requerimiento del Personal..... | 147 |
| CUADRO N° 4.10 4 Activo Diferido..... | 148 |
| CUADRO N° 4.11Capital de Trabajo..... | 149 |
| CUADRO N° 4.12Resumen de Inversión del Proyecto..... | 150 |
| CUADRO N° 5.1Estado de Situación Inicial..... | 152 |
| CUADRO N° 5.2Ingreso por Ventas(2013)..... | 153 |
| CUADRO N° 5.3 Ingreso por Ventas (2013-2017)..... | 154 |
| CUADRO N° 5.4 Materia Prima Directa (2013)..... | 155 |
| CUADRO N° 5.5 Materia Prima Directa (2013-2017)..... | 156 |
| CUADRO N° 5.6 Remuneración Básica Unificada..... | 157 |
| CUADRO N° 5.7 Proyección Remuneración Anual Personal..... | 157 |
| CUADRO N° 5.8 Costo de Materiales Indirectos..... | 158 |
| CUADRO N° 5.9 Costo Materiales Indirectos (2013)..... | 158 |
| CUADRO N° 5.10 Resumen de Costos de Producción..... | 159 |

| | |
|---|-----|
| CUADRO N° 5.11 Depreciación Equipo de Producción..... | 159 |
| CUADRO N° 5.12 Depreciación Proyectada..... | 159 |
| CUADRO N° 5.13Resumen de Costos Indirectos..... | 160 |
| CUADRO N° 5.14Sueldo Básico Histórico Mensual..... | 160 |
| CUADRO N° 5.15 Sueldo Básico Mensual Proyectado al 10,6..... | 161 |
| CUADRO N° 5.16 Remuneración Anual Personal Administrativo..... | 161 |
| CUADRO N° 5.17 Proyección Sueldos Administrativos..... | 161 |
| CUADRO N° 5.18 Suministros de Oficina Proyectados..... | 162 |
| CUADRO N° 5.19 Servicios Básicos Proyectados..... | 162 |
| CUADRO N° 5.20 Cálculo de la depreciación de activos fijos..... | 162 |
| CUADRO N° 5.21 Gasto de depreciación Proyectado..... | 163 |
| CUADRO N° 5.22 Total Gatos Administrativos..... | 163 |
| CUADRO N° 5.23 Sueldo de Ventas..... | 164 |
| CUADRO N° 5.24 Proyección Sueldo de Ventas | 164 |
| CUADRO N° 5.25 Depreciación Área de Ventas | 164 |
| CUADRO N° 5.26Resumen Gatos Ventas..... | 164 |
| CUADRO N° 5.27Condiciones Generales de Crédito..... | 165 |
| CUADRO N° 5.28Tabla de Amortización de la deuda..... | 166 |
| CUADRO N° 5.29GastosFinancieros..... | 166 |
| CUADRO N° 5.30Estado de Resultados con Financiamiento..... | 167 |
| CUADRO N° 5.31Flujo de Efectivo con Financiamiento..... | 168 |
| CUADRO N° 5.32Costo de Oportunidad..... | 169 |
| CUADRO N° 5.33VAN con Tasa Inferior..... | 171 |
| CUADRO N° 5.34VAN con Tasa superior..... | 171 |
| CUADRO N° 5.35Ingresos, Costos Fijos y Costos Variables..... | 174 |
| CUADRO N° 5.36 Resumen de Evaluadores Financieros..... | 175 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | Pág. |
|---|-------------|
| Ilustración N° 1 Muebles de niños para el hogar..... | 97 |
| Ilustración N° 2 Muebles de niños para jardines, escuelas y centros infantiles | 99 |
| Ilustración N° 3 Canal Indirecto..... | 122 |
| Ilustración N° 4 Mapa Político de Cayambe..... | 125 |

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Diagrama N° 1 Flujo grama de procesos en la elaboración de muebles..... | 134 |
| Diagrama N° 2 Flujo grama de verificación de factura..... | 135 |
| Diagrama N° 3 Flujo grama de cierre de caja..... | 136 |
| Diagrama N° 4 Flujo grama de la comercialización del producto..... | 137 |

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Para realizar un estudio de factibilidad, es indispensable, de inicio, realizar un diagnóstico técnico – situacional, con el fin de buscar información sobre las condiciones sociales, económicas, de mercado y la oportunidad de inversión. En definitiva, se desarrolla el presente diagnóstico técnico – situacional, con el fin de visualizar el comportamiento del mercado con informaciones y datos para analizarlos, procesarlos mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la oportunidad de invertir en una pequeña empresa que se dedique a la fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as, en la Ciudad de Cayambe.

1.1. ANTECEDENTES DIAGNÓSTICOS

Metodológicamente, se inicia planificando el proceso del diagnóstico situacional, determinando los objetivos diagnósticos, variables, indicadores, matriz de relación diagnóstica y determinando las fuentes de información. A continuación se detallan los aspectos señalados.

1.1.1 OBJETIVOS

General

- Realizar un Diagnóstico Situacional del sector que influirá el proyecto, para identificar aspectos positivos o negativos que permiten la instalación de una pequeña empresa de fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha.

Específicos

- Determinar las necesidades, preferencias y gustos que tienen los posibles clientes al adquirir el producto.
- Analizar la competencia entre empresas de mobiliario existentes en la ciudad de Cayambe.
- Investigar sobre los precios de los varios tipos de muebles ofrecidos por parte de empresas y diferentes artesanos.
- Identificar y analizar las formas de comercialización de muebles dentro de la ciudad.
- Conocer el nivel de aceptación que posee la competencia en la ciudad.

1.1.2 Variables Diagnósticas

Se cree conveniente para el presente diagnóstico captar la información, sobre la base de aspectos generales puntuales, que serán operativizados con la determinación de variables diagnósticas, las mismas que para nuestros intereses investigativos son:

- Demanda
- Oferta
- Precios
- Comercialización
- Competencia

1.1.3 Indicadores o Variables

Demanda

- Necesidades que promueven la compra del producto
- Preferencias de compra
- Exigencias del cliente
- Formas de compra

Oferta

- Costos y precios
- Publicidad
- Promociones
- Variedad de diseños

Precio

- Precio de venta
- Descuentos

Comercialización

- Mercado meta
- Estrategias de venta
- Canal de distribución
- Formas de comercialización

Competencia

- Número de organizaciones similares
- Calidad del servicio
- Garantía del producto

1.1.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO Nº 1.1

| OBJETIVO ESPECÍFICO | VARIABLE | INDICADORES | TÉCNICAS | FUENTES |
|---|------------------|---|--|-----------|
| Determinar las necesidades, preferencias y gustos que tienen los posibles clientes al adquirir el producto. | Demanda | Necesidades de compra Preferencia del producto Exigencias del cliente Formas de compra | Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta | Población |
| Analizar la existencia de empresas de mobiliario en la ciudad de Cayambe. | Oferta | Costos y precios Publicidad Promociones Variedad de diseños | Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta | Población |
| Investigar los precios de las diferentes entidades que ofrecen este tipo de productos | Precio | Precio de venta Descuentos | Encuesta Encuesta | Población |
| Identificar las formas de comercialización de muebles dentro de la ciudad. | Comercialización | Mercado meta Estrategias de venta Canal de distribución Formas de comercialización | Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta | Población |
| Conocer el nivel de aceptación que posee la competencia en la ciudad. | Competencia | Número de organizaciones similares Calidad del servicio Garantía del servicio | Encuesta Encuesta Encuesta | Población |

FUENTE: Formulación de objetivos, variables e indicadores.

ELABORACIÓN: La Autora

1.1.5 OPERATIVIZACIÓN DEL DIAGNÓSTICO

Para realizar el presente diagnóstico situacional, se hizo necesario contar con datos e informaciones, que permitan la interpretación adecuada de cada una de las variables diagnósticas señaladas. La información recopilada provino de fuentes primarias y secundarias, como se detallan a continuación:

1.1.5.1 Información primaria

a) Encuestas

La finalidad básica de la encuesta fue conseguir información sobre la necesidad de contar en la ciudad de Cayambe con una Pequeña Empresa que se dedique a la fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as con todas las garantías que se requiera. Para la obtención esta información se realizó la encuesta, de las cuales se obtuvo información que sirvió para aclarar aspectos necesarios para la realización del proyecto.

b) Observación

Para la recopilación de información primaria útil para la elaboración o formulación de proyecto, resultó muy importante la observación directa de las diversas situaciones sobre el tema y problema de investigación,

1.1.5.2 Información secundaria

La información secundaria básicamente se obtuvo de Textos, Manuales, Internet en donde se investigó temas referentes a: el mobiliario, diseños, también se analizó temas referentes a la organización micro empresarial, estructura organizacional, estudio financiero, entre otros de gran importancia para la realización del proyecto.

1.1.5.3 Identificación de la población y cálculo de muestra

a) Primer Grupo (demanda)

La población tomada en cuenta para efectuar el presente diagnóstico corresponde al área urbana de la ciudad de Cayambe. Al respecto, se presenta a continuación algunos datos del Censo de Población de 2010 efectuado por el INEC.

- De acuerdo a la observación directa realizada se ha determinado que las familias Cayambeñas que tienen hijos de 0 a 12 años serán quienes adquieran nuestros productos, además las instituciones educativas como son: escuelas, jardines y centros infantiles.
- Uno de los factores que debemos tomar muy en cuenta como empresa es la oposición que puede presentarse por parte de los artesanos carpinteros para la implementación de este nuevo proyecto.
- Compras Públicas quienes son los encargados de la adquisición del mobiliario para las instituciones educativas.
- La creación de nuevas instituciones educativas favorecería a la nueva empresa, porque tendría mayor mercado quien estaría dispuesto a adquirir nuestros productos, otro factor que tendríamos en ventaja sería el crecimiento poblacional de niños debido a que el mobiliario está dirigido exclusivamente hacia ellos.
- La explotación constante de bosques puede ser una causa de riesgo para el funcionamiento de la pequeña empresa ya que ocasionaría dificultad para la adquisición de la materia prima que es el elemento primordial para nuestro proyecto.
- Nueva Legislación en la explotación de bosques.

CUADRO Nº 1.2
CAYAMBE: DATOS DEL CENSO DE 2010

| PARROQUIA | POBL. URBANA | POBL. RURAL | TOTAL CIUDAD |
|-----------|--------------|-------------|--------------------|
| CAYAMBE | 39.028 | 11.801 | 50.829 |
| CANTÓN | POBL. URBANA | POBL. RURAL | TOTAL CANTÓN |
| Total | 39.028 | 46.767 | 85.795 |
| CANTÓN | POBL. TOTAL | Nº HOGARES | PRESONAS POR HOGAR |
| CAYAMBE | 85.795 | 21.844 | 3,93 |

FUENTE: INEC. Censo de Población y Vivienda 2010.

ELABORACIÓN: La Autora

39.028 de población urbana de Cayambe / 3.93 miembros por familia = 9.931 hogares investigados. Siendo una población grande, se tuvo que calcular la muestra correspondiente. Así:

▪ **CÁLCULO DE LA MUESTRA**

$$n = \frac{N \cdot d2 \cdot Z2}{E^2 (N - 1) + d2 \cdot Z2}$$

$$E^2 (N - 1) + d2 \cdot Z2$$

n = Número de unidades a determinarse

N = Universo o población a estudiar

9.931

N - 1 Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades

9930

E = Límite aceptable de error de muestra 5%

0,05

E2: 0,0025

Z2 = Nivel de confianza

1,96

Z2 3,8416

d2 = Varianza de la población, valor constante de

0,5

d2 0,25

NUMERADOR 9537.73

DENOMIDADOR 25.7854

n= 369.88

n = **370**

La población encuestada fue de 370 personas, que corresponden a la población ubicada en la zona urbana de la ciudad de Cayambe, las cuales aportaron información de manera significativa para la presente investigación.

b) Segundo grupo (demanda)

Que correspondió a los Directores de las distintas escuelas, Jardines de infantes:

CUADRO Nº 1.3

CAYAMBE: ESCUELAS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE CAYAMBE

| INSTITUCIONES EDUCATIVAS | DIRECTORES |
|--|------------------------|
| Alina Campaña Jarrín | Lic. Luis Ojeda |
| Crespo Toral | Licda. Inés Hermosa |
| Nasacota Puento | Licda. Ruth Capelo |
| Himelman | Lic. Juan Romero |
| Ejercito de Salvación | Lcda. Hilda Morales |
| Provincia del Oro | Lic. Jorge Cruz |
| Unidad Educativa Domingo Savio | Lic. Luis Puga |
| Unidad Educativa Mitad del Mundo | Lic. Eduardo Salgado |
| Escuela Particular Samuel Beckett | Licda. Gloria Bejarano |
| Escuela 9 de Julio | Lic. Fausto Jácome |
| Bartolomé de las Casas | Lic. Diego Landeta |
| Alina Campaña de Jarrín | Lic. Luis Ojeda |
| Unidad Educativa Mariana de Jesús | Licda. Rocío Escobar |
| Unidad Educativa Héroes del Cenepa | Lic. Gerardo Duran |
| Luis H Jarrin | Lcda. Leticia Almeida |
| Escuela Particular GATSU | Licda. Susana Albán |
| Escuela Particular EMANUEL | Lcda. Cecilia Felicita |
| Escuela Municipal | Lic. Jorge Gordon |
| Escuela Particular El Trencito del Saber | Lic. Galo Jiménez |

FUENTE: Ilustre Municipio de Cayambe

CUADRO Nº 1.4

CAYAMBE: JARDINES DE INFANTES DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE CAYAMBE

| JARDINES | DIRECTORES |
|----------------------------|------------------------|
| Jardín de Infantes EMANUEL | Lcda. Cecilia Felicita |
| Carlos Cueva Tamariz | Lcda. Alicia Guevara |
| Martin González | Lcda. Dolores Villaba |
| Rey Salomón | Lic. Yolanda Arias |
| Santa Juana de Ibarborou | Lcda. Ana Lucia Baroja |

FUENTE: Ilustre Municipio de Cayambe

Centros infantiles:

CUADRO Nº 1.5

**CAYAMBE: CENTROS INFANTILES DE LA ZONA URBANA
DE LA CIUDAD DE CAYAMBE**

| CENTROS INFANTILES | DIRECTORES |
|--|---------------------------|
| Centro de Desarrollo Infantil Rey Salomón | Lic. Yolanda Arias |
| Centro de desarrollo Infantil Sumak Wawa | Lcda. Esperanza Farinango |
| Centro de Desarrollo Infantil Gustavo Jarrin | Lic. José Alvear |

FUENTE: Ilustre Municipio de Cayambe

CUADRO Nº 1.6

**CAYAMBE: POBLACIÓN CONSUMIDORA
DE MUEBLES DE MADERA**

| POBLACIÓN | TOTAL |
|--|--------------|
| Directores Escuelas | 19 |
| Directores jardines de infantes | 5 |
| Centros infantiles | 3 |
| TOTAL SEGUNDO GRUPO | 27 |
| (+) MUESTRA PRIMER GRUPO | 370 |
| TOTAL INDIVIDUOS INVESTIGADOS | 397 |

FUENTE: INEC, Censo Población y Vivienda 2010. Ilustre Municipio de Cayambe

ELABORACIÓN: La Autora

c) Tercer Grupo (oferta)

Propietarios de talleres y artesanos de muebles de madera de Cayambe, en un total de 13, como se observa en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 1.7

CAYAMBE: PROPIETARIOS DE TALLERES Y ARTESANOS DE MUEBLES DE MADERA

| NOMBRE | DETALLE |
|------------------------------|-----------------------|
| Gualavisí Ramiro José | Taller de Carpintería |
| Cabascango Rómulo | Taller de Carpintería |
| Conlago Quishpe Orlando | Taller de Carpintería |
| Guaña Iguago Luis Oswaldo | Taller de Carpintería |
| Guatemal Reinos Luis Antonio | Taller de Carpintería |
| Imbago Arias Oswaldo Aníbal | Taller de Carpintería |
| Inlago Ulcuango Francisco | Taller de Carpintería |
| Obando Cabezas Luis Napoleón | Taller de Carpintería |
| Pazmiño Hernán Nepalí | Taller de Carpintería |
| Pazmiño Túquerez Paul | Taller de Carpintería |
| Perugachi Sarzosa Víctor | Taller de Carpintería |
| Pulamarin Cacuango Segundo | Taller de Carpintería |
| Velasco Velázquez Ángel | Taller de Carpintería |
| TOTAL | 13 |

FUENTE: Patentes Municipales, Cantón Cayambe

1.2 ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS

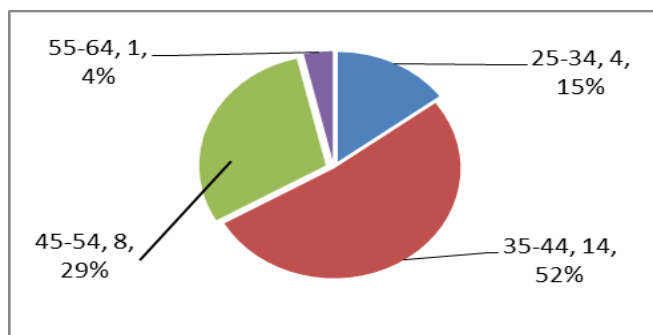
El análisis de las variables diagnósticas fijadas para el desarrollo del presente capítulo, tiene como principal propósito conocer los aspectos generales del entorno y las condiciones necesarias del proyecto a implantarse.

1.2.1 Resultados de encuestas aplicadas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles.

CUADRO N° 1.8
CAYAMBE: EDAD DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|---------------|
| 25-34 | 4 | 14.81 |
| 35-44 | 14 | 51.85 |
| 45-54 | 8 | 29.63 |
| 55-64 | 1 | 3.70 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas Directores Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



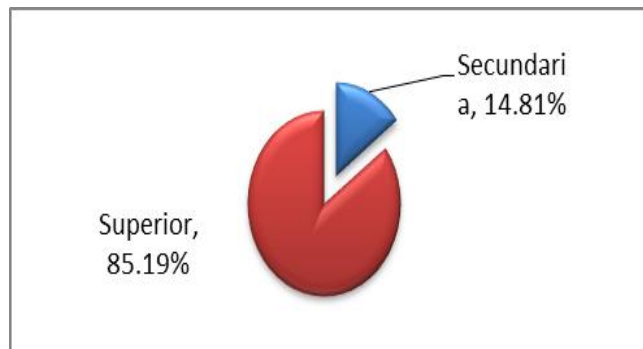
ANÁLISIS: De acuerdo a la información recolectada, por medio de las encuestas se concluye que la mayor parte de Directores de las distintas Instituciones Educativas se encuentran en un rango de entre los 35 a 54 años los mismos que darán a conocer su criterio sobre los productos que desean adquirir. Esto nos va a permitir diversificar y mejorar los productos que vamos a ofrecer en la pequeña empresa.

CUADRO Nº 1.9

CAYAMBE: NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|---------------|
| Secundaria | 4 | 14.81 |
| Superior | 23 | 85.19 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas Directores Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

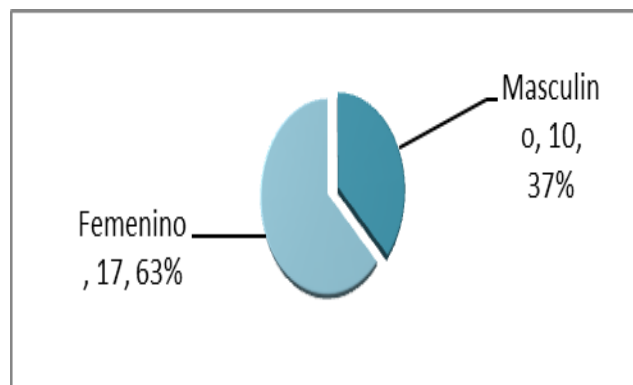


ANÁLISIS: Por medio de los datos obtenidos se hace referencia que el 85% de los encuestados son profesionales lo que les permite analizar de una forma mas amplia las necesidades de sus niños. Cada actividad, promoción o estrategia que vayamos aplicar como empresa tenemos que tener presente que nuestro mercado objetivo esta dirigido a personas jóvenes de un nivel de instrucción superior.

CUADRO N° 1.10
CAYAMBE: GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Masculino | 10 | 37.04 |
| Femenino | 17 | 62.96 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



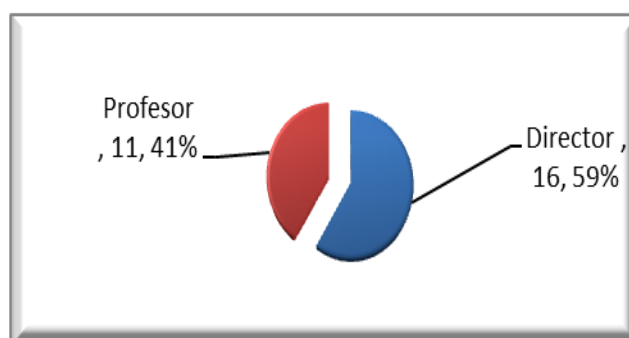
ANÁLISIS: La mayoría de las personas encuestadas son hombres los mismos que hacen el papel de iniciadores en el proceso de compra de los muebles en sus Instituciones. Por esta razón hay que tomar en cuenta en la elaboración de los distintos muebles ya que los hombres serán quienes se encarguen de determinar los acabados y diseños de los muebles.

CUADRO Nº 1.11

CAYAMBE: ACTIVIDAD U OCUPACION DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|---------------|
| Director | 16 | 59.26 |
| Profesor | 11 | 40.74 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



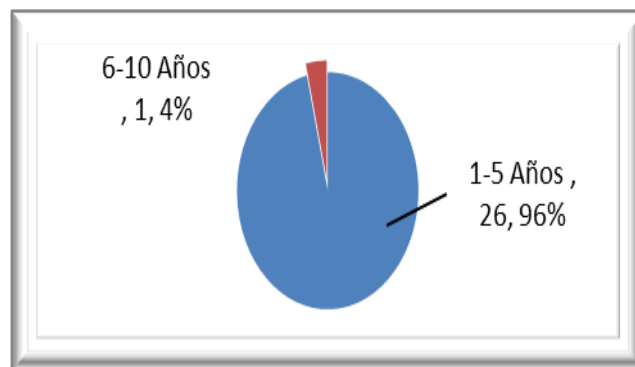
ANÁLISIS: El 59% de los encuestados son Directores los cuales serán responsables de obtener productos que satisfagan las necesidades de todos los miembros de las distintas instituciones educativas. Es por esto que la pequeña empresa deberá producir muebles de acuerdo a los requerimientos que se presenten en cada escuela, jardín y centro infantil.

CUADRO N° 1.12

CAYAMBE: DESTINO DE ÚLTIMA ADQUISICIÓN DE MUEBLES PARA SUS NIÑOS

| DESTINO A NIÑOS DE: | Nº | % |
|---------------------|-----------|---------------|
| 1-5 Años | 26 | 96.30 |
| 6-10 Años | 1 | 3.70 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



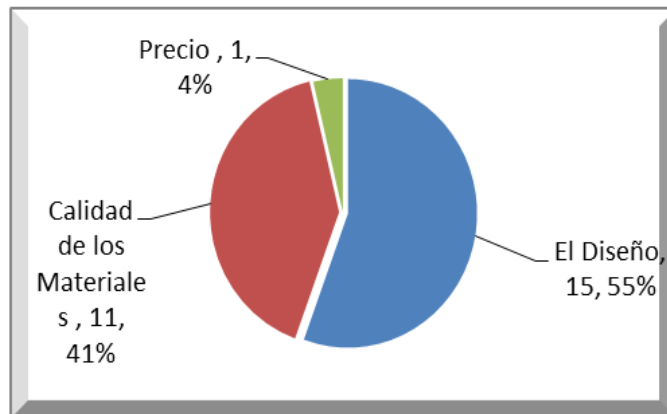
ANÁLISIS: El 96% de los encuestados manifestaron que realizan la compra de los muebles para sus instituciones educativas de entre 1 a 5 años debido a que el uso diario de los mismos hace que se deterioren con rapidez. Esto incita a que exista una demanda constante de muebles para niños, por lo cual es necesario enfocarnos en elaborar un producto de calidad.

CUADRO N° 1.13

CAYAMBE: FACTOR IMPORTANTE AL MOMENTO DE ADQUIRIR MUEBLES PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|---------------------------|-----------|---------------|
| El Diseño | 15 | 55.56 |
| Calidad de los Materiales | 11 | 40.74 |
| Precio | 1 | 3.70 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

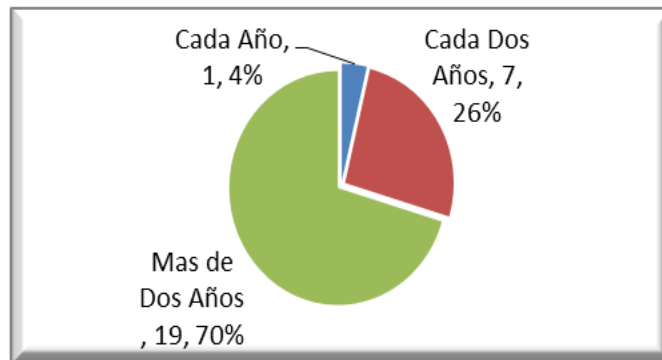


ANÁLISIS: La mayor parte de los encuestados sostiene que al momento de adquirir muebles para niños toman en cuenta tanto el diseño como la calidad que es lo que les da mayor comodidad para realizar sus actividades escolares. Esto provoca que exista mayor exigencia de parte de los Directores para con las empresas que realizan muebles, es por esto que el proyecto que se pretende implantar debe estar actualizado de acuerdo a los requerimientos que se presenten.

CUADRO 1.14
CAYAMBE: FRECUENCIA CON LA QUE ADQUIERE
MUEBLES PARA NIÑOS.

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Cada año | 1 | 3.70 |
| Cada dos años | 7 | 25.93 |
| Màs de dos años | 19 | 70.37 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



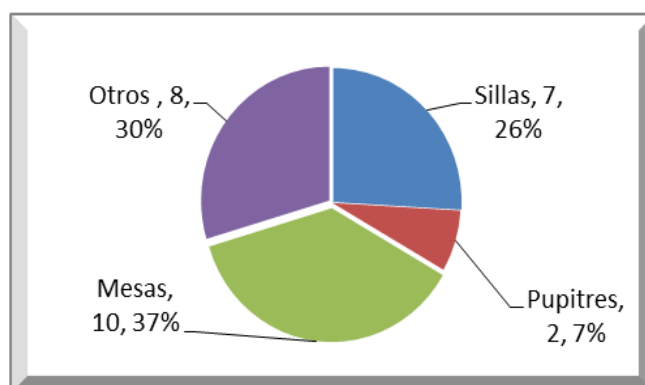
ANÁLISIS: De acuerdo a la tabulación realizada el 70.37% de las personas encuestadas manifiestan que adquieren sus muebles desde los 2 años en adelante debido a que no pueden obtener presupuesto para realizar con mayor frecuencia el cambio del mobiliario. Debemos tomar en cuenta que el precio es un factor muy relevante en la actualidad al momento de realizar compras en general que hacemos día a día; por lo que debemos tomar muy en cuenta el ahorro en los costos de fabricación.

CUADRO 1.15

CAYAMBE: MUEBLES QUE PREFIERE COMPRAR

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|---------------|
| Sillas | 7 | 25.93 |
| Pupitres | 2 | 7.41 |
| Mesas | 10 | 37.04 |
| Otros | 8 | 29.63 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

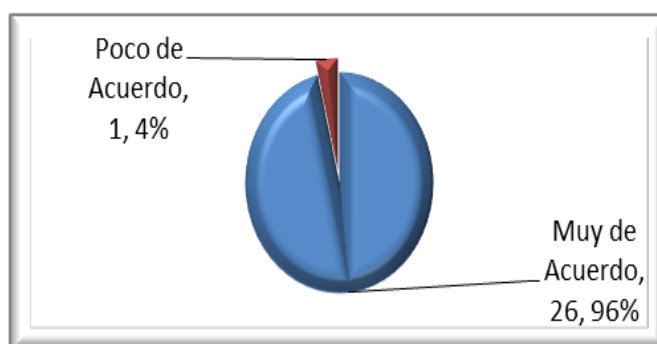


ANÁLISIS: Los gustos del 37.0% nuestro mercado objetivo se inclina a los modelos de mesas que vamos a ofrecer en nuestra empresa ya que hoy en día se está dejando de lado los muebles tradicionales que han sido utilizados por mucho tiempo, mientras que el 30% tiene preferencia por otros muebles que de igual manera serán de utilidad en el desarrollo educativo. Esto nos impulsa a mantener nuestro productos en constante innovación para lograr la satisfacción de nuestro clientes.

CUADRO 1.16
CAYAMBE: ADQUIRIRÍA MUEBLES DE CALIDAD
Y DISEÑOS EXCLUSIVOS PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-----------------|-----------|---------------|
| Muy de Acuerdo | 26 | 96.30 |
| Poco de Acuerdo | 1 | 3.70 |
| TOTAL | 27 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



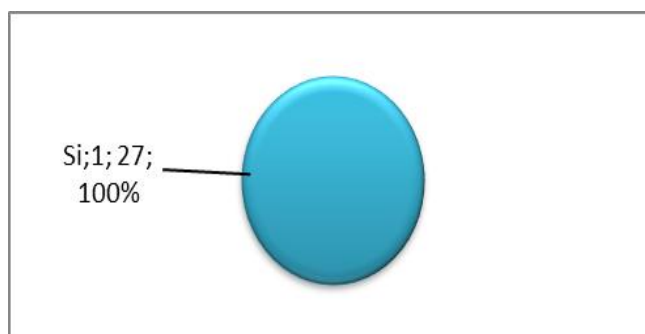
ANÁLISIS: El 96% de las personas encuestadas muestran interés por adquirir este tipo de muebles ya que en la actualidad la comodidad de los niños hace posible que se desarrollen mejor en sus actividades además que podrán dar mayor realce a sus instituciones educativas. Es por esto que nuestro proyecto deberá ofrecer mobiliario de calidad en el mercado para satisfacer las necesidades de quienes requieran nuestro producto.

CUADRO 1.17

CAYAMBE: PREFERENCIA DE COMPRA DE MUEBLES DE TODO TIPO Y DISEÑO, FABRICADOS POR UNA EMPRESA DE MUEBLES DE NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|------------|
| Si | 27 | 100 |
| TOTAL | 27 | 100 |

FUENTE: Encuestas a Directores de Escuelas, Jardines y Centros Infantiles. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



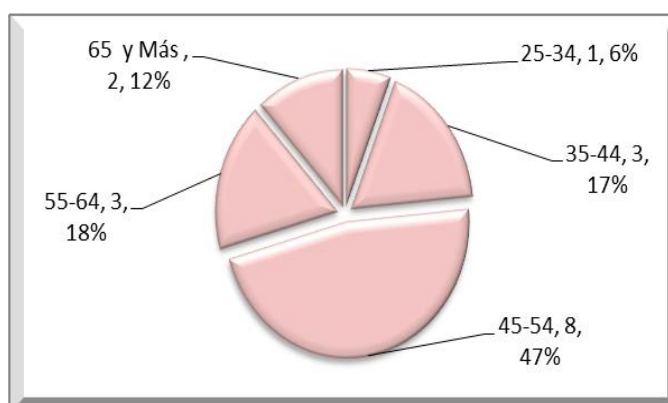
ANÁLISIS: Como podemos observar en el cuadro la totalidad de las personas optarían por nuestros diseños de muebles, esto se da debido a que no existe en la Ciudad de Cayambe un lugar que ofrezca este tipo de producto. Como empresa ofreceremos mobiliario que sea funcional para todas las áreas que se requiera.

1.2.2. Resultados de las encuestas dirigidas a los productores de muebles de madera.

**CUADRO 1.17
CAYAMBE: EDAD DE LOS ENCUESTADOS**

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| 25-34 | 1 | 5.88 |
| 35-44 | 3 | 17.65 |
| 45-54 | 8 | 47.06 |
| 55-64 | 3 | 17.65 |
| 65 y Más | 2 | 11.76 |
| TOTAL | 17 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

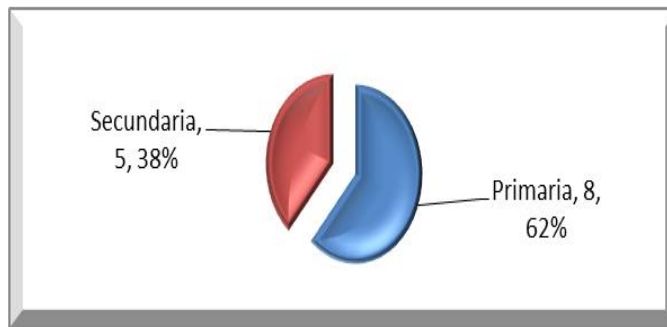


ANÁLISIS: La mayor parte de las personas encuestadas están de entre los 35 a 64 años, lo que nos deja ver que no solo las personas mayores se dedican a este negocio sino que mas bien se está encontrando interés de nuevas generaciones para realizar este tipo de trabajos. Esto provoca que la nueva empresa que se desea implantar debe ser lo mas eficiente posible para así lograr atraer clientela y poderse mantener en el mercado.

CUADRO 1.18
CAYAMBE: NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Primaria | 8 | 61.54 |
| Secundaria | 5 | 38.46 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

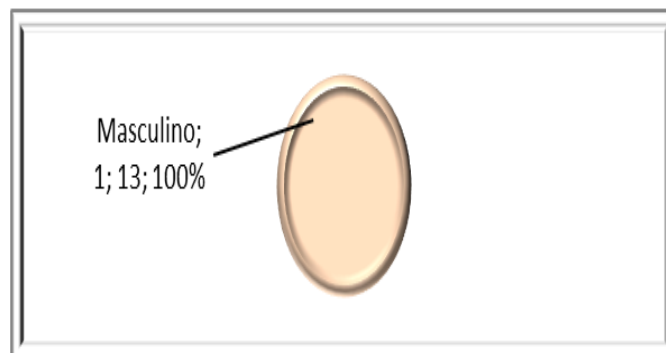


ANÁLISIS: De acuerdo a los resultados obtenidos se deduce que el 62% de los productores encuestados tienen un nivel de educación primaria, lo que les ha impedido acceder a otro trabajo, es por esto que han optado dedicarse a este tipo de negocio. Esto puede ser una ventaja competitiva para nueva empresa, debido a que se deberá buscar personas capacitadas exclusivamente en la fabricación de muebles para niños, con esto lograremos ofrecer mayor variedad de productos y a la vez ampliarnos en el mercado.

CUADRO 1.19
CAYAMBE: GÉNERO LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|---------------|
| Masculino | 13 | 100.00 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

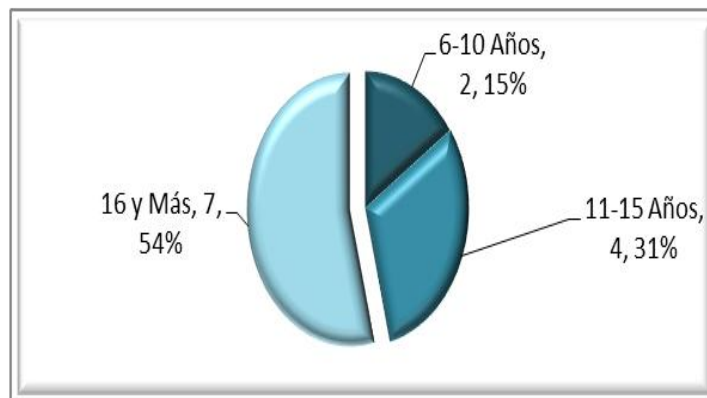


ANÁLISIS: La totalidad de los encuestados son hombres esto puede ser porque el trabajo de la carpintería demanda mucho esfuerzo físico, además se utiliza maquinaria que pueden resultar peligrosa si no se manipula en forma correcta. La pequeña empresa buscará contratar mano de obra calificada que evite en lo posible se presenten accidentes laborales.

CUADRO 1.20
CAYAMBE: TIEMPO QUE SE DEDICA A ESTE NEGOCIO

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| 6-10 Años | 2 | 15.38 |
| 11-15 Años | 4 | 30.77 |
| 16 y Más | 7 | 53.85 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

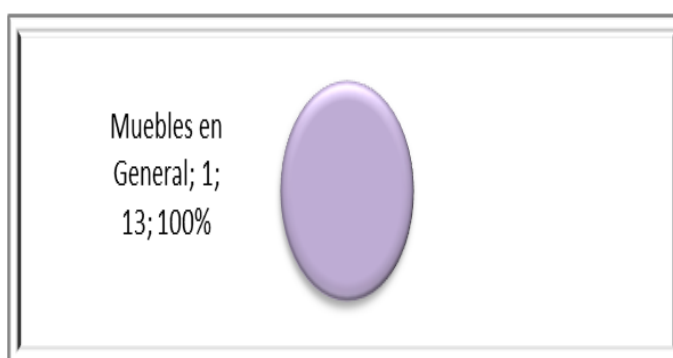


ANÁLISIS: El 54% de los productores encuestados manifiestan que se dedican a este negocio por más de 16 años lo que indica que en gran parte las personas antiguamente no tenían acceso a estudiar y superarse profesionalmente, lo que les ha impedido innovar sus productos. Esto nos ayudará a publicitar de mejor manera nuestra empresa y dar a conocer nuestros productos para lograr acoger a una gran parte de clientes.

CUADRO 1.21
CAYAMBE: MUEBLES QUE PRODUCE

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------------|-----------|---------------|
| Muebles en General | 13 | 100.00 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

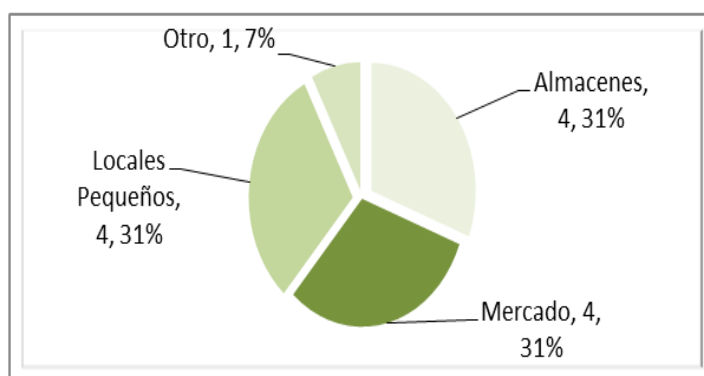


ANÁLISIS: La totalidad de los encuestados manifiestan que su trabajo esta dirigido únicamente a producir muebles en general porque se han centrado en la rutina y no han buscado innovar sus productos. Por esta razón la pequeña empresa ofrecerá productos que cubran con las expectativas de nuestros clientes, logrando satisfacer las necesidades, manteniéndonos en el mercado y a la vez obtendremos mayor rentabilidad.

CUADRO 1.22
CAYAMBE: DESTINO DE SU PRODUCCIÓN

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Almacenes | 4 | 30.77 |
| Mercado | 4 | 30.77 |
| Locales Pequeños | 4 | 30.77 |
| Otro | 1 | 7.69 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

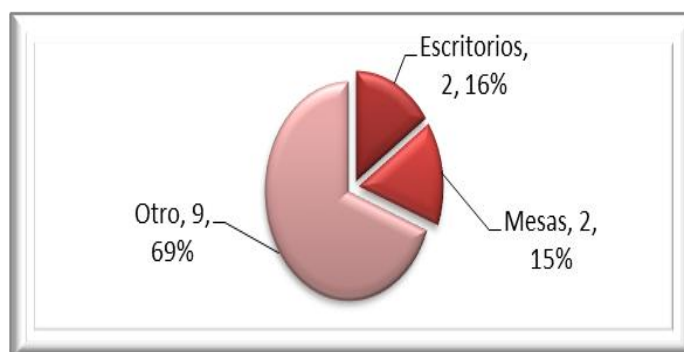


ANÁLISIS: Los productores encuestados no tienen un mercado definido sino que más bien destinan sus productos a distintos clientes los mismos que ayudan a dar a conocer sus muebles. Por lo cual es necesario enfocar e implementar políticas tendientes que se puedan utilizar para dar a conocer la empresa y lograr no sólo la atracción de potenciales clientes si no a la retención de los mismos.

CUADRO 1.23
CAYAMBE: PREFERENCIA DE COMPRA POR LOS CONSUMIDORES

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Escritorios | 2 | 15.38 |
| Mesas | 2 | 15.38 |
| Otro Cunas | 9 | 69.23 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

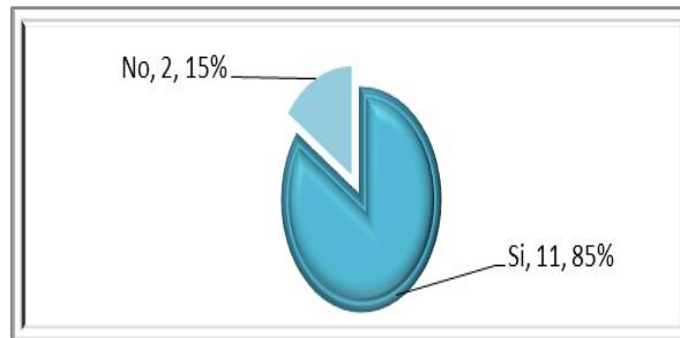


ANÁLISIS: De acuerdo a la tabulación realizada nos dio como resultado que el 69% de los productores han elaborado cunas únicamente mediante pedidos porque su producción esta destinada a muebles en general. Esto nos da a entender que si existe demanda de muebles para niños mientras que la oferta es escaza, por lo que la implementación de nuestro proyecto es factible de realizar.

CUADRO 1.24
CAYAMBE: PRODUCCIÓN DE MUEBLES PARA NIÑOS/AS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Si | 11 | 84.62 |
| No | 2 | 15.38 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a productores de muebles de madera. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS: Por medio de los datos obtenidos, su tabulación y análisis se determina que un gran porcentaje de los productores manifiestan que si han pensado en vender muebles para niños por que si existen clientes que han realizado pedidos de este tipo de productos. Es por esto que si es necesario la implementación de una empresa que ofrezca productos exclusivamente para niños logrando satisfacer las necesidades de quienes lo requieran.

1.2.3. Resultados de encuestas dirigidas a las familias

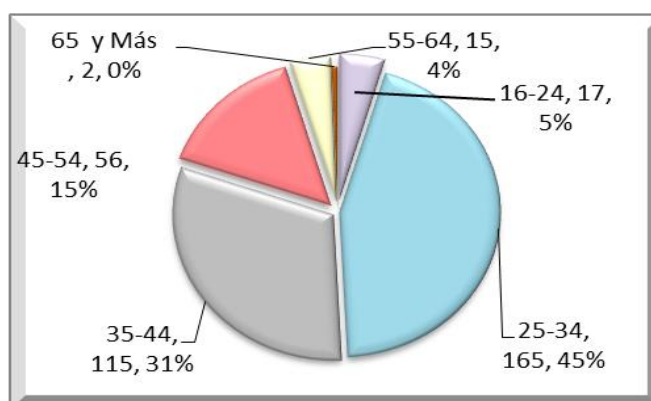
CUADRO N° 1.24

CAYAMBE: EDAD DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|------------|---------------|
| 16-24 | 17 | 4.59 |
| 25-34 | 165 | 44.59 |
| 35-44 | 115 | 31.08 |
| 45-54 | 56 | 15.14 |
| 55-64 | 15 | 4.05 |
| 65 y Más | 2 | 0.54 |
| TOTAL | 370 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012

ELABORACIÓN: La Autora

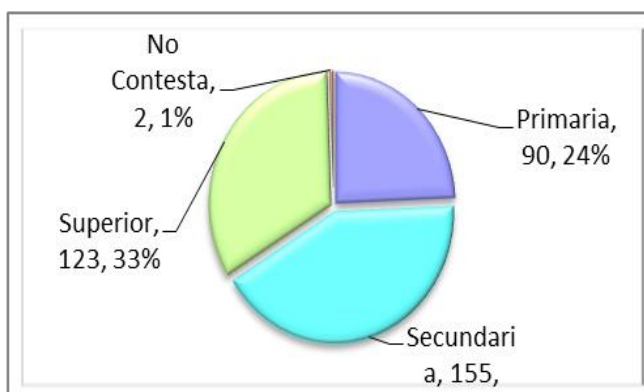


ANÁLISIS: En esta tabla, podemos observar que los mayores porcentajes de las familias encuestadas están entre los 25 y 54 años, lo que significa que nuestros clientes potenciales son personas jóvenes que pueden optar por nuestros diseños. Como pequeña empresa innovadora, buscamos llegar a las nuevas generaciones, jóvenes y modernas en cuanto a gustos, sin dejar de lado a personas con gustos clásicos; reconocer el grupo de edad de las personas nos sirve para no caer en datos de personas que no son útiles para nuestro estudio, y en lo posible aprovechar el tiempo adquiriendo información de personas que formen parte de nuestro segmento de mercado.

CUADRO N° 1.25
CAYAMBE: NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|------------|---------------|
| Primaria | 90 | 24.32 |
| Secundaria | 155 | 41.89 |
| Superior | 123 | 33.24 |
| No Contesta | 2 | 0.54 |
| TOTAL | 370 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



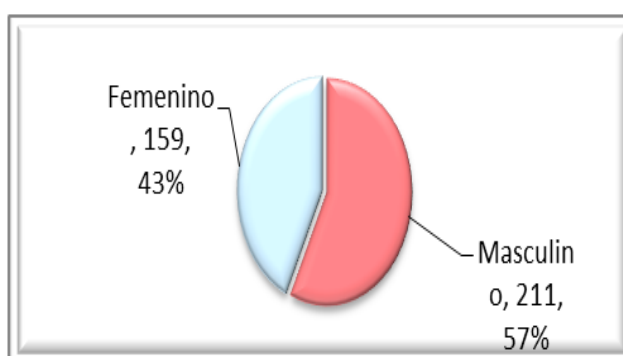
ANÁLISIS: Según el resultado el 42% de las personas que habitan en este Cantón y que han sido encuestadas tienen un nivel de educación medio, es decir, no son profesionales; la siguiente mayoría son personas con títulos y estos comprenden el 33%. Cada actividad, promoción o estrategia de comunicación que apliquemos como empresa tenemos que tener presente que nuestro mercado objetivo son: personas jóvenes de entre 25 y 54 años, con un nivel de educación medio, y que considera mucho la calidad del producto antes de adquirirlo.

CUADRO N° 1.26
CAYAMBE: GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|------------|---------------|
| Masculino | 211 | 57.03 |
| Femenino | 159 | 42.97 |
| TOTAL | 370 | 100.00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012

ELABORACIÓN: La Autora

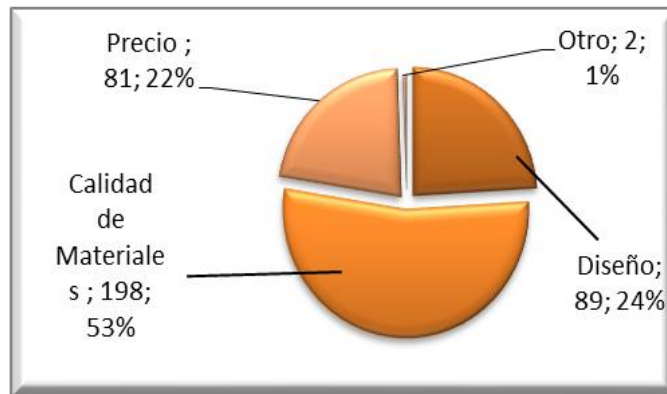


ANÁLISIS: El 57% de las personas encuestadas son hombres, y esto ocurre, debido a que, por lo general, son los padres de familia quienes hacen el papel de iniciadores en el proceso de compra de los muebles en sus hogares. Estos datos nos permiten definir nuestro mercado y a la vez determinar preferencias, diseños que se adapten a la estructuras de sus hogares.

CUADRO 1.28
CAYAMBE: FACTOR PARA ADQUIRIR MUEBLES PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-----------------------|------------|---------------|
| Diseño | 89 | 24,05 |
| Calidad de Materiales | 198 | 53,51 |
| Precio | 81 | 21,89 |
| Otro | 2 | 0,54 |
| TOTAL | 370 | 100,00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS: Más de la mitad de los encuestados consideran que el factor más importante para la adquisición de mobiliario es la calidad de los materiales que se utilice ya que de eso depende el tiempo de duración de los mismos. Es por esto que debemos tomar en cuenta al momento de elaborar los muebles la calidad de materiales, materia prima y en trabajo en general para luego crear diseños exclusivos que logren satisfacer las necesidades demandadas.

CUADRO 1.29
CAYAMBE: PREFERENCIA DE MUEBLES PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | %TOTAL | % MUESTRA |
|----------------------|------------|---------------|------------------|
| Camas | 188 | 31,49 | 50,95 |
| Cunas | 136 | 22,78 | 36,86 |
| Cómodas | 153 | 25,63 | 41,46 |
| Sillas | 79 | 13,23 | 21,41 |
| Pupitres | 2 | 0,17 | 0,27 |
| Escritorios | 22 | 3,69 | 5,96 |
| Mesas | 18 | 3,02 | 4,88 |
| TOTAL | 598 | 100,0 | 161,79 |
| TOTAL MUESTRA | 370 | | |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012
ELABORACIÓN: La Autora

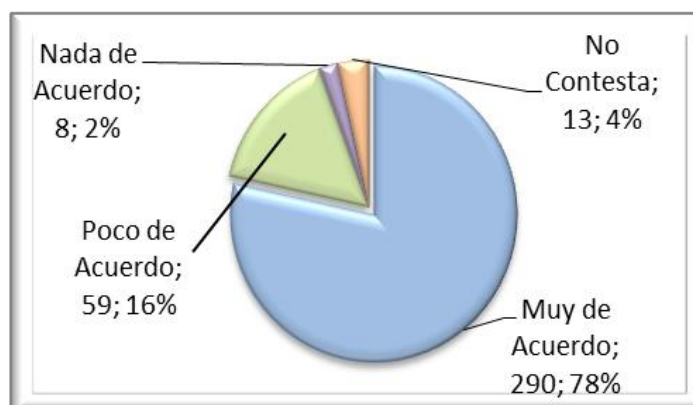
ANÁLISIS: Según los resultados de la encuesta realizada los tipos de muebles que mayor demanda tienen son las camas, cunas, cómodas y sillas, que representan el 51%, 37%, 41% y 21% respectivamente, esto nos ayuda a prevenir la cantidad de demanda, es decir, antes de visitar a los diferentes almacenes ofreciendo nuestros diseños de muebles, debemos tener en stock, muebles listos para la entrega, con la finalidad de ser eficientes en la logística de nuestros productos, y cumplir con la distribución y entrega, que será parte de nuestra ventaja competitiva, la eficiencia y eficacia en la entrega de los mobiliarios. Estos resultados nos ayudan a deducir que la mayor cantidad de materia prima con la que debemos suministrarnos, debe ser destinada a la fabricación de muebles para el dormitorio, debido a que son los más vendibles.

CUADRO 1.30
CAYAMBE: GUSTOS POR ADQUIRIR MUEBLES DE CALIDAD
Y DISEÑOS EXCLUSIVOS PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-----------------|------------|---------------|
| Muy de Acuerdo | 290 | 78,38 |
| Poco de Acuerdo | 59 | 15,95 |
| Nada de Acuerdo | 8 | 2,16 |
| No Contesta | 13 | 3,51 |
| TOTAL | 370 | 100,00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS: El 78% de las familias que representan la mayoría de las personas encuestadas están de acuerdo en adquirir este tipo de muebles debido a que darán realce al hogar por la gran variedad de diseños que pueden adquirir, permitiendo a la vez hacer factible la implementación de la nueva empresa. Es por esto que cada producto que elaboremos en nuestra empresa debemos hacerlo con material de calidad, diseños exclusivos y a un precio accesible.

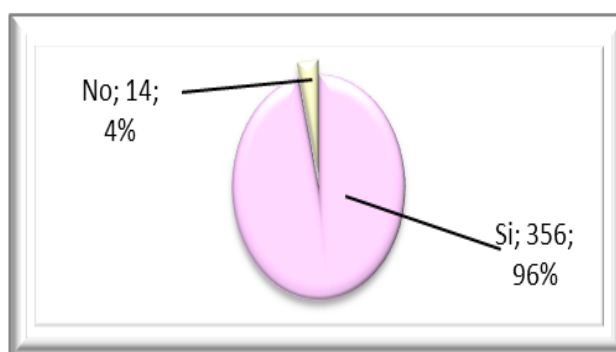
CUADRO 1.38

**CAYAMBE: COMPRA MUEBLES DE TODO TIPO Y DISEÑO, FABRICADOS
POR UNA PEQUEÑA EMPRESA ESPECIALIZADA EN MUEBLES PARA
NIÑOS**

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|------------|---------------|
| Si | 356 | 96,22 |
| No | 14 | 3,78 |
| TOTAL | 370 | 100,00 |

FUENTE: Encuestas a las familias. Marzo 2012

ELABORACIÓN: La Autora



ANÁLISIS: De acuerdo a la tabulación realizada el 96% de las familias encuestadas estarían dispuestas a adquirir muebles para niños en la pequeña empresa que se desea implantar, debido a que no existen productores de ese tipo de mobiliario. Esto nos impulsa a la creación de modelos y diseños de muebles cada vez más creativos, con la finalidad de satisfacer a este segmento de mercado no atendido ya sea en gustos o estilos de los clientes.

1.3 DIAGNÓSTICO EXTERNO

Analizar ese entorno en cuanto a los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría la pequeña empresa a ser implementada en el lugar macro escogido para su ubicación y posterior funcionamiento.

1.3.1. Aliados

Esta ventaja competitiva es la habilidad para obtener mayor rendimiento que la competencia, ya que el objetivo primordial de la pequeña empresa es el rendimiento. Para el caso del presente Proyecto se señalan los siguientes aliados o ventajas competitivas que tendría el nuevo proyecto a implantarse:

- Las familias de la Ciudad de Cayambe que tenga hijos de 0 a 12 años, porque el mobiliario que se va a fabricar es exclusivamente para niños/as.
- Instituciones educativas como: escuelas, jardines y centros infantiles, debido a que el proyecto pretende contribuir con el desarrollo de las actividades estudiantiles, ofreciendo productos que satisfagan las necesidades tanto de los directores, profesores, padres de familia y niños.

1.3.2 Oponentes

Las desventajas competitivas son aspectos negativos que tendría tal o cual empresa a instalarse, en relación a otras similares con las cuales competirá en el mismo mercado.

A continuación se exponen desventajas competitivas que tendría el Proyecto:

- Los artesanos carpinteros quienes fabrican por pedido estos productos.
- Compras Públicas.

1.3.3 Oportunidades

A continuación se prevén las siguientes oportunidades de crecer y posicionarse en el mercado, por parte de la pequeña empresa a crearse:

- El Crecimiento Poblacional.
- La Creación de nuevas Instituciones Educativas es una oportunidad para la nueva empresa debido a que puede aumentar sus clientes

1.3.4 Riesgos

Se trata de la probabilidad que un peligro (causa inminente de pérdida), ocurra afectando a una actividad determinada durante un periodo definido. En definitiva, son eventualidades, factores negativos que las empresas están expuestas en sus operaciones.

Al respecto, se han determinado los siguientes riesgos:

- Demasiada explotación de la madera es un factor de mucho riesgo para la empresa ya que podría verse afectada al momento de la adquisición de la materia prima.

- La Nueva Legislación en la explotación de los bosques podría poner en peligro el funcionamiento de la empresa poniendo restricciones para la adquisición de la madera.

1.4 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Después de haber efectuado el diagnóstico técnico - situacional y diagnóstico externo; se puede afirmar que la Pequeña Empresa para la Fabricación y Comercialización de Muebles de Madera para niños y niñas en la Ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha, tiene una buena acogida por parte de sus habitantes y directores de Escuelas, ya que requieren de un producto que presente mejores diseños, calidad y que accedan con facilidad, satisfaciendo las más altas expectativas de sus clientes. De allí la necesidad de desarrollar todo el proceso investigativo que conlleve a formular la propuesta o proyecto de factibilidad y se haga realidad esta iniciativa productiva o nuevo emprendimiento que sin duda alguna contribuirá el desarrollo tecnológico y empresarial de la ciudad de Cayambe.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

El Marco Teórico es el grupo central de conceptos y teorías que se va a utilizar para formular y desarrollar el proyecto. Tiene el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema.

El fin que tiene el marco teórico es el de situar a nuestro problema dentro de un conjunto de conocimientos existentes, que permitan orientar la presente investigación y ofrezca una conceptualización adecuada de los términos a utilizarse a lo largo de todo el proceso investigativo.

2.1. MUEBLES PARA NIÑOS

Los niños tienen sus necesidades en cuanto a muebles, espacios de almacenaje, lugares de esparcimiento. Todo esto debe contemplarse en la decoración de sus habitaciones y lugares de estudio.

Los muebles para niños/as no sólo darán soluciones inmediatas a problemas cotidianos, sino que además decorarán el ambiente de manera que éste sea agradable a través de sus diseños porque sabemos que a través de él, las personas pueden obtener prosperidad, expresar y modernizar su identidad, crear ambientes más alegres, y generar espacios cotidianos de juego y creatividad.

Este tipo de mobiliario permite ser usados indistintamente por niños de diferentes edades o estaturas, adaptando su configuración en lugar de tener que remplazarlos.

Los muebles para niños brindan seguridad y la protección, estos son factores fundamentales por lo que se caracterizan este tipo de mobiliario, es por esto que se debe tomar en cuenta al momento de determinar los distintos materiales a utilizarse para su fabricación.

En cuanto al mobiliario escolar se da importancia por dos razones claras: a corto plazo, el incremento de comodidad y bienestar, obtenido por un correcto diseño, redundan en un mayor rendimiento de las tareas desarrolladas en el ámbito escolar. Por otro lado, a largo plazo, resulta de gran importancia proporcionar confort y facilitar una postura fisiológica a los estudiantes en crecimiento, para evitar el desarrollo posterior de vicios posturales. El diseño del mobiliario escolar debe tener en cuenta las dimensiones de los usuarios a los que va dirigido, niños y adolescentes. Estos hechos obligan a considerar una amplia gama de tamaños para el mobiliario escolar. Además, a la hora de diseñarlo, es necesario tener en cuenta la tarea para la que va a ser utilizado para facilitar la adopción de una postura cómoda, mientras se presta atención al profesor, y minimizar la flexión del tronco y del cuello en las tareas de escritura y lectura.

El mobiliario infantil es de suma importancia tanto en el hogar como en los espacios escolares ya que debe ser preparado para que pueda recibir a todos y a cualquier alumno, ofreciendo condiciones propicias para el aprendizaje, intercambio e interacción de las personas, además los niños deben lograr obtener comodidad y bienestar, logrando un mejor desarrollo en sus actividades diarias como en sus actividades académicas.

2.2. EMPRESA

2.2.1. Definición:

RINCÓN, C.; LASSO, G. y PARRADO, A. (2009) definen que: "Empresa es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realiza a través de uno o varios establecimientos de comercio". (Pág. 6)

Según lo expresado anteriormente podemos establecer una definición propia de lo que es una empresa.

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

2.2.2. CARACTERÍSTICAS

RINCÓN, C.; LASSO, G. y PARRADO, A. (2009) expresa: " Las empresas poseen ciertas características que permiten identificar a cual sector pertenece su razón de ser.

- No toda actividad organizada tiene el carácter de empresarial, para serlo se requiere que sea económica y profesional.
- El empresario individual es la persona física que ejerce en nombre propio por sí o por medio de un representante una actividad constitutiva de empresa.
- El empresario social surge cuando 2 o más personas se agrupan construyendo un patrimonio y juntando sus esfuerzos en la consecución de un fin común que es la obtención de beneficios.
- Sociedad anónima: sociedad de tipo capitalista de carácter mercantil con capital propio dividido en acciones y bajo el principio de responsabilidad limitada y no personal de los socios por las deudas sociales a la explotación de su objetivo social." (Pág. 8)

Las empresas surgen cuando dos o mas personas se agrupan con la finalidad de obtener beneficios en común realizando actividades de carácter económico y profesional, constituyéndose en fuentes

generadoras de empleo, logrando satisfacer necesidades personales y de la sociedad.

2.2.3. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

2.2.3.1. Según la actividad

- **Empresas de servicios.-** Son las empresas que buscan prestar un servicio para satisfacer las necesidades de la comunidad.
- **Empresas Comerciales.-** Son las empresas que se dedican a la compra y venta de productos, colocan en los mercados productos naturales, semielaborados y terminados a mayor precio del comprado obteniendo así una ganancia.
- **Empresas Industriales.-** Son las empresas dedicadas a transformar la materia prima en producto terminado o semielaborado.
- **Empresas Agropecuarias.-** Son aquellas que explotan en grandes cantidades los productos agrícolas y pecuarios
- **Empresas Mineras.-** Son las empresas cuyo objetivo principal es la explotación de recursos que se encuentran en el subsuelo, como las empresas petroleras auríferas, de piedras.

2.2.3.2. Por el Tamaño

- **Pequeña.-** Es aquella que maneja escaso capital y pocos empleados, se caracteriza porque no existe una delimitación clara y definida de funciones. Su contabilidad es sencilla debido a que se maneja poca información.
- **Mediana.-** En este tipo de empresa existe una mayor división y especialización del trabajo, su información contable es más amplia.

- **Grande.-** Es la mayor organización, posee personal técnico especializado. En este tipo de empresa existe una gran división y especialización del trabajo.

2.2.3.3. SEGÚN LA PROCEDENCIA DEL CAPITAL

- **Privada.-** Son las empresas que para su constitución y funcionamiento necesitan aporte de personas particulares.
- **Oficiales o Públicas.-** Son empresas creadas por el gobierno para prestar servicios públicos. Son aquellas entidades que pertenecen al Estado tienen personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propio. Se crean mediante un decreto del Ejecutivo, para la realización de actividades mercantiles.
- **Mixtas.-** Son las empresas que reciben aportes de personas particulares y del estado.

2.2.3.4. SEGÚN EL NÚMERO DE PROPIETARIOS

- **Individuales.-** Una persona es la dueña, la actividad de la empresa se extiende a más personas quienes pueden ser familiares o empleados particulares.
- **Sociedades o Compañías.-** Son las empresas de dos o más personas llamadas socios. Estas pueden ser de personas y de capital.
- **Sociedades de personas**
 - a) **En comandita simple.**

Se forma por dos o más personas de las cuales por lo menos una tienen responsabilidad ilimitada. En la razón social debe figurar el nombre o apellido de los socios que tienen responsabilidad limitada.

b) Nombre colectivo.

Se constituye por dos o más personas los socios pueden aportar dinero o bienes y su responsabilidad es ilimitada y solidaria la razón social se forma con el nombre y apellidos de uno o varios socios seguido de la expresión & Compañía

▪ **Sociedades de Capital**

a) En comandita por Acciones.

Se constituye por uno o más socios con responsabilidad limitada. El capital esta representado en títulos de igual valor.

b) Responsabilidad Limitada.

Los socios pueden ser mínimo dos, máximo quince. El capital esta dividido en cuotas de igual valor. La razón social va acompañada de la palabra limitada o de su abreviatura Ltda.

c) Economía Mixta

Está formada por el Estado, las Municipalidades, los Consejos Provinciales, las Personas Jurídica de Derecho Público o las Personas Jurídicas Semi públicas, podrán participar conjunta-mente con el capital privado.

d) Sociedad Anónima

Se forma con un mínimo de cinco socios. El capital aportado esta representado en acciones. La razón social se forma con el nombre que caracteriza a la empresa seguido de la expresión S.A

2.2.3.5. Según el ámbito estatal

Se pueden considerar dos grupos:

- × Empresas nacionales: Son las que desarrollan su actividad en un único país.

- × Empresas multinacionales: Son grandes empresas que desarrollan sus actividades al mismo tiempo en varios países.
- × Empresas regionales.
- × Empresas locales.

2.2.3.6. Montos mínimos para la creación

- El capital mínimo para constituir empresa de responsabilidad limitada es de US\$ 400. Sin embargo el capital pagado deberá ser de por lo menos el 50%. El saldo deberá integrarse en el plazo máximo de un año
- El capital mínimo para constituir una sociedad anónima es de US\$ 800. El capital pagado deberá ser de por lo menos una cuarta parte. El saldo deberá integrarse en un plazo máximo de 2 años.

2.3. PEQUEÑA EMPRESA

2.3.1. Definición

[www.promonegocios.net\(2008\)](http://www.promonegocios.net(2008)) manifiesta que “La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad”.

De acuerdo a esta definición se puede entender que las pequeñas empresas son entidades independientes y son creadas para ser rentables en cualquier campo que se vaya a desempeñar es por esto que damos una definición propia de pequeña empresa.

Las pequeñas empresas están constituidas por personas, donde el número puede ser muy variable, pero cada una aporta diferentes recursos y forman una sola unidad económica de trabajo y de gestión.

2.3.2. Características

[www.promonegocios.net\(2008\)](http://www.promonegocios.net(2008)) sostiene: "Toda empresa desempeña muchas funciones en la sociedad como por ejemplo responder a la demanda concreta de los consumidores; crear nuevos productos o servicios; mantener o disminuir mediante la competencia los costos y precios a sus niveles más bajos; generar empleos y contribuir al crecimiento económico del país.

- ✓ Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.
- ✓ Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
- ✓ A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
- ✓ Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

Las pequeñas empresas son consideradas como una actividad innovadora dentro del mercado, es fuente generadora de empleos y a la vez ayuda a contribuir con el desarrollo económico de la sociedad y del país.

2.3.3. Ventajas

[www.promonegocios.net\(2009\)](http://www.promonegocios.net(2009)) expresa: "La pequeña empresa tiene sus ventajas en comparación con las medianas y grandes empresas, como se verá a continuación:

- ☞ Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía.
- ☞ Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.
- ☞ Fomenta de la innovación
- ☞ Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.
- ☞ Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores.
- ☞ Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual ha ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.
- ☞ Consta de una técnica de manufactura asistida por computadora: La cual le permite ser tan eficientes como las grandes empresas.
- ☞ Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita el despacho de mercancía rápida y ofrecer servicios a la medida del cliente."

Las pequeñas empresas brindan satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que tienen la capacidad financiera y técnica para emprender una actividad económica, además de satisfacer las necesidades de los consumidores fomentando a la innovación.

2.3.4. Desventajas:

www.microemprendedor.com(2010) dice: “Como es natural, paralelamente a las ventajas, la pequeña empresa tiene también sus desventajas, como se detalla a continuación:

- ☞ Pagan compensaciones en efectivo y prestaciones laborales relativamente bajas.
- ☞ El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo.
- ☞ Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación.
- ☞ Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.”

En la primera etapa, los emprendedores de pequeñas empresas suelen pasar por momentos económicos difíciles a consecuencia de haber invertido sus ahorros o haber incurrido en préstamos u obligaciones contraídas además suelen tener menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes empresas debido a sus bajos volúmenes de compra.

2.3.5. Situación que da lugar a su creación.

www.wikipedia.org(2010) expresa: “Existen diferentes situaciones que despiertan el deseo y el compromiso de iniciar una pequeña empresa, las principales son las siguientes:

- La identificación de una oportunidad en el mercado en el que el emprendedor determina o supone que puede obtener ganancias al ofrecer productos y/o servicios que las grandes empresas no ofrecen.
- La tenencia de un producto o servicio que apasiona al emprendedor, al punto de querer producirlo y comercializarlo por cuenta propia.
- La realidad económica en la que las oportunidades laborales son escasas o los salarios muy bajos; por tanto, emprender una pequeña empresa es vista por muchos emprendedores como una solución.
- El impulso de las sugerencias de familiares o amistades para que el emprendedor establezca un nuevo negocio o empresa por cuenta propia.
- El hecho de poder trabajar en familia o de brindar trabajo a otros miembros de la familia.

- La pérdida de un empleo.
- La necesidad de tener un ingreso adicional para la familia que por lo general, induce a uno de los cónyuges a emprender una pequeña empresa.
- El deseo de ser dueño del propio destino, de crecer por cuenta propia y de generar riqueza.

Las pequeñas empresa en su mayoría son creadas por impulso de formar un negocio familiar con la finalidad de ofrecer fuentes de trabajo a otros miembros de la familia, además el deseo de ser dueño de su propio negocio hace que muchas personas se arriesguen a invertir en nuevos proyectos.

2.4. Madera

www.tallamadera.com (2008) define:” La madera es uno de los elementos constructivos más antiguos que el hombre ha utilizado para la construcción de sus viviendas y otras edificaciones. Pero para lograr un resultado excelente en su trabajabilidad hay que tener presente ciertos aspectos relacionados con la forma de corte, curado y secado.

La madera es uno de los elementos importantes dentro del proyecto porque va a ser uno de los principales materiales a utilizarse para la elaboración de los muebles, su trabajabilidad no es muy complicada por lo que hará fácil su manipulación y a la vez la fabricación del mobiliario.

2.4.1. Propiedades

Las propiedades principales de la madera son resistencia, dureza, rigidez y densidad, además posee otras ventajas como su docilidad de labra, su escasa densidad, su belleza, su calidad, su resistencia mecánica y propiedades térmicas y acústicas.

La densidad suele indicar propiedades mecánicas puesto que cuanto más densa es la madera, más fuerte y dura es.

Muchos tipos de madera que se emplean por su alta resistencia a la flexión presentan alta resistencia a la compresión y viceversa.

2.4.2. Tipos

2.4.2.1. Maderas dura

www.tallamadera.com(2008) manifiesta: “Las maderas duras proceden de árboles de crecimiento lento, por lo que son más caras y, debido a su resistencia, suelen emplearse en la realización de pisos de alta resistencia y muebles de calidad.”

Las maderas duras, son más resistentes al desgaste, a las mellas y a las ralladuras que las maderas blandas, además existen en cantidad suficiente y son lo bastante flexibles para la carpintería. (Palo lanza, Guayacán, Algarrobo, Roble, Fresno, Quebracho, Nogal, Cerezo, Arce, Peteribi, Anchico).

2.4.2.2. Maderas blandas

www.tallamadera.com(2008) muestra. “Las maderas blandas proceden básicamente de coníferas (pino) o de árboles de crecimiento rápido. Son las más abundantes y baratas. No se recomienda para uso de alta resistencia o para la intemperie.”

Este tipo de madera no tiene una vida tan larga como las duras, pero puede ser empleada para trabajos específicos. Para nuestro proyecto no es aconsejable el uso de este tipo de madera debido a que su deterioro es más rápido y el cuidado debe ser mayor.

2.5. Muebles de madera.

www.maderaymuebles.es (2007) expresa: “Todos los muebles de madera como closets, roperos, alacenas, estanterías, cajones, bancas, mostradores, particiones, y en general los trabajos de ebanistería se construirán en maderas de primera calidad, a juicio del Interventor, acabados perfectos y siguiendo estrictamente las dimensiones, detalles y accesorios anotados en los proyectos.”

Los muebles de madera brindan elegancia, belleza y algunas nuevas tendencias hasta un vanguardista toque ecológico a su hogar. Para que estas características se mantengan durante muchísimos años usted deberá realizarles un mantenimiento periódico a los muebles de madera.

2.5.1. Características

- ♦ Son los que mayor clase y estilo brindan a cualquier dependencia sin importar la decoración de ésta, pero elegirlos no es tarea sencilla, antes de proceder a dicha tarea se deben evaluar sus características, en especial aquellas que están fuertemente involucradas con la madera.
- ♦ Este tipo de mobiliario cuenta con un sin fin de alternativas ya que utiliza una amplia gama de maderas cuyas características son muy variadas.
- ♦ Posee un buen acabado que hace que un mueble de madera no sólo sea más atractivo que uno de tipo convencional, sino que requiera de menos cuidado o mantenimiento durante varios años.

2.6. Estudio de Mercado

JACOME, Walter (2005) afirma que: “El estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de la pre factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado y que es el motivo del proyecto”. (Pág. 97).

A través del estudio de mercado se puede identificar la demanda de un producto, así como aspectos relacionados con este, precio, tarifa, demanda, oferta, comercialización o plaza. Es importante realizar un estudio de mercado para identificar no solo los atributos valorados por el cliente o identificar el segmento al que se va a dirigir el proyecto, sino para determinar si la demanda existente justifica la implementación del proyecto.

Se puede definir al estudio de mercado como un análisis bien detallado tanto de la oferta como de la demanda, mediante esto saber la cantidad de productos que se va a producir en el futuro.

2.6.1. Mercado

2.6.1.1. Definición

BACA, Gabriel, (2006) Menciona: “Se entiende por mercado el área en que concluyan las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”. (Pág. 2)

El mercado es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse. En conclusión podría decir que el mercado está en todas partes donde quiera que las personas cambien bienes o servicios por dinero.

2.6.1.2. Tipos

2.6.1.2.1. Según su grado de amplitud

❖ **Mercado de competencia perfecta**

Se caracteriza por tener un gran número de vendedores, un gran número de compradores, una homogeneidad en la mercancía o servicio.

❖ **Monopolio de oferta**

Se caracteriza por la influencia de un solo productor o vendedor sobre el precio y por oferta escasa.

❖ **Monopolio de demanda o monopsonio**

Se caracteriza por influencia de un solo comprador o grupo de compradores sobre el precio y por su escasa demanda.

❖ **Oligopolio de oferta**

Se caracteriza por un número pequeño de vendedores quienes obran de común acuerdo.

❖ **Oligopolio de demanda**

Caracterizado por un número pequeño de compradores quienes obran de común acuerdo.

2.6.2. Producto

2.6.2.1. Definición.

BACA, Gabriel (2006) expresas “producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades, puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios.” (Pág. 5)

El producto es un bien o servicio que anteriormente tuvo que pasar por un proceso de transformación, sea materia prima o conocimiento, para posteriormente ser ofrecido en el mercado por un oferente a un precio determinado con el propósito de satisfacer las necesidades, deseos y demandas de un consumidor.

2.6.2.2. Clasificación

- Producto de consumo.
- Productos intermedios
- Productos de capital.

2.6.3. Demanda

BACA, Gabriel (2006): “La demanda de un determinado bien ha sido definida, principalmente desde el ámbito de la Teoría Económica, en función de:

- ♦ La renta o ingreso de la unidad de consumo
- ♦ El precio del bien
- ♦ El precio de los demás bienes
- ♦ Los gustos de los consumidores.

Esta aproximación elemental supone, en primer lugar, habitualmente el precio de un bien influye de forma inversa sobre su demanda, es decir, cuanto mayor sea el precio menor será la cantidad demandada.” (Pág. 17)

La demanda es la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado periodo.

2.6.3.1. Clasificación

× **Demanda efectiva o real**

Es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios.

× **Demanda aparente**

Es aquella demanda probable en la cual no se conoce las perdidas por comercialización.

× **Demanda Insatisfecha**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

× **Demanda Potencial**

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

2.6.4. Oferta

www.monografias.com(2008) dice que: “Es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo , en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios , suponiendo que otras cosas , tales como la tecnología , la disponibilidad de recursos , los precios de las materias primas y la regulación del estado, permanecer constantes.”

Esta definición nos da a entender que la oferta es una fuerza del mercado que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.

La capacidad de vender(o producir), el deseo de hacerlo y el tiempo; además suponer que otros factores diferentes al precio se encuentran constantes, de lo contrario, estará deficientemente definida.

2.6.5. Precio

BACA, Gabriel (2006), textualmente expresa: “Es la cantidad monetaria a lo que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” (Pág. 53)

El precio se podría decir que es uno de los factores indispensables para establecer una estrategia comercial, ya que puede determinar el nivel de la oferta de un bien o servicio en el mercado.

2.6.6. Promoción

Es una herramienta de mercadotecnia cuyo objetivo principal es el de generar un mayor volumen de ventas para las empresas y producto, en este elemento se tiene las siguientes herramientas: La oferta, el valor agregado del producto, crédito, regalos, descuentos, tiendas de descuentos, canjes y sorteos, ferias de exposición, cocteles de lanzamiento, ruedas de prensa.

2.7. ESTUDIO TÉCNICO

ARBOLEDA, Germán (2001), sostiene: “Estudio técnico se refiere, a aquella parte del estudio del proyecto que se relaciona con la ingeniería; es decir; con la participación de los ingenieros que describen las actividades de estudio de instalación, equipamiento y de requerimientos de recursos materiales para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto” (Pág. 175)

En el estudio técnico se analizarán todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio. Además se estudiará, determinará el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción. A continuación defino al estudio técnico como:

La fase de un proyecto en donde se analizan y determinan tanto los equipos, áreas, tamaño, macro y micro localización adecuada para implantar un proyecto nuevo.

2.7.1. Capital de trabajo

www.monografías.com (2006) sostiene: El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula restando, al total de activos de corto plazo, el total de pasivos de corto plazo. (Pág. 81).

De acuerdo a la definición anterior el Capital de Trabajo es de carácter cualitativo, porque visualiza la participación de los capitales permanentes (pasivo largo plazo y patrimonio neto), como una parte de financiamiento del activo corriente a efecto de cumplir con las obligaciones de la empresa, cuando puedan convertirse rápidamente en efectivo.

2.7.2. Importancia:

El Capital de Trabajo es importante pues le permite al Gerente Financiero y la empresa en general dirigir las actividades operativas, sin limitaciones financieras significativas, posibilitando a la empresa hacer frente a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero. Además le permite a la empresa cumplir con el pago oportuno de las deudas u obligaciones contraídas, asegurando de esta manera el crédito de la empresa.

2.7.3. Localización

BACA, Gabriel (2006), dice: “El estudio de la localización contempla o contribuye en mayor medida a establecer en forma definitiva a la ubicación final del proyecto, buscando que esta decisión logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (Pág. 98)

Para la localización de un proyecto se deben analizar todas las variables para lograr que el proyecto logre la más alta utilidad o ganancia pero sin recurrir a altos costos.

2.7.4. Flujo gramas

www.monografias.com manifiesta: El Flujo grama es un diagrama que expresa gráficamente las distintas operaciones que componen un procedimiento o parte de este, estableciendo su secuencia cronológica. Según su formato o propósito, puede contener información adicional sobre el método de ejecución de las operaciones, el itinerario de las personas, las formas, la distancia recorrida el tiempo empleado, etc.

El diagrama de flujo ayuda al analista a comprender el sistema de información de acuerdo con las operaciones de procedimientos incluidas, le ayudará a analizar esas etapas, con el fin tanto de mejorarlas como de incrementar la existencia de sistemas de información para la administración.

2.7.5. Inversiones

www.inversiones-finacieras.org 2008 expresa: “Las Inversiones representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendos o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición”. (Pág. 4).

De acuerdo a lo expresado anteriormente podemos decir que las inversiones es un riesgo que una persona o empresa decide mantener por el lapso de un tiempo con el peligro de poder ganar o perder.

2.7.5.1. Tipos de Inversión

- **INVERSIONES TEMPORALES.-** Generalmente las inversiones temporales consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables), valores negociables de deuda (bonos del gobierno y de compañías) y valores negociables de capital (acciones preferentes y comunes), adquiridos con efectivo que no se necesita de inmediato para las operaciones. Estas inversiones se pueden mantener temporalmente, en vez de tener el efectivo, y se pueden convertir rápidamente en efectivo

cuando las necesidades financieras del momento hagan deseable esa conversión.

- **INVERSIONES A LARGO PLAZO.**- Son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad, decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, contando a partir de la fecha de presentación del balance general.

2.8. INGENIERÍA DEL PROYECTO

BACA, Gabriel. (2006), Menciona: “El estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva” (Pág. 102)

La ingeniería del proyecto consiste en la realización de una serie de actividades que tienen por objeto obtener la información necesaria para la adopción de un proceso de producción adecuado; es necesario que se seleccione la tecnología a utilizar, es decir, el paquete de técnicas, procesos y prácticas, la determinación de los insumos, de las materias primas y las obras civiles, etc. En la segunda fase se especifica la maquinaria, equipos y obras civiles para obtener cotizaciones y presupuestos, y con esta base, determinar la magnitud de la inversión requerida.

2.9. ESTUDIO FINANCIERO

2.9.1. Contabilidad Financiera

CHILQUINGA, Manuel (2007), afirma que: “Constituye un instrumento de la actividad empresarial, que se ocupa principalmente de los estados financieros para uso externo de quienes proveen recursos de la entidad y de personas que puedan tener intereses en las operaciones financieras de la empresa. Entre los proveedores de fondos se encuentran los accionistas (propietarios) y los acreedores (quienes proporcionarán préstamos). Los inversionistas y los analistas financieros, también se interesan en los informes financieros.” (Pág. 311)

Según la definición de este autor podemos definir al estudio financiero como:

La forma más idónea de interpretar todas y cada una de las transacciones empresariales, que a su vez nos permite dar un diagnóstico de cómo se encuentra la empresa o negocio, previa toma y aplicación de acertadas decisiones. Además consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos.

2.10. Presupuesto

Determinar un presupuesto es en esencia un informe de ganancias y pérdidas proyectadas. Por el lado de los ingresos, muestra el número de unidades que se piensan vender y el precio neto promedio, por el lado del gasto muestra el costo de producción, la distribución física y las ventas, la diferencia entre ambos es la ganancia proyectada.

2.10.1. Costos y Gastos

ZAPATA, Pedro (2008). Afirma: “Costos son valores pagados para cubrir actividades indispensables para generar un ingreso operativo; estos valores se recuperan con la venta de un bien o servicio”. (Pág. 25)

La contabilidad de costos es la aplicación de los principios contables con el fin de facilitar un oportuno y eficaz servicio de información y el control de todo lo que relaciona con la producción.

Es el sistema contable que proporciona información para determinar los costos de un bien o servicio, el beneficio y el control de las operaciones.

2.10.1.1. Elementos del Costo

Para determinar el costo de un bien o servicio debemos tomar en cuenta y clasificar los rubros utilizados en costos y gastos que se distribuyen dependiendo del caso.

- **Materia Prima Directa**

CHILQUINGA, Manuel (2007) manifiesta que: “Constituye el elemento básico sometido a un proceso de transformación de forma o de fondo con el propósito de obtener un producto terminado o semielaborado. Se caracteriza por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto fabricado.” (Pág. 101)

Al ser la Materia Prima un rubro de fácil identificación dentro del producto se convierte en el más representativo dentro del costo, como tenemos: tela, hierro, madera, entre otras.

- **Materia Prima Indirecta**

CHILQUINGA, Manuel (2007), dice que: “Estos pueden o no formar parte del producto terminado.” Estos son los costos que le dan imagen al producto luego de su proceso de transformación, entre los cuales podemos citar: hilo, suelda, envases, embalajes, etiquetas, y más.

- **Mano de Obra Directa**

CHILQUINGA, Manuel (2007) expresa que: “Es la fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervienen manualmente o accionando una máquina”. (Pág. 101)

Es el talento humano con el que cuenta una empresa para transformar la materia prima en un producto semiterminado o terminado, el mismo que pueda continuar con el proceso de acabados.

- **Mano de Obra Indirecta**

CHILINGA, Manuel (2007) afirma que: “Es la fuerza de trabajo que participa indirectamente en la transformación de un producto.” La mano de Obra indirecta viene a ser el personal de apoyo que tienen las fábricas para dar los acabados finales al producto.

- **Gastos Generales de Fabricación**

CHILQUINGA, Manuel (2007), dice que: “Llamamos también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo.” (Pág. 101)

Son los gastos en que la empresa incurre en personal administrativo, que son los que se encargan de controlar la optimización de los recursos materiales y económicos, en todos los procesos de producción.

2.11. ESTADOS FINANCIEROS

BRAVO, Mercedes (2007), indica que: “Los Estados Financieros se elaboran al finalizar un periodo contable con el objetivo de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la compañía.” (Pág. 311)

Son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el propósito de conocer la real situación económica – financiera de la empresa, los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran.

Para tener una evaluación financiera clara debemos reflejar la información en los diferentes estados como son:

2.11.1. Balance General

ZAPATA, Pedro. (2008). Define: “El Balance General es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”. (Pág. 62)

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en futuro próximo.

2.11.2. Estado de Resultados

SARMIENTO, Rubén (2005) Dice: “El Estado de Resultados es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.” (Pág. 247)

Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se mide el rendimiento que ha generado la actividad de la empresa. La utilidad neta se genera cuando los ingresos superan a los gastos, en caso contrario, se presenta una pérdida neta.

2.11.3. Objetivos de los Estados Financieros

Tanto la administración de la empresa como el público en general están interesados en conocer las fortalezas y debilidades de la entidad, para esto se debe analizar y estudiar los estatutos financieros.

Los Estados Financieros sirven para:

- ♦ Tomar decisiones de inversión y crédito.
- ♦ Evaluar la gestión gerencial, la solvencia y la liquidez de la empresa, además su calidad para generar fondos.
- ♦ Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera.

- ♦ Formular un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, secuencia, generación de fondos y capacidad de crecimiento.

2.12. Clases de Inversión

2.12.1. Inversión y Financiamiento

2.12.1.1. Activos Fijos

www.definico.org (2005) define: “Bienes de propiedad de la empresa dedicados a la producción y distribución de los productos o servicios por ellas ofrecidos. Adquiridos por un considerable tiempo y sin el propósito de venderlos.

Para la valoración de los activos fijos, se realizara un desglose de los mismos lo más detallado posible, sea que ya se posean o se vayan a adquirir; los valores serán reales ya que si los subvaloramos aparecerá una inversión baja y con un costo de producción inferior al real, en cambio, si los sobrevaloramos afectara a todo el proyecto, debido a que se subirán los precios de venta y pueden ser superiores a los del mercado y no podremos vender en forma apropiada y deseada. Los principales rubros componentes de los activos fijos son: terrenos, edificaciones, instalaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres de la planta, para la producción, vehículo, muebles y enseres de administración y ventas y otros activos.

2.13. Indicadores de Evaluación Financiera

2.13.1. Flujo de Caja Proyectados

El Flujo neto de caja es un estado financiero en el cual se registran los ingresos y egresos generados en un periodo determinado, es decir que el flujo neto de caja es el saldo entre los ingresos y egresos de un periodo determinado.

Al realizar la proyección del flujo, se asegura la posibilidad de una quiebra o fracaso del negocio en forma repentina por subestimar el tiempo que tomará recibir los pagos de sus compradores o clientes.

2.13.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

PADILLA, Marcial (2006) expresa: “El valor Actual Neto (VAN) es la diferencia entre los ingresos y egresos incluida la inversión a valores a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial”. (Pág. 364)

El VAN ayuda a determinar si el proyecto es rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión. En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse.

2.13.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

PADILLA, Marcial (2006) Afirma: “La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil”. (Pág. 369)

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para determinar la factibilidad en un proyecto; o sea, evaluar si un proyecto de inversión cualquiera que fuere es rentable o no. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

La rentabilidad se obtiene con la siguiente ecuación:

$$\text{RENTABILIDAD} = (\text{INGRESOS NETOS} - \text{DEPRECIACIÓN}) / (\text{VALOR EN LIBROS} - \text{DEPRECIACIÓN})$$

El cálculo de la tasa interna de retorno conlleva ciertos errores matemáticos, que es importante tomarles en cuenta y que son:

- a) Por la forma indiscriminada de llevar los ingresos y egresos
- b) No toma en cuenta el tiempo en que se producen

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

2.13.4. Tiempo de recuperación de la inversión

TRUJILLO, Gonzalo (2003), asevera que: “es la operación financiera que consiste en calcular el plazo que se requiere para recuperar el costo original de una inversión a partir de los flujos de efectivo esperados. Para calcular el periodo de recuperación de un proyecto, solo se debe añadir los flujos de efectivo esperados de cada año hasta que se recupere el monto inicialmente invertido en el proyecto”. (Pág. 343)

Este cálculo me permitirá establecer en que tiempo se recuperara la inversión que se va a realizar en el proyecto que se va a implantar.

2.14. Organización de la empresa

2.14.1. Misión

www.monografias.com (2011) alega que: “La misión es la imagen actual que enfoca los esfuerzos que realiza la organización para conseguir los propósitos fundamentales, indica de manera concreta donde radica el éxito de nuestra empresa. Puede construirse tomando en cuenta las preguntas: · Quienes somos? = identidad, legitimidad · Qué buscamos? = Propósitos · Porqué lo hacemos? = Valores, principios, motivaciones · Para quiénes trabajamos?”

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, y el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas, está vinculada con los valores más profundos e importantes de cualquier organización. Describe cómo competir y generar valor al cliente.

2.14.1.1. Características

× Simplicidad.

Las declaraciones deben ser simples, en lenguaje claro y preciso. Se debe evitar las complicaciones y la oscuridad en

los conceptos. Una misión que puede ser expresada fácilmente es más probable ser recordada y tener la resonancia esperada en los que la conocen.

× **Honesta y Realista.**

Es evidentemente perjudicial publicar una misión que se encuentra en desacuerdo con las actividades de la empresa u organización. Una empresa puede incluir en su misión su preocupación por el ambiente, pero si sus operaciones diarias reflejan lo contrario, los resultados pueden ser muy perjudiciales. Los empleados de inmediato captarán el cinismo del predicamento, dudando de la sinceridad de la gerencia. Es conocido que la hipocresía atrae mayor atención que el silencio.

× **Comunicar expectativas y ética.**

Cualquier declaración de misión debe definir las metas del negocio y adicionalmente la metodologías seleccionada para conseguirlas. Una buena declaración de misión debe incluir los principios generales a los cuales se espera que los trabajadores adhieran y practiquen. Debe incluir adicionalmente a lo que se obliga la empresa para con su personal, sus clientes y la comunidad donde se encuentra operando.

× **Actualización Periódica.**

La declaración de misión no puede quedarse igual por siempre. Al igual que todo, pierde vitalidad y actualidad con el tiempo. Debe reexaminarse anualmente, como mínimo, en estos acelerados tiempos de cambio. La declaración de misión debe experimentar revisión y refinamiento continuo para asegurar que siguen siendo útiles y corresponde a la realidad actual de la empresa.

2.14.2. Visión

www.monografias.com (2011) afirma: “La visión es una representación de lo que debe ser en el futuro de la empresa, en el ámbito de la temática que le compete a la organización. Algunos autores señalan que, en su origen, la visión es casi por completo intuitiva. Es una consecuencia de los valores y convicciones del equipo directivo y gerencial.”

La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc.

La razón de establecer la visión de una empresa, es que ésta sirva como guía que permita enfocar los esfuerzos de todos los miembros de la empresa hacia una misma dirección, es decir, lograr que se establezcan objetivos, diseñen estrategias, tomen decisiones y se ejecuten tareas, bajo la guía de ésta; logrando así, coherencia y orden.

2.14.2.1. Características

- a) Debe ser positiva, atractiva, alentadora e inspiradora, debe promover el sentido de identificación y compromiso de todos los miembros de la empresa.
- b) Debe estar alineada y ser coherente con los valores, principios y la cultura de la empresa.
- c) Debe ser clara y comprensible para todos, debe ser entendible y fácil de seguir.
- d) No debe ser fácil de alcanzar, pero tampoco imposible.
- e) Debe ser retadora.
- f) Debe ser ambiciosa, pero factible.
- g) Debe ser realista, debe ser una aspiración posible, teniendo en cuenta el entorno, los recursos de la empresa y sus reales posibilidades.

2.14.3. Valores

www.monografias.com (2011) sostiene: “Los valores son aquellos juicios éticos sobre situaciones imaginarias o reales a los cuales nos sentimos más inclinados por su grado de utilidad personal y social.”

Los valores de la empresa son los pilares más importantes de cualquier organización. Con ellos en realidad se define a sí misma, porque los valores de una organización son los valores de sus miembros, y especialmente los de sus dirigentes.

2.14.4. Políticas

www.buenastareas.com (2009) dice: “La política empresarial es una de las vías para hacer operativa la estrategia. Suponen un compromiso de la empresa; al desplegarla a través de los niveles jerárquicos de la empresa, se refuerza el compromiso y la participación del personal. Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización.”

En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que auxilian al logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias. La política de empresa tiene como finalidad crear un entorno más favorable a la creación y el desarrollo de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas empresas.

2.14.5. Estrategias

Las estrategias son de carácter multidimensional ya que abarca todas las actividades críticas de la empresa, proporcionándola un sentido de unidad, dirección y propósito así como facilitando los cambios necesarios inducidos por su entorno, además es el objetivo de la actividad que realiza la dirección de la empresa, que debe perseguir que su organización funcione de manera eficiente, y la mejor manera de que esto ocurra es que no existan conflictos en la misma.

2.14.6. Organigrama Estructural

El organigrama estructural tiene por objeto la representación de los órganos que integran el organismo social.

2.14.7. Organigrama Funcional

En el organigrama funcional se incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

2.14.8. Manual de Funciones

www.buenastareas.com 2006 mantiene: “El Manual de Funciones es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión”.(Pág. 24).

Los Manuales de Funciones representan una herramienta fundamental dentro de una empresa ya que se detallan tanto las funciones, perfil y formación académica que deben tener todos miembros de la organización.

2.14.9. Niveles Jerárquicos

- Nivel de autoridad o Nivel Directivo
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Auxiliar o de Apoyo
- Nivel Operativo o Comercialización
- Nivel Producción.

2.14. IMPACTOS

JACOME, Walter (2005); Afirma: “Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”. (Pág. 171)

Los impactos tratan de determinar lo que ha futuro puede suceder, si se pone en ejecución el proyecto, recordemos que el proyecto no se ejecuta todavía, los impactos reales se determinarán cuando el proyecto esté en funcionamiento o al cabo de un determinado de tiempo.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado constituye una fase clave del proceso de investigación y elaboración de proyectos. El diagnóstico situacional realizado, se logró determinar la oportunidad de inversión, tomando en cuenta que en la ciudad de Cayambe se dan condiciones favorables para implantar este nuevo proyecto; ahora, en esta parte, del análisis adecuado de las principales variables del mercado se obtendrán los primeros argumentos de factibilidad del proyecto.

3.1. ANTECEDENTES

3.1.1. Finalidad del Estudio de Mercado

La siguiente etapa para el desarrollo del proyecto consiste en el diseño e implementación de una investigación para medir cuál es el comportamiento de los actuales clientes que adquieren muebles para sus hogares, segmentar el mercado para el producto a ofertar, saber la percepción que tienen los clientes acerca de los diferentes tipos de muebles comercializados en el medio, cuáles son los que mayor demanda tienen, descubrir cuáles son los nuevos gustos o inclinaciones de los potenciales clientes hacia los diferentes tipos de muebles, para así hacer un análisis completo acerca del grupo objetivo al que se dirigirá el proyecto al introducir los nuevos estilos en el mercado del mueble de madera.

Este análisis ayudará a proyectar, sin lugar a dudas, variables a futuro como la demanda y la participación del mercado, las cuales pasan a ocupar un papel preponderante al momento de evaluar económicamente el proyecto.

3.2. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Los principales bienes a producir y comercializarse por parte de la pequeña empresa a implantarse, son muebles de madera para niños, a ser disfrutados en sus hogares, escuelas y centros infantiles. Estos productos serán presentados a los clientes con especiales diseños proporcionando originalidad del producto a ofrecer.

3.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

La fábrica de líneas de muebles para niños/as producirá diseños que brindarán comodidad, elegancia, practicidad, originalidad y sobre todo economía y calidad; combinando materiales como metal y especialmente la madera por ser de alta durabilidad y nobleza. También se prevé el uso de otros materiales que se utilizan en los muebles de hoy y van acorde con la idea de la simplicidad, pero más aun con la vida práctica, son las materias primas usadas para tapicerías, los cueros y telas como el chenil, las micro - fibras y colores contundentes o animados, que se imponen por ser fáciles de limpiar y mantener. Actualmente son muchas las tendencias que se manejan con respecto a materiales de confección, versatilidad y utilidad de mobiliarios, de todas ellas las que más va a predominar en nuestros diseños es la de colores llamativos; pero de todas maneras, para los que no son fanáticos de dichos colores, se otorgará una amplia variedad que abarca todos los gustos: pasteles, azules inspirantes, rojos vibrantes, verdes naturalizados, amarillos brillantes, etc. La clave del éxito en nuestros muebles para niños/as radica en la combinación que se haga de los mismos.

La gama de muebles que se ofrecerán a los clientes son los siguientes:

♣ **MUEBLES DE DORMITORIO PARA NIÑOS/AS**

- × Camas de ½ y 2 plazas
- × Cunas
- × Cómodas
- × Mesas para comer

Estos mobiliarios serán fabricados en juegos, es decir en iguales tonos, tanto en tapizados, tallados, como en pinturas, pero si el cliente decide personalizar los muebles a su gusto, la empresa fabricante tendría ningún inconveniente en complacerle.

GRÁFICO Nº 1
MUEBLES DE NIÑOS PARA EL HOGAR



CUNAS



CAMAS



CÓMODAS



MESAS PARA COMER

♣ MUEBLES PARA JARDINES, ESCUELAS Y CENTROS INFANTILES

- × Mesas/sillas
- × Pupitres
- × Libreros
- × Percheros
- × Anaqueles
- × Estanterías

✖ Guarda Juguetes

El mobiliario para los centros educativos será fabricado dependiendo de los gustos, diseños y preferencias que demanden, sea los niños así como también las maestras; para lograr comodidad, orden, seguridad, permitiendo así que el desarrollo de las actividades académicas sea más fácil de realizar.

GRÁFICO N° 2
MUEBLES DE NIÑOS PARA ESCUELAS,
JARDINES Y CENTROS INFANTILES



MESAS/SILLAS



PUPÍTRES



LIBREROS



PERCHEROS



ANAQUELES

ANAQUELES



GUARDA JUGUETES

Para llegar a optimizar la calidad de los productos, que será uno de los exigibles e indispensables atributos que tendrán los muebles a fabricar, es necesario que la madera, pase por un proceso de saneamiento, en donde, se le aplicará, productos líquidos como el maderol y el diesel, para evitar la destrucción en el futuro, de la plaga más común en la madera, la polilla.

Los muebles serán fabricados con los siguientes tipos de maderas: pino, guayacán, caoba, chonta, cedro, entre otros, desarrollándose toda nuestra materia prima en climas tropicales.

3.2.1.1. Contextura

Las características técnicas para la fabricación de los muebles se basan principalmente en la materia prima (madera), originaria de climas tropicales, aportan gran resistencia, comodidad y durabilidad, aspectos determinantes para la calidad del producto. Además, con estas especificaciones los muebles de madera pueden ser fácilmente personalizadas, proporcionándole originalidad.

3.3. MERCADO META

En el mercado ecuatoriano, especialmente en el Cantón Cayambe, Provincia de Pichincha, existe una gran demanda de muebles de madera para niños/as; por lo que, para la implementación de este proyecto es aconsejable direccionar la producción a las zona urbana de la misma, siendo sus clientes potenciales las escuelas, jardín de infantes, centros infantiles y la población en general. El principal mercado que se quiere conquistar es el cayambeño; debido a que la pequeña empresa está radicada en esta ciudad y para que los consumidores conozcan y confíen en la calidad de sus productos; y de apoco, introducirse en las zonas de influencia como es Otavalo.

3.4. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

En el análisis de la oferta se hace relación entre la cantidad de bienes o servicios ofrecidos por los productores y el precio del mercado actual.

3.4.1. Oferta actual

La oferta actual, según el registro de datos recopilados en el trabajo de campo, la constituye los productores u oferentes del mobiliario en la Ciudad de Cayambe los mismos que ofrecen muebles en general.

CUADRO N°3.1
CAYAMBE: NÚMERO DE PRODUCTORES DE MUEBLES

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------------|-----------|---------------|
| Muebles en General | 13 | 100.00 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 1.21
ELABORACIÓN: La Autora

Como se puede observar en el cuadro de datos anterior, los productores de muebles de madera en la ciudad de Cayambe son 13, mismos que en su totalidad se dedican a ofrecer muebles en general, no tienen un mercado específico a los que ellos dirigen sus productos, esto hace que la implementación de un nuevo proyecto sea factible, debido a que si existe una demanda de muebles para niños/as por parte de la población Cayambeña.

CUADRO N°3.2
CAYAMBE: NÚMERO DE ARTESANOS, SEGÚN

PEDIDOS Y DESTINO DE LA PRODUCCIÓN

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Almacenes | 4 | 30.77 |
| Mercado | 4 | 30.77 |
| Locales Pequeños | 4 | 30.77 |
| Otro | 1 | 7.69 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 1.22

ELABORACIÓN: La Autora

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, se puede observar en el cuadro anterior que cada productor destina su producción a intermediarios, más no a los clientes directamente, esto hace que el presente proyecto tenga una ventaja competitiva, porque que si la venta se realiza directamente al consumidor, se podría establecer un precio mas bajo que el de la competencia.

CUADRO N°3.3

CAYAMBE: POSIBILIDAD DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES PARA NIÑOS/AS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Si | 11 | 84.62 |
| No | 2 | 15.38 |
| TOTAL | 13 | 100.00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 1.24

ELABORACIÓN: La Autora

De acuerdo al cuadro estadístico anterior, el 84% de los productores de muebles de madera lo hacen o están en capacidad de a fabricar muebles exclusivamente para niños y niñas, debido a que si existe demanda por parte de la población, esto nos indica que el proyecto de nueva

microempresa es factible de realizar, teniendo que implementar todas las medidas que estén al alcance para enfrentar una importante competencia en muebles para niños por parte de los talleres que operan en la ciudad de Cayambe.

CUADRO N°3.4
CAYAMBE: PEDIDOS DE LOS CONSUMIDORES
PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES PARA NIÑOS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|---------------|
| Escritorios | 2 | 18.18 |
| Mesas | 2 | 18.18 |
| Cunas | 7 | 63.64 |
| TOTAL | 11 | 100.00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 1.23
ELABORACIÓN: La Autora

Según los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los fabricantes de muebles de madera, los productos para niños que más demanda la población son las cunas que representan el 69% de la totalidad, lo que significa que la producción de muebles para niños/as es viable de realizar debido a que si existe necesidad de compra.

3.4.2 Proyección de la oferta

Al no contar con datos históricos de la producción de muebles de madera en la Ciudad de Cayambe, tampoco nivel nacional, se ha recurrido a tomar los únicos datos existentes de exportaciones proporcionados por FLACSO ECUADOR y Banco Central de Ecuador, datos que servirán de base para el cálculo de la tasa de crecimiento y así realizar la proyección de la oferta.

CUADRO 3.5
ECUADOR: PARTIDA 9403 EXPORTACIONES
DE MUEBLES (2005 -2010)

| AÑOS | MUEBLES EN TM |
|------|---------------|
| 2005 | 645,6 |
| 2006 | 847,8 |
| 2007 | 1104,5 |
| 2008 | 1211,6 |
| 2009 | 840,6 |
| 2010 | 1172,7 |

FUENTE: FLACSO Y BCE

ELABORACIÓN: La Autora

La determinación de las tasas de crecimiento de la oferta, se realizó mediante el método lineal; debido a que se parte de una serie de datos de exportaciones de muebles de madera. La fórmula que utilizada es la del monto:

$$M=C (1+r)^{n-1}$$

M: Último dato serie histórica

C: Primer valor de la serie histórica

n : Cantidad de datos

r : tasa de crecimiento

$$1172.7 = 645,6 (1+r)^{6-1}$$

$$\frac{1172,7}{645,6} = (1 + i)^5$$

$$\sqrt[5]{\frac{1172,7}{645,6}} = 1 + r$$

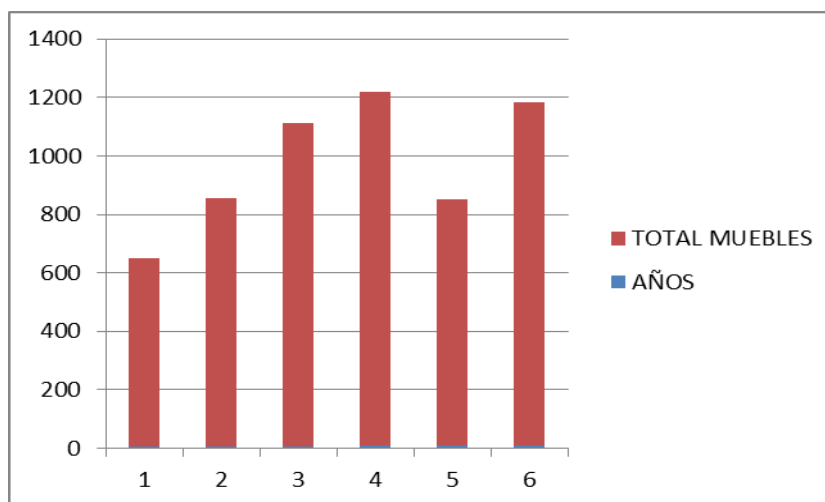
$$1,126794402 - 1 = r$$

$$0,126794402 = r$$

$$12,694402\% = r$$

La producción y exportación de muebles tuvieron un porcentaje de crecimiento anual de 12,69 % en el periodo 2005 – 2010.

Al graficar la serie histórica de datos de producción y exportación de muebles a nivel del país, la tendencia experimentada durante los años 2005 a 2010, como se puede observar, se puede ajustar a una tendencia lineal o también parabólica.



NOTA: En el eje de las ordenadas se coloca los datos de exportaciones. En el eje de las abscisas se registran los años, los números del 1 al 6, corresponden a los años 2005 al 2010 respectivamente.

a. Ajuste lineal:

Haciendo uso del método de correlación estadística, si la tendencia es ajustable a una función de línea recta, los cálculos son los siguientes:

Si ; $Y = f(x)$; entonces: $y = a + b x$
 $Y =$ Producción u oferta de muebles
 $x =$ Tiempo (años)

Ecuaciones formales:

- 1) $\Sigma Y = na + b\Sigma X$
- 2) $\Sigma YX = a\Sigma X + b\Sigma X^2$

| Años | Producción u Oferta | | | |
|---------------|----------------------------|----------|--------------|----------------------|
| Tiempo | Y | x | Y . X | X² |
| 2005 | 646 | -5 | -3228 | 25 |
| 2006 | 848 | -3 | -2543,4 | 9 |
| 2007 | 1105 | -1 | -1104,5 | 1 |
| 2008 | 1212 | 1 | 1211,6 | 1 |
| 2009 | 841 | 3 | 2521,8 | 9 |
| 2010 | 1173 | 5 | 5863,5 | 25 |
| Σ | 5823 | 0 | 2721 | 70 |

Remplazando valores en las dos ecuaciones formales, se tienen los siguientes valores de los parámetros (a) y (b) de la función lineal planteada:

$$a = 970,467$$

$$b = 38,871$$

Quedando la siguiente ecuación:

$$Y = 970,467 + 38,871X$$

Ecuación que permite efectuar las proyecciones para los siguientes 7 años. Así:

| Años | x | Oferta | r |
|-------------|----------|---------------|--------------|
| 2011 | 7 | 1243 | |
| 2012 | 9 | 1320 | 0,062566347 |
| 2013 | 11 | 1398 | 0,058882297 |
| 2014 | 13 | 1476 | 0,055607972 |
| 2015 | 15 | 1554 | 0,05267862 |
| 2016 | 17 | 1631 | 0,050042453 |
| 2017 | 19 | 1709 | 0,047657552 |
| | | | 0,05457254 |
| PROMEDIO | | | 5,46% |

b. Ajuste Parabólico:

$$y = a X + b X^2$$

Y = Producción u oferta de muebles

x = Tiempo (años)

Ecuaciones formales:

$$1) \Sigma Y = a \Sigma X + b \Sigma X^2$$

$$2) \Sigma YX = a \Sigma X^2 + b \Sigma X^3$$

| Producción u Oferta | | | | | |
|------------------------|---------------|----------|--------------|----------------------|----------------------|
| Años | Y | x | Y . X | X² | X³ |
| 2005 | 645,6 | -5 | -3228 | 25 | -125 |
| 2006 | 847,8 | -3 | -2543,4 | 9 | -27 |
| 2007 | 1104,5 | -1 | -1104,5 | 1 | -1 |
| 2008 | 1211,6 | 1 | 1211,6 | 1 | 1 |
| 2009 | 840,6 | 3 | 2521,8 | 9 | 27 |
| 2010 | 1172,7 | 5 | 5863,5 | 25 | 125 |
| Σ | 5822,8 | 0 | 2721 | 70 | 0 |

Remplazando valores en las dos ecuaciones formales, se tienen los siguientes valores de los parámetros (a) y (b) de la función parabólica planteada:

$$a = 83,183$$

$$b = 38,871$$

Quedando la siguiente ecuación:

$$Y = 83,183X + 38,871X^2$$

Ecuación que permite efectuar las proyecciones para los siguientes 7 años. Así:

| Años | x | x² | Oferta | r |
|-------------|----------|----------------------|---------------|---------------|
| 2011 | 7 | 49 | 2487 | |
| 2012 | 9 | 81 | 3897 | 0,56705379 |
| 2013 | 11 | 121 | 5618 | 0,44165272 |
| 2014 | 13 | 169 | 7651 | 0,36169989 |
| 2015 | 15 | 225 | 9994 | 0,30627021 |
| 2016 | 17 | 289 | 12648 | 0,26557799 |
| 2017 | 19 | 361 | 15613 | 0,2344339 |
| | | | | 0,36278142 |
| PROMEDIO | | | | 36,28% |

c. Resumen de Métodos de Proyección:

| AÑOS | F. MONTO | M. LINEAL | M. PARABÒLICO |
|-------------|-----------------|------------------|----------------------|
| 2011 | 1321 | 1243 | 2487 |

| | | | |
|------------------------|---------------|--------------|---------------|
| 2012 | 1489 | 1320 | 3897 |
| 2013 | 1678 | 1398 | 5618 |
| 2014 | 1890 | 1476 | 7651 |
| 2015 | 2130 | 1554 | 9994 |
| 2016 | 2400 | 1631 | 12648 |
| 2017 | 2705 | 1709 | 15613 |
| Variación % | 12,68% | 5,46% | 36,28% |

Considerando que el método de proyección parabólico da como resultado una variación porcentual del 36,28 % bastante alto y por sobre la tasa de crecimiento mediante la fórmula del monto (12,68%), se descarta este método y se acoge el método de programación o proyección lineal que tiene una tasa de crecimiento del 5,46, razonable a la realidad de la producción u oferta de muebles.

A los 13 productores (talleres) de muebles existentes en la ciudad de Cayambe, se les aplicó una entrevista, con el fin de conocer el número de obreros y la producción total de muebles.

Luego del procesamiento de la información recolectada, se obtuvo los siguientes datos resumidos en el siguiente cuadro estadístico, donde deberá entenderse que cada nivel de producción corresponde si sólo produjeran un solo tipo de mueble.

CUADRO Nº 3.6
CAYAMBE: PRODUCCIÓN DE MUEBLES,
SEGÚN TIPO. AÑO 2012

| OFERTA/PROD. DE MUEBLES | TOTAL AÑO 2012 |
|------------------------------------|---------------------------|
| CAMAS | 4800 |
| CUNAS | 3792 |
| COMODAS | 3408 |
| MESAS DE COMER | 5184 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 6528 |
| PUPITRES | 4800 |
| LIBREROS | 7920 |
| PERCHEROS | 9552 |
| ANAQUELES | 4800 |
| GUARDA JUGUETES | 3552 |
| TOTAL AL AÑO | 54336 |
| TOTAL POR DÍA (13 talleres) | 151 |
| CADA TALLER POR DÍA | 12 |

FUENTE: Entrevista directa a Productores. Agosto, 2012

ELABORACIÓN: La Autora

La tasa de crecimiento del 5,46 % es aplicada a la producción u oferta del último registro o año de los artesanos de muebles de madera de la ciudad de Cayambe, obtenido mediante entrevista directa a los productores. Así se puede proyectar la oferta de muebles para los siguientes años de vida útil del proyecto.

3.5. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En la actualidad lo que ofrece el mercado está directamente relacionado con los gustos del consumidor, quienes seleccionan cuidadosamente los productos y servicios, que contribuyen a satisfacer favorablemente las necesidades.

Para establecer una demanda estimada, se ha tenido que basar en el consumo actual de muebles de madera, considerando que las amas de casa y jefes de hogar adquieren el producto según las necesidades que estos requieran, en base a los ingresos que perciben y por sus gustos. Al igual que las instituciones educativas que demandan muebles para niños, haciendo el correspondiente pedido y contrato directo con los productores.

3.5.1. Demanda potencial

El mercado al cual se pretende llegar con el producto esta segmentado por la población urbana de la Ciudad de Cayambe, Instituciones Educativas (Escuelas, Jardines de Infantes, Guarderías y Centros Infantiles), el producto se pretende introducir para comodidad de los niños en los hogares y en sus lugares de estudio.

Los resultados obtenidos de la investigación determinaron que la demanda de muebles de madera para niños/as en la Ciudad de Cayambe se encuentra establecida de la siguiente forma:

CUADRO Nº 3.8 CAYAMBE: COMPRA MUEBLES PARA NIÑOS/AS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|-----------|------------|
| Si | 27 | 100 |
| TOTAL | 27 | 100 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 1.17

ELABORACIÓN: La Autora

El resultado obtenido de las encuestas realizadas a los directores de las diferentes instituciones educativas muestra que en su totalidad están de acuerdo en adquirir muebles exclusivos para comodidad de sus niños, esto indica que nuestro producto va a tener demanda y a la vez el proyecto que se va a implantar es factible de realizar.

CUADRO Nº 3.9

CAYAMBE: DEMANDA DE MUEBLES PARA NIÑOS/AS

| RESPUESTAS | Nº | % |
|-------------------|------------|---------------|
| Muy de Acuerdo | 290 | 78,38 |
| Poco de Acuerdo | 59 | 15,95 |
| Nada de Acuerdo | 8 | 2,16 |
| No Contesta | 13 | 3,51 |
| TOTAL | 370 | 100,00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 1.31

ELABORACIÓN: La Autora

Según el cuadro anterior aproximadamente el 79% de las familias Cayambeñas tienen necesidad por adquirir este tipo de mobiliario lo que indica que la oferta que se tiene actualmente no cubre con las expectativas de la población, esto es una ventaja para nuestro proyecto debido a que la demanda del producto a ofrecerse es considerable.

CUADRO Nº 3.10

CAYAMBE: PREFERENCIA DE COMPRA DE MUEBLES PARA NIÑOS

HOGARES:

| RESPUESTAS | % |
|--------------|---------------|
| Camas | 31,49 |
| Cunas | 22,78 |
| Cómodas | 25,63 |
| Sillas | 13,23 |
| Pupitres | 0,17 |
| Escritorios | 3,69 |
| Mesas | 3,02 |
| TOTAL | 100,00 |

INSTITUCIONES EDUCATIVAS:

| RESPUESTAS | % |
|-----------------|---------------|
| Sillas | 25.93 |
| Pupitres | 7.41 |
| Mesas escolares | 37.04 |
| Otros Muebles | 29.63 |
| TOTAL | 100.00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 1.29

ELABORACIÓN: La Autora

3.5.2. Proyección de la Demanda

La producción existente u ofertada busca abastecer el consumo o requerimientos del mercado local tanto a nivel de instituciones educativas cuanto para el hogar, los mismos que ofrecen este tipo de productos bajo pedidos, de muebles en general y muebles para niños.

En los cuadros estadísticos siguientes se presenta la información sobre la preferencia de compra de muebles para niños, por parte de los 9.931 hogares (proyectados) y de las 27 instituciones educativas consultadas en el trabajo de campo realizado. Con los porcentajes de preferencia de

compra hacia los distintos tipos de muebles, relacionadas con las poblaciones investigadas, se obtiene la siguiente información:

CUADRO N° 3.11
CAYAMBE: PREFERENCIA DE COMPRA
MUEBLES PARA NIÑOS

HOGARES:

| RESPUESTAS | Nº HOGARES |
|-------------------|-------------------|
| Camas | 3127 |
| Cunas | 2262 |
| Cómodas | 2545 |
| Sillas | 1314 |
| Pupitres | 17 |
| Escritorios | 365 |
| Mesas | 300 |
| TOTAL | 9931 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 3.10

INSTITUCIONES
EDUCATIVAS:

| RESPUESTAS | INST. EDUC. |
|-------------------|--------------------|
| Sillas | 210 |
| Pupitres | 60 |
| Mesas escolares | 300 |
| Otros Muebles | 240 |
| TOTAL | 810 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 1.10

3.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Generalmente la demanda insatisfecha, resulta de la diferencia entre oferta y demanda; no obstante, en el caso del presente estudio, no se tienen datos sobre la demanda, puesto que se supone que la producción existente de muebles, responde a los pedidos de parte de los consumidores.

Con el fin de determinar la demanda potencial de muebles para niños, que ejercerían los hogares y especialmente las instituciones educativas de la ciudad de Cayambe, se traslada del diagnóstico situacional (primer capítulo) la siguiente información:

CUADRO N° 3.12

CAYAMBE: DECISIÓN DE COMPRA DE MUEBLES PARA NIÑOS FABRICADOS POR NUEVA EMPRESA

POR HOGARES:

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|------------|---------------|
| Si | 356 | 96,22 |
| No | 14 | 3,78 |
| TOTAL | 370 | 100,00 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 1.38

ELABORACIÓN: La Autora

POR INST. EDUCATIVAS:

| RESPUESTAS | Nº | % |
|--------------|-----------|------------|
| Si | 27 | 100 |
| TOTAL | 27 | 100 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 1.17

Como se puede observar, esta información es muy importante al momento de decidir la factibilidad del proyecto, desde el punto de vista de funcionamiento actual del mercado de muebles en la ciudad de Cayambe. Para obtener la demanda potencial a ser satisfecha por parte de la nueva microempresa que se proyecta instalar, se ha tomado en cuenta que ésta funcionaría con cinco obreros. Los datos de producción semanal, mensual y por año, del siguiente Cuadro, corresponde a los resultados de la entrevista efectuada a los propietarios de talleres de muebles de Cayambe (tabla en anexos).

CUADRO N° 3.13

PROYECCIÓN PROD. U OFERTA NUEVA EMPRESA (3 OBREROS)

| DEMANDA/PROD. DE MUEBLES | PEDIDOS-DEMANDA | % CAPTACIÓN | CAPACIDAD |
|------------------------------|-----------------|----------------|-------------|
| | AÑO 2012 | | AL AÑO |
| CAMAS | 4800 | 6,00 | 288 |
| CUNAS | 3792 | 6,00 | 228 |
| COMODAS | 3408 | 6,00 | 204 |
| MESAS DE COMER | 5184 | 6,00 | 311 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 6528 | 6,00 | 392 |
| PUPITRES | 4800 | 6,00 | 288 |
| LIBREROS | 7920 | 6,00 | 475 |
| PERCHEROS | 9552 | 6,00 | 573 |
| ANAQUELES | 4800 | 6,00 | 288 |
| GUARDA JUGUETES | 3552 | 6,00 | 213 |
| TOTAL MUEBLES: | 54336 | | 3260 |
| TOTAL MUEBLES POR DÍA | 151 | | 9 |

Si se compara la producción u oferta que haría frente a una potencial demanda de hogares e instituciones educativas, el porcentaje de captación de la oferta actual total por parte de la nueva empresa alcanza en promedio de 9 muebles diarios, tratándose de incursionar con el nuevo emprendimiento a un mercado al cual deberá responderse con muebles de calidad, diseños adecuados y funcionales para la comodidad de los niños en el hogar o sean ellos escolares.

CUADRO N° 3.14
PROYECCIÓN PARA CINCO AÑOS (AL 5.46 %)

| TIPO MUEBLES | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CAMAS | 288 | 304 | 320 | 338 | 356 |
| CUNAS | 228 | 240 | 253 | 267 | 281 |
| COMODAS | 204 | 216 | 227 | 240 | 253 |
| MESAS DE COMER | 311 | 328 | 346 | 365 | 385 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 392 | 413 | 436 | 459 | 484 |
| PUPITRES | 288 | 304 | 320 | 338 | 356 |
| LIBREROS | 475 | 501 | 529 | 557 | 588 |
| PERCHEROS | 573 | 604 | 637 | 672 | 709 |
| ANAQULES | 288 | 304 | 320 | 338 | 356 |
| GUARDA JUGUETES | 213 | 225 | 237 | 250 | 264 |
| TOTAL UNIDADES | 3260 | 3438 | 3626 | 3824 | 4033 |
| UNIDADES DIARIAS | 9 | 10 | 10 | 11 | 11 |

En el cuadro estadístico anterior se ha estimado la posible oferta de parte de la nueva Microempresa, teniendo en cuenta la potencial demanda, proyectando para los siguientes cinco años, a partir del año 2013, que será su primer año de arranque y funcionamiento ulterior, a la tasa de crecimiento encontrada del 5,46%.

3.7. ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE PRECIOS

En cuanto al análisis y establecimiento del Precio se lo fija considerando los precios obtenidos en la encuesta realizada a los productores de muebles de madera en la Ciudad de Cayambe:

CUADRO N° 3.15
CAYAMBE: PRECIOS DE MUEBLES PARA NIÑOS/AS

| TIPO MUEBLES | PRECIOS \$ 2012 |
|------------------------|--------------------|
| CAMAS | 70 |
| CUNAS | 42 |
| COMODAS | 150 |
| MESAS DE COMER | 40 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 48 |
| PUPITRES | 45 |
| LIBREROS | 80 |
| PERCHEROS | 20 |
| ANAQUELES | 100 |
| GUARDA JUGUETES | 110 |

FUENTE: Entrevistas realizadas a productores. Agosto, 2012
ELABORACIÓN: La Autora

Según opinión de los productores encuestados, se determinó un precio promedio para cada tipo de producto que se pretende ofrecer, los cuales están detallados en el cuadro estadístico anterior.

Para la fijación del precio también se consideran: los precios de la competencia, el posicionamiento deseado y los requerimientos de la empresa, para lo cual será necesario optimizar al máximo los recursos, que permitan disminuir el precio del producto sin afectar la calidad del mismo. Al cual se le incrementará el margen de utilidad que la microempresa desee ganar.

Para la proyección precios se utilizó la tasa de inflación del 5.41% a diciembre del año 2011.

**CUADRO N° 3.16
PROYECCIÓN PRECIOS DE MUEBLES**

| TIPO MUEBLES | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CAMAS | 73,79 | 77,78 | 81,99 | 86,42 | 91,10 |
| CUNAS | 44,27 | 46,67 | 49,19 | 51,85 | 54,66 |
| COMODAS | 158,12 | 166,67 | 175,69 | 185,19 | 195,21 |
| MESAS DE COMER | 42,16 | 44,45 | 46,85 | 49,38 | 52,06 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 50,60 | 53,33 | 56,22 | 59,26 | 62,47 |
| PUPITRES | 47,43 | 50,00 | 52,71 | 55,56 | 58,56 |
| LIBREROS | 84,33 | 88,89 | 93,70 | 98,77 | 104,11 |
| PERCHEROS | 21,08 | 22,22 | 23,42 | 24,69 | 26,03 |
| ANAQUELES | 105,41 | 111,11 | 117,12 | 123,46 | 130,14 |
| GUARDA JUGUETES | 115,95 | 122,22 | 128,84 | 135,81 | 143,15 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 3.15

ELABORACION: La Autora

3.8. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Según los datos proyectados por el estudio de mercado, se determinó que el producto se ofertará a los consumidores pertenecientes a la clase media y media alta, por medio de:

- a. Comerciantes de muebles de madera
- b. Directamente al consumidor final

La microempresa a implantarse, distribuirá el producto a través de dos tipos de canales.

3.8.1. Productor – Consumidor Final (Canal Directo)

Este canal consiste en que la distribución directa; es decir desde el fabricante hasta el consumidor final; se realice a través del contacto directo con el cliente; siendo un mecanismo para que la microempresa pueda posicionarse en el mercado.

Entonces se plantea la construcción de un almacén propio para la distribución del producto, en donde los clientes podrán adquirir los muebles para niños/as con diseños y modelos a su elección, además se conseguirá brindar un mejor servicio al cliente, satisfaciendo sus necesidades; también se conocerá directamente las tendencias, gustos y preferencias de los consumidores.

3.8.2. Productor – Intermediario – Consumidor Final (Canal Indirecto)

Este tipo de canal relaciona al intermediario que compra al por mayor, que es el caso de los comerciantes de muebles de madera.

**GRÁFICO Nº 3
CANAL INDIRECTO**



3.8.3. Estrategia Publicitaria

La propuesta publicitaria como estrategia para retomar el mercado será a través de la publicidad; porque, se informa, persuade y recuerda al mercado de la existencia de los productos que ofrece las empresa; por lo que, es muy importante que exista dentro de la pequeña empresa un conjunto de estrategias publicitarias, para incentivar a los consumidores e influir en su toma de decisiones a la hora de comprar muebles para sus niños y de esta forma crear preferencia por comprar.

3.8.3.1. Publicidad

La publicidad a través de los medios de comunicación como: radio, periódicos, internet y hojas volantes, es la más efectiva; ya que, las encuestas ratifican este argumento, porque la ciudadanía en algún momento de su vida está pendiente de los spots publicitarios que mantienen diferentes empresas, y es el medio que tiene mayor cobertura local , regional y nacional.

3.8.3.2. Promoción

Incluye actividades como ferias comerciales, exhibiciones, descuentos, sorteos, premios y la buena imagen de los productos a través de su presentación, en la fase de introducción al mercado del producto, que durará aproximadamente 15 días. El éxito de la venta depende fundamentalmente de la clase de relación interpersonal entre el vendedor y el comprador, así un buen trato hacia el cliente mejora el posicionamiento y el prestigio del negocio.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico busca establecer los componentes principales para implementar la micro-empresa de fabricación y comercialización de muebles de madera para niños/as, en la ciudad de Cayambe, provincia de Pichincha. Para ello se analizó el tamaño óptimo de la micro-empresa, su ubicación, herramientas, equipos necesarios, materia prima, personal entre otros; su adecuada instalación o distribución de los espacios, sin dejar de lado la organización requerida; es decir, todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y operatividad física del proyecto.

4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1. Macro localización

El proyecto se localizará, en la Republica de Ecuador, Sierra Norte del país en la provincia de Pichincha, Cantón Cayambe.

GRÁFICO N° 4.1
Mapa Político de Cayambe



Fuente: Gobierno Municipal del Cantón Cayambe.

4.1.1. Micro Localización

La Empresa será instalada en el Cantón Cayambe, parroquia San Pedro de Cayambe, Barrio sur, Calle Argentina, entre Rocafuerte y Terán, N° E0-55 en donde se edificarán las instalaciones físicas de la pequeña empresa.

Para lograr un flujo razonable de las actividades a desarrollar en el presente proyecto, el área o terreno a necesitar se evalúa bajo las siguientes consideraciones:

4.1.2. Factores determinantes de la micro localización

Dentro de los aspectos más importantes tomados en cuenta para localizar la microempresa de fabricación y comercialización de muebles para niños/as se tienen los siguientes:

4.1.2.1. Obras de Infraestructura

El lugar donde se va a desarrollar la microempresa, cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto. En cuanto a obras de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica; entre otras.

4.1.2.2. Facilidad de Vías de Acceso

El cantón Cayambe lugar en donde se pretende ubicar el proyecto cuenta con vías de comunicación en buenas condiciones y acceso a la Panamericana Norte, que permitirá la comunicación con el resto de los cantones de la Provincia de Pichincha como también con una parte de la Provincia de Imbabura; esto es importante para la comercialización del producto.

4.1.2.3. Abastecimiento de Servicios Básicos

Para llevar a cabo el proyecto se debe tomar en cuenta que el lugar en donde se ubicará cuenta con los servicios básicos, es así que el proyecto contará con el servicio de agua potable, recolector de basura, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono, alumbrado público.

4.1.2.4. Costos y disponibilidad del espacio físico.

Para el funcionamiento de la microempresa, se cuenta con un lote de terreno, con una extensión de 184 m². En el lugar existe acceso fácil, seguridad, movimiento económico y cuenta con todos los servicios necesarios para el funcionamiento de la microempresa. El costo del terreno es de \$ 140 cada m².

4.1.2.5. Fuentes de Abastecimiento de materia prima

La materia prima se encuentra en Cayambe, también se puede hacer contacto directo con empresas madereras del oriente que vienen a entregar la materia prima al por mayor.

4.1.2.6. Almacenamiento de la madera

Es importante tomar en cuenta que tanto la materia prima como los productos en proceso, terminados y a la venta necesitan de ventilación constante, para que la madera no se deteriore, por este motivo el lugar de almacenamiento debe ser seco y la madera no debe tocar el piso ni estar arrimada a las paredes; con la finalidad de contar con materia prima de calidad, entonces no se puede olvidar los temas como la temperatura, ventilación y almacenaje; mismos que permitirán resultados que no afecten la autenticidad de un buen proceso y mantengan las bondades que el producto posee.

La implementación de los puntos antes mencionados generara costos, los mismos que serán evaluados y asumidos con el debido cuidado para mantener un equilibrio entre los beneficios a obtener y los costos a asumir, en vista de este parámetro la micro localización es la más optima.

4.1.2.7. Herramientas y equipos

Es importante contar con las herramientas y equipos necesarios de tallado, lijadora, torno, cepillos para madera, tronadora-Cortadora de madera, cepilladora eléctrica, esmeril, caladora, martillo, muñequillas rectas, muñequillas redondas, juego de desarmadores, taladro, eléctrico, escuadras, prensas, tupi, juego de fresas para tupi, piedra para afilar herramientas, compresor, pistola y aerógrafo. Algunas de estas herramientas se las puede encontrar en las ferreterías y otras se las encuentra en Quito o se puede ordenar su elaboración principalmente los juegos de herramientas de tallado.

4.1.2.8. Disponibilidad de Transporte

En cuanto a la movilización, el sector cuenta con dos rutas de buses los mismos que realizan su recorrido por donde estará ubicada la Microempresa; entre las cooperativas esta la Cía. AYORA y 24 de Junio; como también se cuenta con el servicio de las diferentes cooperativas de camionetas y taxis.

4.1.2.9. Seguridad Policial

El sector en donde se ubicara la microempresa cuenta con un reten policial, es una ventaja favorable ya que el sector si cuenta con seguridad como también para la misma.

4.1.2.10. Disponibilidad de mano de obra

La presencia de mano de obra es un factor primordial para el funcionamiento de la microempresa, es por esa razón que en la ciudad de Cayambe por ser una zona ganadera, florícola existe mano de obra calificada como semi calificada necesaria para la llevar a cabo el presente proyecto.

4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto de implementación de la micro-empresa, se la define de manera óptima y racional, tomando en cuenta factores como el volumen de demanda, capacidad de producción u oferta efectiva, capacidad instalada, ubicación, inversión y posibles contingencias. En el caso del presente proyecto se parte de la demanda potencial del producto tomado del Estudio de Mercado, de la misma manera se toma en cuenta el costo de la inversión en cifras.

4.2.1. Factores determinantes del tamaño

Mediante el análisis de ciertos factores, se puede determinar que tan rentable o limitado sea el funcionamiento del proyecto, por tanto estos permiten una visualización clara de cuan viable o riesgosa resulta la implementación del mismo. A continuación examinaremos los factores que permitieron efectuar aproximaciones sobre el tamaño o capacidad productiva del proyecto.

4.2.1.1. Tamaño del proyecto según la demanda insatisfecha

El principal factor que determina la capacidad productiva o tamaño de la microempresa a instalarse es la demanda potencial insatisfecha, que se visualiza de acuerdo a las cifras obtenidas en el estudio de mercado, así como también al planteamiento de objetivos de crecimiento en función de la oferta actual existente en el mercado de artículos decorativos hechos en madera.

La demanda potencial insatisfecha, se piensa cubrirla en base al criterio de dar un valor agregado al producto; es decir, se pretende ir hacia el mejoramiento de la calidad, presentación y derivados del producto. En la actualidad, la mayor demanda de muebles para niños(as), de acuerdo al gusto de los clientes son: camas, cunas, cómodas, mesas de comer, mesas/sillas escolares, pupitres, percheros, anaqueles y guarda juguetes. De acuerdo a este análisis se debe tener una excelente estrategia de marketing que permita introducir y colocar en el mercado estos muebles. Con la información recolectada en el estudio de mercado se desarrolla la proyección de la producción mensual ya que el número de personas que trabaja en un taller de acuerdo a la información proporcionada por los productores en las respectivas encuestas se considera 3 como un promedio de trabajadores por taller; por lo tanto, la microempresa a ser creada contará con 3 trabajadores para producir dichos artículos.

CUADRO Nº 4.1 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DEL PROYECTO

| | AÑO 2012 | | CAPACIDAD |
|--|--------------------|--------------------|------------------|
| DEMANDA /PROD. DE MUEBLES | 13 TALLERES | % CAPTACIÓN | AL AÑO |
| CAMAS | 4800 | 6,00 | 288 |
| CUNAS | 3792 | 6,00 | 228 |
| COMODAS | 3408 | 6,00 | 204 |
| MESAS DE COMER | 5184 | 6,00 | 311 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 6528 | 6,00 | 392 |
| PUPITRES | 4800 | 6,00 | 288 |
| LIBREROS | 7920 | 6,00 | 475 |
| PERCHEROS | 9552 | 6,00 | 573 |
| ANAQULES | 4800 | 6,00 | 288 |
| GUARDA JUGUETES | 3552 | 6,00 | 213 |
| TOTAL MUEBLES: | 54336 | | 3260 |
| MUEBLES POR DIA LOS 13 TALLERES | 151 | | 9 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 3.13

ELABORACION: La Autora

La primera columna del cuadro estadístico anterior corresponde a los pedidos o demanda de muebles a los trece talleres que existen en la ciudad de Cayambe. De ese total de requerimientos de la población consumidora, la nueva empresa a implantarse se espera captará un modesto o conservador porcentaje del 6 %, dando como resultado la determinación de los productos a ofrecer por la microempresa a crearse, según información establecida en el estudio de mercado.

En promedio el porcentaje de captación, que determinaría la capacidad o tamaño de la microempresa a instalarse, es de 6 % del total de necesidades, pedidos o compras que realizan los consumidores de muebles para niños. Se entiende que la producción de la nueva microempresa, se la realizará con el sentido de sustitución de la producción actual, ofertando muebles exclusivos para niño(as), de calidad y diseños especiales.

La última columna del cuadro estadístico, señala la proyección de la producción para el 2013, como año de inicio de operaciones de la

microempresa a implantarse. Esta sería, por tato, la capacidad o tamaño del proyecto.

4.2.1.2. Tamaño del proyecto según su organización

En toda empresa es fundamental manejarse en base a la organización, en donde cada una de las personas se desempeñe correctamente en sus cargos cumpliendo eficazmente sus obligaciones lo cual sin duda debe existir una cabeza y sus partes ejecutoras que trabajen en función de un mismo objetivo, la empresa está compuesta por personal administrativo y operativo.

En lo referente a la mano de obra directa no existirán problemas ya que en el medio se encuentra fácilmente obreros/artesanos capacitados, que conocen acerca de la elaboración de muebles en madera.

En el área administrativa se cuidará de poseer personal idóneo en cuanto a manejo y análisis de costos, análisis financieros, manejo de personal, manejo de marketing y comercialización. Por lo que la estructura organizativa que adoptaría sería inicialmente de una pequeña, estructurada básicamente por un gerente, contadora, vendedor y el equipo de producción compuesto por 3 obreros.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta que la ingeniería del proyecto tiene función directa en seleccionar el proceso de producción, las actividades y subactividades en los procesos de producción y comercialización, distribución de ambientes físicos, diagramas explicativos, productividad supuesta, rendimientos técnicos estimados en cuanto al personal, capacidad instalada, entre otros. Se determina los siguientes aspectos en el presente proyecto.

4.3.1. PROCESOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES PARA NIÑOS(AS)

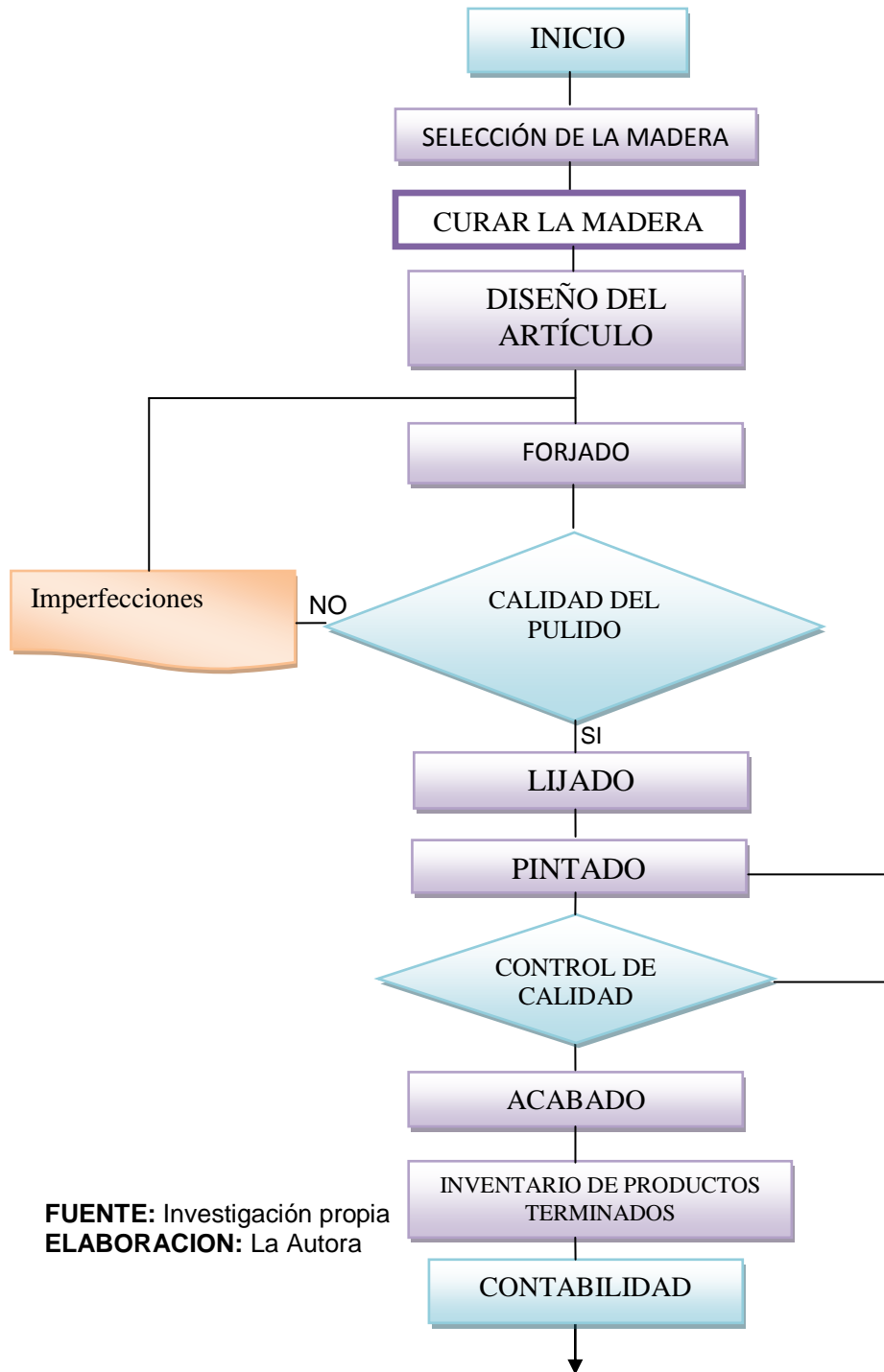
La elaboración de una escultura implica un largo proceso que se inicia con la selección de la madera hasta su acabado final, tiempo en el cual se dan los siguientes pasos:

- a) **Selección de la madera:** Tomando en cuenta el tamaño y volumen de la obra que se requiere. Escogiendo madera seca y de buena calidad.
- b) **Diseño:** Una fase importante en el proceso de fabricación de muebles de madera, será la de contar con diseños exclusivos para los muebles de madera para niños(as).
- c) **Pulir:** Es un cambio de textura que toma la madera, ya que en este proceso se alisa y se da una textura uniforme a la materia prima a utilizarse.
- d) **Estructurar el mueble:** consiste en corregir el tamaño que por naturaleza tiene la madera, para así evitar la notoriedad de las grietas, tratando siempre de dejar impecable la obra.
- e) **Lijado:** Para esto se usa papel de lija de diferentes números, para lograr que la figura tome una textura de comparación a una porcelana o cristal.
- f) **Acabado:** Aquí se logra el toque final de la obra, para lo cual se usa betún, lacas o barniz dependiendo del gusto del cliente; en cualquiera de los casos se consigue un acabado perfecto.

La elaboración de los muebles de madera además de los pasos señalados, incluye el proceso de secado de la madera, que dependiendo del tamaño y volumen del mueble en madera por lo menos de 3 a 4 meses.

4.3.1.1. Flujo grama de procesos en la elaboración de muebles para niños

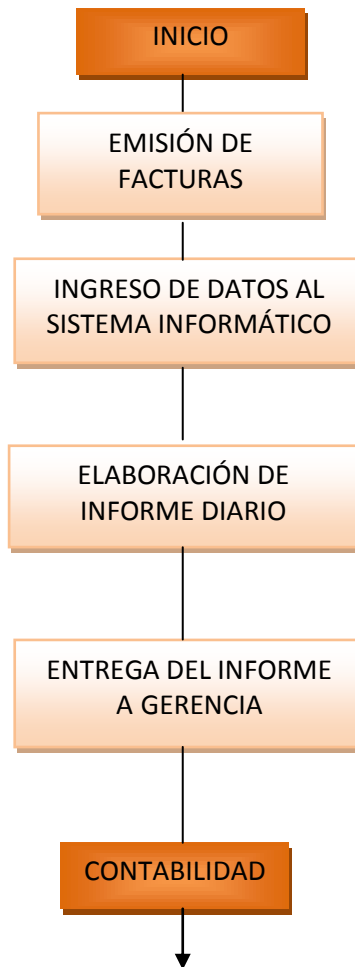
GRÁFICO 4.2



FUENTE: Investigación propia
ELABORACION: La Autora

4.3.1.2 Flujo grama verificación de factura

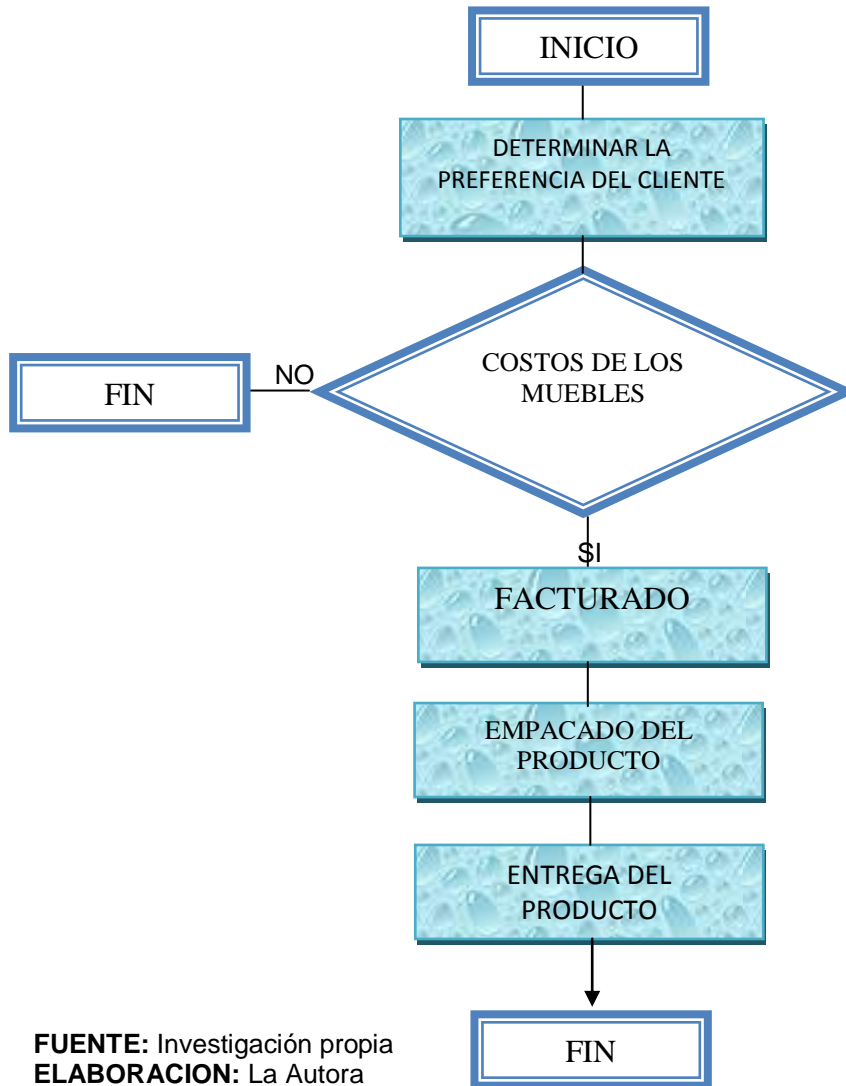
GRÁFICO N° 4.3.



FUENTE: Investigación propia
ELABORACION: La Autora

4.3.1.4 Flujo grama de la comercialización del producto

GRÁFICO N° 4.4.



4.4 ESTUDIO DE REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Es necesario definir todos los requerimientos de infraestructura y obra civil, recursos materiales, necesidades de financiamiento y recursos humanos que la pequeña empresa necesita para la elaboración y comercialización de muebles para niños(as) hechos en madera.

4.4.1. Espacio físico

El propietario dispone de un lote de terreno, con una extensión suficiente para edificar la infraestructura necesaria para la instalación y funcionamiento de la pequeña empresa de fabricación de muebles de madera para niños.

**CUADRO N° 4.2
LOTE DE TERRENO**

| EXTENSIÒN | VALOR M2 | COSTO |
|-----------|----------|-------|
| 184 | 140 | 25760 |

FUENTE: Observación personal, cotización del sector
ELABORADO: La Autora

4.4.2. REQUERIMIENTOS DE LA INFRAESTRUCTURA CIVIL

Es el área física donde se construirá e instalará la planta, para lo que se detalla los espacios necesarios para la producción del producto así como también sus áreas administrativas. El proyecto ocupará un área de 158 m² distribuidos de la siguiente manera:

**CUADRO N° 4.3
DISTRIBUCIÒN Y CONSTRUCCIÒN DE ÀREAS**

| CONSTRUCCIÓN ÀREAS | Nº | Área en m2 | Total Área m2 |
|---------------------------------------|-----------|-------------------|----------------------|
| Talleres | 3 | 12 | 36 |
| Secado | 1 | 20 | 20 |
| Bodega materiales | 1 | 12 | 12 |
| Oficinas administrativas | 2 | 9 | 18 |
| Sala de reuniones | 1 | 15 | 15 |
| Bodega de muebles terminados | 1 | 20 | 20 |
| Almacén | 1 | 25 | 25 |
| Baños | 3 | 4 | 12 |
| TOTAL ÀREA A CONSTRUIR | | | 158 |
| ÀREA SOBRANTE (retiro frontal) | | | 26 |
| TOTAL ESPACIO FÌSICO | | | 184 |

FUENTE: Observación personal y Asesoría Técnica.

ELABORADO: La Autora

Partiendo de esta distribución, se aplicarán los valores del costo de construcción, con lo cual se tendrán los espacios físicos requeridos para el normal desenvolvimiento de la pequeña empresa. Los mencionados costos de construcción serán detallados posteriormente.

4.4.3. REQUERIMIENTOS FÌSICOS (OBRA CIVIL)

Los valores o costos de construcción de los diferentes locales físicos necesarios, se detallan a continuación:

CUADRO Nº 4.4 VALOR DE CONSTRUCCIONES FÌSICAS

| ÁREA | DETALLE | Nº | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|------------------|------------------------------|----|----------------|------------------|
| PRODUCCIÓN | Área de talleres | 3 | 3000,00 | 9000,00 |
| | Área de secado | 1 | 1500,00 | 1500,00 |
| | Bodega materiales | 1 | 1000,00 | 1000,00 |
| | Baño | 1 | 1000,00 | 1000,00 |
| | Subtotal | | | |
| ADMINISTRACIÓN | Oficinas administrativas | 2 | 4000,00 | 8000,00 |
| | Sala de Reuniones | 1 | 3500,00 | 3500,00 |
| | Baño | 1 | 1000,00 | 1000,00 |
| | Subtotal | | | |
| COMERCIALIZACIÓN | Almacén | 1 | 5000,00 | 5000,00 |
| | Bodega de muebles terminados | 1 | 1000,00 | 1000,00 |
| | Baño | 1 | 1.000,00 | 1000,00 |
| Subtotal | | | | 7.000,00 |
| | | | | 32.000,00 |
| Imprevistos 3% | | | | 960,00 |
| TOTAL | | | | 32.960,00 |

ELABORADO: La Autora

4.4.4. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Para el presente proyecto se requiere implementos necesarios para la elaboración y comercialización de muebles en madera para niños, tales como herramientas, maquinaria y equipos acordes al trabajo a realizar, a continuación se da a conocer las especificaciones y características generales de los requerimiento indispensables para el buen avance de los procesos a desarrollar.

**CUADRO Nº 4.5
HERRAMIENTAS Y EQUIPO**

| HERRAMIENTAS Y EQUIPOS | CANT. | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--|--------------|-----------------------|--------------------|
| Herramientas de tallado (Paquete 50 fierros) | 2 | 200,00 | 400,00 |
| Lijadora | 2 | 60,00 | 120,00 |
| Torno | 1 | 1200,00 | 1200,00 |
| Cepillos para madera | 5 | 21,71 | 108,55 |
| Tronzadora-Cortadora de madera | 1 | 175,84 | 175,84 |
| Cepilladora eléctrica | 1 | 3500,00 | 3500,00 |
| Esmeril | 1 | 50,00 | 50,00 |
| Caladora | 1 | 700,00 | 700,00 |
| Martillo | 5 | 10,00 | 50,00 |
| Muñequillas rectas | 5 | 10,00 | 50,00 |
| Muñequillas redondas | 5 | 10,00 | 50,00 |
| Juego de desarmadores | 2 | 3,00 | 6,00 |
| Taladro eléctrico | 1 | 50,00 | 50,00 |
| Escuadras | 5 | 3,00 | 15,00 |
| Prensas | 4 | 20,00 | 80,00 |
| Tupi | 1 | 180,00 | 180,00 |
| Juego de fresas para tupi | 2 | 20,00 | 40,00 |
| Piedra para afilar herramientas | 1 | 5,00 | 5,00 |
| Compresor | 1 | 150,00 | 150,00 |
| Pistola | 2 | 20,00 | 40,00 |
| Aerógrafo | 1 | 35,00 | 35,00 |
| T O T A L | | | 7.005,39 |

FUENTE: Cotización precios varios proveedores

ELABORADO: La Autora

| | |
|--|---|
| <p>Herramientas de tallado</p> |  |
| <p>Lijadora</p> |  |
| <p>Torno</p> |  |
| <p>Cepillos de mano para madera</p> | <p>https://herramientasyman.wordpress.com</p>  |
| <p>Cortadora</p> |  |

| | |
|-------------------------------------|---|
| <p>Cepilladora eléctrica</p> |  |
| <p>Esmeril</p> |  |
| <p>Troqueladora</p> |  |

4.4.5. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y ENSERES DE OFICINA

El presente proyecto requiere de equipos y enseres para cada área de trabajo, con el fin de facilitar los usos y actividades habituales del personal; pues son accesorios importantes que corroborarán a brindar un producto de calidad a los clientes.

CUADRO Nº 4.6

EQUIPOS

| ÁREA | DEPARTAMENTO | CONCEPTO | CANT. | VALOR UNT. | VALOR TOTAL |
|------------------|-----------------|-----------------|-------|------------|---------------|
| ADMINISTRACIÓN | Gerencia | teléfono | 1 | 110,00 | 110,00 |
| | | porta papel | 1 | 7,80 | 7,80 |
| | | grapadora | 1 | 1,80 | 1,80 |
| | | perforadora | 1 | 4,65 | 4,65 |
| | | Subtotal | | | 124,25 |
| | Contabilidad | Teléfono fax | 1 | 120,00 | 120,00 |
| | | porta papel | 2 | 7,80 | 15,60 |
| | | sumadora | 1 | 21,00 | 21,00 |
| | | grapadora | 1 | 1,80 | 1,80 |
| | | perforadora | 1 | 3,50 | 3,50 |
| | | Subtotal | | | 161,9 |
| | SUBTOTAL | | | | 286,15 |
| COMERCIALIZACIÓN | Venas | teléfono | 1 | 110,00 | 110,00 |
| | | porta papel | 1 | 7,80 | 7,80 |
| | | grapadora | 1 | 1,80 | 1,80 |
| | | perforadora | 1 | 4,65 | 4,65 |
| | | sumadora | 1 | 21,00 | 21,00 |
| | | Subtotal | | | 145,25 |
| | TOTAL | | | | 431,40 |

FUENTE: Cotización precios varios proveedores

ELABORADO: La Autora

4.4.6. REQUERIMIENTO DE MUEBLES DE OFICINA

Son bienes tangibles de uso permanente referente a mobiliario de oficina necesarios en las operaciones productivas, actividades administrativas y contables de la empresa.

CUADRO Nº 4.7
Muebles de Oficina

| ÁREA | DEPARTAMENTO | CONCEPTO | Nº | VALOR UNT. | VALOR TOTAL |
|------------------------|--------------------|----------------------|-------|---------------|-----------------|
| OPERATIVA | Área de producción | Taburetes de madera | 5 | 7,50 | 37,50 |
| | | Casilleros | 5 | 25,00 | 125,00 |
| | | Anaqueles | 1 | 80,00 | 80,00 |
| | | Subtotal | | | 242,50 |
| ADMINISTRACIÓN | Gerencia | Escritorio ejecutivo | 1 | 180,00 | 180,00 |
| | | Archivador | 1 | 120,00 | 120,00 |
| | | Silla ejecutiva | 1 | 80,00 | 80,00 |
| | | Sillas de recepción | 2 | 35,00 | 70,00 |
| | | Sofá bipersonal | 1 | 150,00 | 150,00 |
| | | Basurero | 1 | 8,50 | 8,50 |
| | Subtotal | | | 608,50 | |
| | Contabilidad | Escritorio ejecutivo | 1 | 150,00 | 150,00 |
| | | Archivador | 1 | 120,00 | 120,00 |
| | | sillas de recepción | 2 | 35,00 | 70,00 |
| | | Basurero | 1 | 5,00 | 5,00 |
| | | Subtotal | | | 345,00 |
| | Sala de Reuniones | Mesa operativa | 1 | 180,00 | 180,00 |
| Sillas | | 8 | 30,00 | 240,00 | |
| Basurero | | 1 | 5,00 | 5,00 | |
| Subtotal | | | | 425,00 | |
| TOTAL ADMINIST. | | | | | 1378,50 |
| COMERCIALIZACIÓN | Ventas | Escritorio ejecutivo | 1 | 120,00 | 120,00 |
| | | Silla operativa | 1 | 40,00 | 40,00 |
| | | Basurero | 1 | 5,00 | 5,00 |
| | | Subtotal | | | 165,00 |
| TOTAL GENERAL | | | | | 1.786,00 |

FUENTE: Cotización precios varios proveedores

ELABORADO: La Autora

4.4.7. REQUERIMIENTOS DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

El equipo de cómputo constituye una herramienta tecnológica indispensable hoy por hoy, utilizada para el procesamiento y almacenamiento oportuno de la información; contribuyendo así, a la

organización y mejora la productividad administrativa agilizando el cumplimiento de las tareas.

**CUADRO N° 4.8
Equipo de Computación**

| ÁREA | DEPARTAMENTO | CONCEPTO | CANT. | VALOR UNT. | VALOR TOTAL |
|----------------|--------------|-----------------|-------|------------|-----------------|
| ADMINISTRACIÓN | Gerencia | Computadora | 1 | 800,00 | 800,00 |
| | | Impresora | 1 | 80,00 | 80,00 |
| | | Subtotal | | | 880,00 |
| | Contadora | Computadora | 1 | 800,00 | 800,00 |
| | | Impresora | 1 | 80,00 | 80,00 |
| | | Subtotal | | | 880,00 |
| VENTAS | Vendedor | Computadora | 1 | 800,00 | 800,00 |
| | | Impresora | 1 | 80,00 | 80,00 |
| | | Subtotal | | | 880,00 |
| | TOTAL | | | | 2.640,00 |

FUENTE: Proforma proveedores

ELABORADO: La Autora

4.4.8. REQUERIMIENTOS DE TALENTO HUMANO

Para que empiece a funcionar la microempresa de fabricación de muebles en madera para niños se requiere personal mínimo indispensable para desarrollar las actividades de forma eficiente. El estudio de los requerimientos se lo realiza mediante un análisis de puestos, delimitando para saber el número de personal que la microempresa necesitará.

En el capítulo pertinente a la estructura organizacional y funcional de la microempresa será donde se detallará los cargos y las funciones de cada

persona, los requerimientos a cumplir y su respectivo organigrama funcional.

CUADRO Nº 4.9
Requerimiento de Personal

| ÁREA | CARGO | Nº | REMUN. MENSUAL | TOTAL MENSUAL | TOTAL SBU |
|------------------|-----------------|----|----------------|-----------------|---------------|
| PRODUCCIÓN | Trabajadores | 3 | 294,00 | 882,00 | 10584 |
| | Subtotal | | | 882,00 | 10584 |
| ADMINISTRACIÓN | Gerente | 1 | 400,00 | 400,00 | 4800 |
| | Contadora | 1 | 300,00 | 300,00 | 3600 |
| | Aux. Servicios | 1 | 294,00 | 294,00 | 3528 |
| | Subtotal | | | 994,00 | 11928 |
| COMERCIALIZACIÓN | Vendedor | 1 | 300,00 | 300,00 | 3600 |
| | Subtotal | | | 300,00 | 3600 |
| | TOTAL | | | 2.176,00 | 15.528 |

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO: La Autora

4.4.9. INVERSIÓN A DIFERIRSE

Dentro de los activos a diferirse tenemos los gastos iniciales para la creación del negocio, nos referimos a gastos como: gastos de constitución de la empresa, montaje de muebles y equipos, para la puesta en marcha, se suma a estos los gastos incurridos en el estudio de factibilidad para realizar el proyecto por parte del investigador.

CUADRO N° 4.10

Activo Diferido

| CONCEPTO | VALOR |
|-------------------------|-------------|
| Estudio de factibilidad | 1500 |
| Gastos de constitución | 800 |
| gastos de instalación | 500 |
| TOTAL | 2800 |

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO: La Autora

4.5. CAPITAL DE TRABAJO (INVERSIÓN VARIABLE)

El capital de trabajo se lo ha programado para dos mes, en donde se establece como un tiempo prudencial para planear las ventas y empezar a generar su propio ingreso, tomando en cuenta la capacidad instalada que tendrá la pequeña empresa de elaboración de muebles de madera para niño(as).

El capital de trabajo se encuentra estructurado de la siguiente forma:

CUADRO N° 4.11

Capital de Trabajo

| CONCEPTO | POR MES |
|--------------------------------|------------------|
| Sueldos y Salarios | 2.176,00 |
| Materia prima | 11.466,63 |
| Suministros para la producción | 573,33 |
| Servicios Básicos | 105,00 |
| Gastos Publicidad | 80,00 |
| Suministros de Oficina | 20,00 |
| Materiales de limpieza | 20,00 |
| TOTAL | 14.440,96 |

FUENTE: Investigación sobre la base de la información

ELABORADO: La Autora

4.6. RESUMEN DE LA INVERSIÓN

La inversión total el proyecto asciende a \$ 69.379,46 dólares, que está desglosada de la siguiente manera: inversión variable, Inversión fija e inversión diferida. Cada uno de estos rubros tiene su propia definición y especificación, según su participación en la elaboración de los muebles a producir. Así, la inversión variable, como su nombre lo indica y por tener estrecha relación a los volúmenes de producción, aumentará según se decida aumentar la producción. La inversión fija, igualmente, como su nombre lo indica, será constante, para cualquier nivel de producción en el corto plazo. La inversión diferida, será amortizada durante la vida útil del proyecto (en cinco años).

El resumen de inversiones refleja el valor total de las tres inversiones a realizarse en el proyecto: la fija, variable y diferida.

CUADRO N° 4.12

RESUMEN DE INVERSIÓN DEL PROYECTO

| DETALLE | VALOR |
|--------------------------------------|------------------|
| INVERSIONES VARIABLES | 14.440,96 |
| INVERSION FIJA | |
| Valor lote de terreno | 25760,00 |
| Construcción de espacios físicos | 32.960,00 |
| Muebles de producción | 242,50 |
| Herramientas y equipos de producción | 7.005,39 |
| Muebles de Administración | 1.378,50 |
| Equipo de Oficina de Administración | 286,15 |
| Equipo Informático de Administración | 1.748,00 |
| Muebles departamento de Ventas | 165,00 |
| Equipo de Oficina de Ventas | 145,25 |
| Equipo de cómputo administración | 1760,00 |
| Equipo de cómputo de Ventas | 880,00 |
| TOTAL INVERSIONES FIJAS | 72.330,79 |
| INVERSIONES DIFERIDAS | 2.800,00 |
| TOTAL INVERSIONES | 89.571,75 |

FUENTE: Investigación sobre la base de la información

ELABORADO: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se realiza el análisis y determinación del capital necesario para empezar a operar la unidad productora, valores y financiamiento de las inversiones requeridas. Se estimarán y proyectarán los ingresos por ventas, costos de producción y gastos indirectos de fabricación. Se presentan los consolidados de estados financieros proforma: situación inicial o de arranque, pérdidas y ganancias y flujo de caja; información que sirve para medir la factibilidad económico-financiera y la rentabilidad del proyecto a través de la aplicación de diferentes herramientas de evaluación financiera como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Costo / Beneficio y el Período de Recuperación de la inversión.

5.1. Estado de Situación Financiera Inicial

El Estado Financiero de Situación General se elabora al iniciar las operaciones de la pequeña empresa, es la presentación ordenada de los valores, registrando con lo que se cuenta para comenzar las actividades y su normal funcionamiento.

A continuación se presenta un balance proforma, en el cual se puede encontrar la posición financiera que tendrá la pequeña empresa en su fase de inversión e inicio operacional.

CUADRO Nº 5.1

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL O DE ARRANQUE

| Productora y Comercializadora "Muebles para niño(as)" | | | |
|---|------------------|----------------------------------|------------------|
| ESTADO DE SITUACION INICIAL | | | |
| <u>ACTIVOS</u> | | <u>PASIVOS</u> | |
| Activo Circulantes | | Deuda por pagar Largo Plazo | 27.924,44 |
| Capital de Trabajo | 14.440,96 | Total Pasivos | 27.924,44 |
| Total Activos circulantes | 14.440,96 | | |
| | | | |
| Activos Fijos | | | |
| Valor lote de terreno | 25.760,00 | | |
| Construcción de espacios físicos | 32.960,00 | | |
| Muebles de producción | 242,5 | | |
| Herramientas y equipos de producción | 7005,39 | | |
| Muebles de Administración | 1378,5 | | |
| Equipo de Oficina de Administración | 286,15 | | |
| Equipo Informático de Administración | 1.748,00 | | |
| Muebles departamento de Ventas | 165,00 | | |
| Equipo de Oficina de Ventas | 145,25 | | |
| Equipo de cómputo administración | 1760,00 | <u>PATRIMONIO</u> | |
| Equipo de cómputo de Ventas | 880,00 | Inversión Propia | 61.647,31 |
| Total Activos diferidos | 72.330,79 | Total Patrimonio | 61.647,31 |
| | | | |
| Activos diferidos | | | |
| Inversión diferida | 2.800,00 | | |
| Total activos diferidos | 2.800,00 | | |
| | | | |
| TOTAL ACTIVOS | 89.571,75 | TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | 89.571,75 |

ELABORACIÓN: La Autora

5.2. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para llegar a cuantificar los ingresos por ventas, es necesario considerar las proyecciones de volúmenes de producción.

5.2.1. PROYECCIÓN DEL INGRESO POR VENTAS

Para la determinación de los ingresos por ventas que generará el proyecto, se empleó como información lo obtenido del estudio técnico en el tamaño del proyecto y la proyección de precios realizados en el estudio de mercado, obteniendo de esta manera lo siguiente:

CUADRO N° 5.2
INGRESO POR VENTAS AÑO 2013

| TIPO MUEBLES | AÑO 2013 | | |
|------------------------|----------|--------|----------|
| | CANT. | PRECIO | INGRESOS |
| CAMAS | 288 | 73,79 | 21251 |
| CUNAS | 228 | 44,27 | 10073 |
| COMODAS | 204 | 158,12 | 32331 |
| MESAS DE COMER | 311 | 42,16 | 13115 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 392 | 50,60 | 19818 |
| PUPITRES | 288 | 47,43 | 13661 |
| LIBREROS | 475 | 84,33 | 40073 |
| PERCHEROS | 573 | 21,08 | 12083 |
| ANAQULES | 288 | 105,41 | 30358 |
| GUARDA JUGUETES | 213 | 115,95 | 24711 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 4.1

ELABORACION: La Autora

Con la metodología anterior, multiplicando la cantidad proyectada a producir por el precio de los muebles a fabricar proyectados para cada año, desde el 2013 al 2017, se logra determinar la proyección de los ingresos por ventas en los cinco años de análisis.

CUADRO N° 5.3

INGRESO POR VENTAS AÑOS 2013-2017

| TIPO MUEBLES | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CAMAS | 21251 | 23623 | 26261 | 29193 | 32453 |
| CUNAS | 10073 | 11197 | 12448 | 13838 | 15383 |
| COMODAS | 32331 | 35941 | 39954 | 44415 | 49374 |
| MESAS DE COMER | 13115 | 14579 | 16207 | 18016 | 20028 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 19818 | 22030 | 24490 | 27225 | 30264 |
| PUPITRES | 13661 | 15186 | 16882 | 18767 | 20862 |
| LIBREROS | 40073 | 44547 | 49521 | 55050 | 61196 |
| PERCHEROS | 12083 | 13432 | 14931 | 16598 | 18452 |
| ANAQUELES | 30358 | 33748 | 37516 | 41705 | 46361 |
| GUARDA JUGUETES | 24711 | 27471 | 30538 | 33947 | 37738 |
| TOTAL: | 217473 | 241755 | 268748 | 298754 | 332112 |

FUENTE: Cuadros Estadísticos 3.14 y 3.16

ELABORACION: La Autora

5.3. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

El presupuesto de costos y gastos se lo realiza para determinar los recursos que serán necesarios en los años posteriores para el normal funcionamiento de la pequeña empresa, todos estos costos tendrán un incremento anual del 5.41%, porcentaje que corresponde a la tasa promedio de inflación de los últimos cinco años y el incremento promedio de 10.60% en mano de obra durante los últimos 6 años en el país.

5.3.1. Presupuesto de Costo de Producción

Los costos de producción son los recursos necesarios que intervienen directa o indirectamente en la producción; como son: Materia Prima, Mano de obra directa y gastos generales de fabricación.

5.3.1.1. Materia Prima Directa

El costo unitario de materia prima directa (madera especialmente), fueron recogidos en consultas directas a los artesanos que fabrican muebles en la ciudad de Cayambe. Se muestra primeramente la forma de cálculo del costo de la materia prima, multiplicando el número de muebles a fabricar por el costo unitario de cada uno.

**CUADRO Nº 5.4
MATERIA PRIMA DIRECTA AÑO 2013**

| TIPO MUEBLES | MATERIA PRIMA | AÑO 2013 | | |
|------------------------|--|---------------------|---------------|------------------|
| | | COSTO MATERIA PRIMA | CANT. MUEBLES | COSTO TOTAL |
| CAMAS | 3 Tablones de Laurel (\$8c/u) | 24 | 288 | 6912,00 |
| CUNAS | 4 Tablones de Pino (\$8 c/u) | 32 | 228 | 7280,64 |
| COMODAS | 2 Tablones de Laurel(\$8c/u) 2 tablas triplex (\$12c/u) | 40 | 204 | 8179,20 |
| MESAS DE COMER | 1 Tablón de pino (\$8c/u) | 8 | 311 | 2488,32 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 1 Tablón de pino (\$8c/u) 1/2 tabla triplex (\$6) | 48 | 392 | 18800,64 |
| PUPITRES | 1 tabla MDF (\$ 50) | 50 | 288 | 14400,00 |
| LIBREROS | 1 tabla MDF (\$ 50) | 50 | 475 | 23760,00 |
| PERCHEROS | 1 tabla MDF (\$ 50) | 50 | 573 | 28656,00 |
| ANAQUELES | 1/2 tabla MDF | 25 | 288 | 7200,00 |
| GUARDA JUGUETES | 1 tabla MDF (\$ 50) | 50 | 213 | 10656,00 |
| TOTAL: | | | | 128332,80 |

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

De acuerdo a los datos obtenidos en la tabla anterior se puede realizar la proyección de los costos de la materia prima directa para los próximos 5 años.

CUADRO Nº 5.5
MATERIA PRIMA DIRECTA AÑOS 2013 A 2017

| TIPO MUEBLES | MATERIA PRIMA | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| CAMAS | 3 Tablones de Laurel (\$8 c/u) | 6912,00 | 7285,94 | 7680,11 | 8095,60 | 8533,57 |
| CUNAS | 4 Tablones de Pino (\$8 c/u) | 7280,64 | 7674,52 | 8089,71 | 8527,37 | 8988,70 |
| COMODAS | 2 Tablones de Laurel(\$8c/u) 2 tablas triplex (\$12c/u) | 8179,20 | 8621,69 | 9088,13 | 9579,80 | 10098,06 |
| MESAS DE COMER | 1 Tablón de pino (\$8c/u) | 2488,32 | 2622,94 | 2764,84 | 2914,42 | 3072,09 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | 1 Tablón de pino (\$8c/u) 1/2 tabla triplex (\$6) | 18800,64 | 19817,75 | 20889,90 | 22020,04 | 23211,32 |
| PUPITRES | 1 tabla MDF (\$ 50) | 14400,00 | 15179,04 | 16000,23 | 16865,84 | 17778,28 |
| LIBREROS | 1 tabla MDF (\$ 50) | 23760,00 | 25045,42 | 26400,37 | 27828,63 | 29334,16 |
| PERCHEROS | 1 tabla MDF (\$ 50) | 28656,00 | 30206,29 | 31840,45 | 33563,02 | 35378,78 |
| ANAQUELES | 1/2 tabla MDF | 7200,00 | 7589,52 | 8000,11 | 8432,92 | 8889,14 |
| GUARDA JUGUETES | 1 tabla MDF (\$ 50) | 10656,00 | 11232,49 | 11840,17 | 12480,72 | 13155,93 |
| TOTAL: | | 128332,80 | 135275,60 | 142594,01 | 150308,35 | 158440,03 |

FUENTE: Investigación directa
ELABORACIÓN: La Autora

5.3.1.2. Mano de Obra Directa

Para iniciar las operaciones la pequeña empresa contará con la participación laboral de 3 obreros, encargados de generar la producción estimada.

CUADRO N° 5.6
REMUNERACIÓN BÁSICA UNIFICADA PERSONAL OPERATIVO

| ÁREA | CARGO | Nº | REMUN. MENSUAL | TOTAL MENSUAL | TOTAL SBU |
|------------|-----------------|----|----------------|---------------|--------------|
| PRODUCCIÓN | Trabajadores | 3 | 292,00 | 876,00 | 10512 |
| | Subtotal | | | 876,00 | 10512 |

FUENTE: Ley Laboral 2011
ELABORACION: La Autora

CUADRO N° 5.7
PROYECCIÓN REMUNERACIÓN ANUAL PERSONAL OPERATIVO

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sueldo Básico Unificado | 10512 | 11626 | 12859 | 14222 | 15729 |
| Aporte Patronal | 1277 | 1413 | 1562 | 1728 | 1911 |
| Fondos de Reserva | | 969 | 1072 | 1185 | 1311 |
| Décimo Tercer Sueldo | 876 | 969 | 1072 | 1185 | 1311 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 876 | 969 | 1072 | 1185 | 1311 |
| Mano de Obra Directa | 13541 | 15946 | 17636 | 19505 | 21573 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.5
ELABORACION: La Autora

5.3.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

El costo unitario por el uso de varios materiales indirectos fueron recogidos, igualmente en consultas directas a los artesanos que fabrican muebles en la ciudad de Cayambe. A continuación se muestra la forma de cálculo del costo de materiales indirectos, multiplicando el número de muebles a fabricar por el costo unitario de cada uno.

CUADRO N° 5.8
COSTO DE MATERIALES INDIRECTOS AÑO 2013

| TIPO MUEBLES | MATERIALES INDIRECTOS | COSTO MATERIALES INDIRECTOS | CANT. MUEBLES | COSTO TOTAL |
|-------------------------------|---|------------------------------------|----------------------|--------------------|
| CAMAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 288 | 1584,00 |
| CUNAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 228 | 1251,36 |
| COMODAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 204 | 1124,64 |
| MESAS DE COMER | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 311 | 1710,72 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 392 | 2154,24 |
| PUPITRES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 288 | 1584,00 |
| LIBREROS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 475 | 2613,60 |
| PERCHEROS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 573 | 3152,16 |
| ANAQUELES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 288 | 1584,00 |
| GUARDA JUGUETES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 5,5 | 213 | 1172,16 |
| TOTAL: | | | | 17930,88 |

FUENTE: Cuadro Estadístico N° 5.8

ELABORACION: La Autora

Con la metodología anterior, se logra determinar la proyección de los costos de varios materiales indirectos para los cinco años de análisis.

CUADRO Nº 5.9
COSTO DE MATERIALES INDIRECTOS AÑO 2013-2017

| TIPO MUEBLES | MATERIALES INDIRECTOS | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| CAMAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1584,00 | 1669,69 | 1760,02 | 1855,24 | 1955,61 |
| CUNAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1251,36 | 1319,06 | 1390,42 | 1465,64 | 1544,93 |
| COMODAS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1124,64 | 1185,48 | 1249,62 | 1317,22 | 1388,48 |
| MESAS DE COMER | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1710,72 | 1803,27 | 1900,83 | 2003,66 | 2112,06 |
| MESAS/SILLAS ESCOLARES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 2154,24 | 2270,78 | 2393,63 | 2523,13 | 2659,63 |
| PUPITRES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1584,00 | 1669,69 | 1760,02 | 1855,24 | 1955,61 |
| LIBREROS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 2613,60 | 2755,00 | 2904,04 | 3061,15 | 3226,76 |
| PERCHEROS | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 3152,16 | 3322,69 | 3502,45 | 3691,93 | 3891,67 |
| ANAQUELES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1584,00 | 1669,69 | 1760,02 | 1855,24 | 1955,61 |
| GUARDA JUGUETES | lijas (\$0,5), Masilla (\$0,5), Clavos(\$0,5), Pega (\$4) | 1172,16 | 1235,57 | 1302,42 | 1372,88 | 1447,15 |
| TOTAL | | 17930,88 | 18900,94 | 19923,48 | 21001,34 | 22137,51 |

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.1.4. Resumen de los Costos de Producción

CUADRO Nº 5.10

RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN

| Detalle | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Materia Prima Directa | 128333 | 135275,60 | 142594,01 | 150308,35 | 158440,03 |
| Mano de Obra Directa | 13.541 | 15.946 | 17.636 | 19.505 | 21.573 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 17930,88 | 18900,94 | 19923,48 | 21001,34 | 22137,51 |
| Total | 159.804 | 170.122 | 180.154 | 190.815 | 202.150 |

FUENTE: Cuadros Estadísticos 5.5, 5.7 y 5.9

ELABORACIÓN: La Autora

5.3.2. Costos Indirectos

CUADRO Nº 5.11

DEPRECIACIÓN EQUIPO DE PRODUCCIÓN

| Descripción | Deprec. % | Valor a Deprec. | Deprec. Anual |
|---------------------|-----------|-----------------|---------------|
| Planta Productiva | 5% | 12.500 | 625 |
| Equipo y Maquinaria | 10% | 7.005 | 701 |
| Mobiliario | 10% | 243 | 24 |
| | | | 1.350 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

CUADRO Nº 5.12

DEPRECIACIÓN PROYECTADA

| Detalle | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Depreciación Producción | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autor

CUADRO Nº 5.13
RESUMEN COSTOS INDIRECTOS

| Detalle: | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Depre. Equipo de Producción | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 |
| Total Costos Indirectos | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 | 1.350 |

FUENTE: Cuadro Estadístico 5.14
ELABORACIÓN: La Autora

5.3.3. PRESUPUESTO DE GASTOS

5.3.3.1. Gastos Administrativos

Para el establecimiento de los gastos administrativos a nivel proyectado se aplicó la tasa de inflación del 5,41% y la tasa promedio de los sueldos y salarios del 10,60%, (tomando la información histórica y actual de la remuneración básica), obteniendo lo siguiente:

a. Sueldo Básico Histórico

CUADRO Nº 5.14
SUELDO BÁSICO HISTÓRICO MENSUAL

| AÑOS | SBU | Var. % |
|------|----------|--------|
| 2007 | 170 | 6,25 |
| 2008 | 200 | 17,65 |
| 2009 | 218 | 9,00 |
| 2010 | 240 | 10,09 |
| 2011 | 264 | 10,00 |
| 2012 | 292 | 10,61 |
| | PROMEDIO | 10,60 |

Fuente: Ley Laboral al 2011
Elaborado por: La Autora

b. Sueldo Básico Mensual Proyectado:

**CUADRO N° 5.15
SUELDO BÁSICO MENSUAL
PROYECTADO AL 10,60 %**

| AÑOS | SBU |
|------|-----|
| 2013 | 323 |
| 2014 | 357 |
| 2015 | 395 |
| 2016 | 437 |
| 2017 | 483 |

Fuente: Ley Laboral al 2011

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 5.16
REMUNERACIÓN ANUAL PERSONAL ADMINISTRATIVO**

| ÁREA | CARGO | Nº | REMUN. MENSUAL | TOTAL MENSUAL | TOTAL AL AÑO SBU |
|----------------|-----------------|----|----------------|---------------|------------------|
| ADMINISTRACIÓN | Gerente | 1 | 400,00 | 400,00 | 4800 |
| | Contadora | 1 | 300,00 | 300,00 | 3600 |
| | Aux. Servicios | 1 | 292,00 | 292,00 | 3504 |
| | Subtotal | | | 994,00 | 11904 |

FUENTE: Ley Laboral 2011

ELABORACION: La Autora

**CUADRO N° 5.17
PROYECCIÓN SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Sueldo Básico Unificado | 11904,00 | 13165,82 | 14561,40 | 16104,91 | 17812,03 |
| Aporte Patronal | 1446,34 | 1599,65 | 1769,21 | 1956,75 | 2164,16 |
| Fondos de Reserva | | 1097,15 | 1213,45 | 1342,08 | 1484,34 |
| Décimo Tercer Sueldo | 992,00 | 1097,15 | 1213,45 | 1342,08 | 1484,34 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 992,00 | 1097,15 | 1213,45 | 1342,08 | 1484,34 |
| | | | | | |
| Salario Administrativo | 15334,34 | 18056,93 | 19970,96 | 22087,89 | 24429,20 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

c. **Suministros de Oficina:**

**CUADRO N° 5.18
SUMINISTROS DE OFICINA PROYECTADO**

| Detalle: | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Suministros de oficina | 252,98 | 266,67 | 281,10 | 296,30 | 312,33 |
| Materiales de limpieza | 252,98 | 266,67 | 281,10 | 296,30 | 312,33 |
| TOTAL: | 505,97 | 533,34 | 562,19 | 592,61 | 624,67 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

d. **Servicios Básicos:**

**CUADRO N° 5.19
SERVICIOS BÁSICOS PROYECTADOS**

| Detalle: | Valor Mensual | Año 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------|---------------|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Agua | 20 | 240 | 252,98 | 266,67 | 281,10 | 296,30 | 312,33 |
| Luz | 50 | 600 | 632,46 | 666,68 | 702,74 | 740,76 | 780,84 |
| Teléfono | 35 | 420 | 442,72 | 466,67 | 491,92 | 518,53 | 546,59 |
| TOTAL: | 105 | 1260 | 1328,17 | 1400,02 | 1475,76 | 1555,60 | 1639,76 |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

e. **Depreciación:**

**CUADRO N° 5.20
CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

| Descripción | Deprec. % | Valor a Deprec. | Deprec. Anual |
|--------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Oficinas Adm. | 5% | 12.500,00 | 625 |
| Muebles de Oficina | 10% | 1378,50 | 137,85 |
| Equipos y enseres de Of. | 10% | 286,15 | 28,62 |
| Equipo de cómputo | 33,33% | 1760,00 | 580,8 |
| TOTAL | | | 1372,26 |

Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno 2011

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 5.21

GASTO DE DEPRECIACIÓN PROYECTADO

| Detalle | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Depreciación Administrativa | 1.372 | 1.372 | 1.372 | 1.372 | 1.372 |

Fuente: cuadro Estadístico N° 5.20

Elaborado por: La Autora

f. Resumen del Gasto Administrativo:

CUADRO N° 5.22

TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVO

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Remuneraciones | 15334,34 | 18056,93 | 19970,96 | 22087,89 | 24429,20 |
| Suministros de oficina | 505,97 | 533,34 | 562,19 | 592,61 | 624,67 |
| Servicios básicos | 1328,17 | 1400,02 | 1475,76 | 1555,60 | 1639,76 |
| Depreciación | 1372,27 | 1372,27 | 1372,27 | 1372,27 | 1372,27 |
| Subtotal | 18540,74 | 21362,55 | 23381,18 | 25608,36 | 28065,90 |
| (+) 2% Imprevistos | 370,81 | 427,25 | 467,62 | 512,17 | 561,32 |
| Gasto Administración | 18911,55 | 21789,80 | 23848,81 | 26120,53 | 28627,21 |

Elaborado por: La Autora

5.3.3.2. Gastos de Ventas

En el gasto de ventas se hará constar el gasto en sueldo de vendedor, publicidad y depreciación de oficina, muebles y equipos del área de ventas o comercialización, siendo así:

CUADRO N° 5.23

SUELDOS DE VENTAS

| ÁREA | CARGO | Nº | REMUN. MENSUAL | TOTAL MENSUAL | TOTAL AL AÑO SBU |
|------------------|--------------|----|----------------|---------------|------------------|
| COMERCIALIZACIÓN | Vendedor | 1 | 300,00 | 300,00 | 3600 |
| | TOTAL | | | 300,00 | 3600 |

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 5.24
PROYECCIÓN SUELDOS DE VENTAS

| Descripción | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Sueldo Básico Unificado | 3600,00 | 3981,60 | 4403,65 | 4870,44 | 5386,70 |
| Aporte Patronal | 437,40 | 483,76 | 535,04 | 591,76 | 654,48 |
| Fondos de Reserva | | 331,80 | 366,97 | 405,87 | 448,89 |
| Décimo Tercer Sueldo | 300,00 | 331,80 | 366,97 | 405,87 | 448,89 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 292,00 | 322,95 | 357,18 | 395,05 | 436,92 |
| Salario Ventas | 4629,40 | 5451,92 | 6029,82 | 6668,98 | 7375,89 |

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 5.25
DEPRECIACIÓN ÁREA DE VENTAS

| Descripción | Deprec. % | Valor a Deprec. | Deprec. Anual |
|--------------------------|-----------|-----------------|---------------|
| Oficinas | 5% | 7.000,00 | 350,00 |
| Muebles de oficina | 10% | 165,00 | 16,50 |
| Equipos y enseres de Of. | 10% | 145,25 | 14,53 |
| Computadora | 33.33% | 880,00 | 290,40 |
| Deprec. Ventas | | | 671,43 |

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 5.26
RESUMEN GASTOS DE VENTAS

| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Remuneraciones | 4629,40 | 5451,92 | 6029,82 | 6668,98 | 7375,89 |
| Promoción y Publicidad | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 |
| Depreciación | 671,43 | 671,43 | 671,43 | 671,43 | 671,43 |
| Subtotal | 6260,83 | 7083,34 | 7661,24 | 8300,41 | 9007,32 |
| (+) 2% Imprevistos | 125,22 | 141,67 | 153,22 | 166,01 | 180,15 |
| Gasto Ventas | 6386,04 | 7225,01 | 7814,47 | 8466,41 | 9187,46 |

Elaborado por: La Autora

5.3.3.3. Gasto financiero

En lo que corresponde al gasto financiero, se estableció en base al financiamiento vía crédito de la inversión, la misma que representa el 69% , cuyo valor será de \$ 27.932,44 el que a su vez tendrá un plazo de 5 años, con una tasa del 11,00 % de interés anual, capitalizable de forma mensual.

CUADRO Nº 5.27

CONDICIONES GENERALES DEL CRÉDITO

| | | |
|-----------------|------------------|------|
| Capital | 27.932,44 | |
| Banco | CFN | |
| Plazo | 5 | años |
| Tasa de interés | 11% | 0,11 |
| Comisión | 0 | |
| Pagos por año | | |

Elaborado por: La Autora.

CUADRO Nº 5.28

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA PROGRAMADA POR EL PROYECTO

| No. PERÍODOS | VALOR PRESENTE | INTERESES 0,11 | SALDO SOLUTO | SALDO INSOLUTO |
|-----------------|-------------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| 0 | 0 | 0 | 0 | 27932,44 |
| 1 | 7557,69 | 3072,57 | 4485,12 | 23447,32 |
| 2 | 7557,69 | 2579,21 | 4978,48 | 18468,84 |
| 3 | 7557,69 | 2031,57 | 5526,12 | 12942,72 |
| 4 | 7557,69 | 1423,70 | 6133,99 | 6808,73 |
| 5 | 7557,69 | 748,96 | 6808,73 | 0,00 |
| TOTAL: | 37788,45 | 9856,01 | 27932,44 | |

Elaborado por: La Autora.

Del cuadro anterior se tomó en cuenta el interés que se incurrirá en el lapso de los 5 años de plazo del préstamo, siendo el siguiente:

**CUADRO N° 5.29
GASTOS FINANCIEROS**

| Concepto | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------|----------|----------|----------|----------|--------|
| Interés | 3.072,57 | 2.579,21 | 2.031,57 | 1.423,70 | 748,96 |

Elaborado por: La Autora.

5.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.4.1. Estado de Resultados con Financiamiento

CUADRO N. 5.30

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO

| AÑOS | RUBROS | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | INGRESOS | 217473,14 | 241754,86 | 268747,72 | 298754,44 | 332111,53 |
| | EGRESOS | | | | | |
| | (-) COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN | | | | | |
| | Materia Prima Directa | 128.333 | 135.276 | 142.594 | 150.308 | 158.440 |
| | Mano de Obra Directa | 13541 | 15946 | 17636 | 19505 | 21573 |
| | Costos Indirectos de Fabricación | 17931 | 18901 | 19923 | 21001 | 22138 |
| | SUBTOTAL | 159804,68 | 170122,54 | 180153,49 | 190814,69 | 202150,54 |
| | (=) UTILIDAD BRUTA | 57668,46 | 71632,32 | 88594,23 | 107939,75 | 129960,99 |
| | (-) OTROS GASTOS | | | | | |
| | Gastos Administrativos | 18911,55 | 21789,80 | 23848,81 | 26120,53 | 28627,21 |
| | Gastos de Venta | 6386,04 | 7225,01 | 7814,47 | 8466,41 | 9187,46 |
| | Gastos Financieros | 3072,57 | 2579,21 | 2031,57 | 1423,70 | 748,96 |
| | TOTAL EGRESOS | 28370,16 | 31594,02 | 33694,85 | 36010,64 | 38563,64 |
| | (=) UTILIDAD OPERACIONAL | 29298,30 | 40038,30 | 54899,38 | 71929,11 | 91397,35 |
| | (-) 15% Participación de Trabajadores | 4394,75 | 6005,75 | 8234,91 | 10789,37 | 13709,60 |
| | (=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA | 24903,56 | 34032,56 | 46664,48 | 61139,74 | 77687,75 |
| | (-) Impuesto a la Renta | 5727,82 | 7487,16 | 10266,18 | 13450,74 | 17091,30 |
| | (=) SUPERÁVIT O DÉFICIT | 19175,74 | 26545,39 | 36398,29 | 47689,00 | 60596,44 |

Elaborado por: La Autora

5.4.2. Flujo de Efectivo Financiero

**CUADRO N° 5.31
FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO**

| RUBROS | AÑOS | AÑO 0 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------------------|------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Utilidad Operacional | | | 29298,30 | 40038,30 | 54899,38 | 71929,11 | 91397,35 |
| Crédito | | 27932,44 | | | | | |
| Capital Propio | | 61631,31 | | | | | |
| (-) Reversión de Activos | | | | | | 2400 | |
| (+) Depreciaciones | | | 3393,48 | 3393,48 | 3393,48 | 3393,48 | 3393,48 |
| (-) 15% Participación de trabajadores | | | 4394,75 | 6005,75 | 8234,91 | 10789,37 | 13709,60 |
| (-) Impuesto a la Renta | | | 5727,82 | 7487,16 | 10266,18 | 13450,74 | 17091,30 |
| (+) Recuperación Venta de Activos | | | | | | | 2000,00 |
| (+) Amortización Activo Diferido | | | 560,00 | 560,00 | 560,00 | 560,00 | 560,00 |
| (-) Pago de Capital | | | 7557,69 | 7557,69 | 7557,69 | 7557,69 | 7557,69 |
| TOTAL INVERSIÓN | | 89563,75 | | | | | |
| FLUJO NETO DE CAJA | | | 15571,53 | 22941,18 | 32794,08 | 41684,79 | 58992,23 |

(*) Se realizará la venta de la maquinaria a precio de mercado; más no del terreno o edificio ya que ganan plusvalía

Elaborado por: La Autora.

5.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.5.1. Costo de Oportunidad

CUADRO N° 5.32
COSTO DE OPORTUNIDAD

| RUBROS | Estructura | % de Composición | Tasa de Rendimiento | Valor Ponderado |
|------------------------|-----------------|------------------|---------------------|-----------------|
| Inversión Financiada | 27924,44 | 31,18% | 11,00% | 3,43% |
| Inversión Propia | 61647,31 | 68,82% | 5,00% | 3,44% |
| Total Inversión | 89571,75 | 100,00% | | 6,87% |

5.5.2. Tasa de Descuento

Siendo la inflación anual promedio del 5.41%, se estableció la tasa de descuento de la siguiente manera:

Tasa de Descuento (T.M.A.R.)

T.M.A.R. = (1+KP) (1+Inf.) -1

T.M.A.R. = (1+0,0687) (1+0,0541) -1

T.M.A.R. = 0,12652 12,65

Interpretación: El 12,65 % constituye la tasa que ofrecería el mercado financiero.

5.5.3. Valor Actual Neto (VAN) o (VPN)

El Valor Actual neto o Valor Presente Neto, se lo calculó tomando en cuenta el costo de oportunidad 12,65 y aplicando la siguiente fórmula:

$$VAN = - I_0 + \frac{\sum F.E}{(1+r)^n}$$

De donde:

VAN = Valor Actual Neto

I₀= Inversión Inicial (Capital Inicial o propio)

∑ F.E = Sumatoria del Flujo de Efectivo

r = Tasa Mínima de Rendimiento

n = Horizonte de la inversión

$$VAN = \frac{\text{Flujo Año 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Flujo Año 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Flujo Año 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Flujo Año 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{Flujo Año 5}}{(1+i)^5} - \text{Inversión}$$

| Años | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|---------------------|----------|------------|------------|------------|------------|------------------|
| FLUJOS NETOS | 15571,53 | 22941,18 | 32794,08 | 41684,79 | 58992.23 | |
| T. DE REDESC. | 1,12650 | 1,26900225 | 1,42953103 | 1,61036671 | 1,81407810 | |
| F.N.A. | 13822,93 | 18078,13 | 22940,45 | 25885,28 | 32519,13 | 113245,90 |

$$VAN = \$113245,90 - 89563,75$$

$$VAN = \$ 23682,15$$

Análisis: Este resultado implica que siendo el valor del flujo de efectivos actualizados a un costo de oportunidad del 12,65% mayor a la inversión inicial programada, el proyecto genera un valor actual neto positivo, lo cual determina que el proyecto es factible de realizarlo.

5.5.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para calcular el TIR se utilizó dos tasas calculadas en base del siguiente procedimiento:

Tasa superior del 25 %

Tasa inferior del 20,865% TIR

En base a estas tasas se aplicó el siguiente cuadro:

CUADRO N° 5.33
VAN CON TASA INFERIOR

| Años | Flujos Netos | TIR (%20,865) | Flujos Netos Actualizados |
|-------------|---------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| 0 | -89563,75 | | |
| 1 | 15571,53 | 1,20865 | 12883,41 |
| 2 | 22941,18 | 1,46083 | 15704,16 |
| 3 | 32794,08 | 1,76564 | 18573,50 |
| 4 | 41684,79 | 2,13404 | 19533,29 |
| 5 | 58992,23 | 2,57931 | 22871,36 |
| ΣFNA | | | 89565,72 |

CUADRO N° 5.34
VAN CON TASA SUPERIOR

| AÑOS | FLUJOS NETOS | TASA SUPERIOR (25%) | FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS |
|-------------|-------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| 0 | -89563,75 | | |
| 1 | 15571,53 | 1,250 | 12457,22 |
| 2 | 22941,18 | 1,56250 | 14682,36 |
| 3 | 32794,08 | 1,9531250 | 16790,57 |
| 4 | 41684,79 | 2,44140625 | 17074,09 |
| 5 | 58992,23 | 3,05175781 | 19330,57 |
| ΣFNA | | | 80334,81 |

INTERPOLACIÓN

| | |
|-------------------|----------|
| Tasa Inferior | 20,865 |
| Tasa Superior | 25 |
| VAN Tasa Inferior | 1,97 |
| VAN Tasa Superior | -9228,94 |

TIR = 20,87 %

Análisis: La Tasa Interna de Retorno es de 20,87%, siendo superior a la Tasa Mínima Aceptable de rendimiento el proyecto se considera factible, debido a que ésta tasa es mayor que la tasa de descuento del 12,65 %.

5.5.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

También denominado el PRI (periodo de recuperación de la inversión), se estableció para qué tiempo se logrará recuperar lo invertido, el cual fue obtenido de la siguiente manera:

| AÑO | Flujo de Efectivo Actualizado | Flujos Netos Acumulados | periodo |
|-----|-------------------------------|-------------------------|---------|
| 0 | -89563,75 | | |
| 1 | 13822,93 | | |
| 2 | 18078,13 | 31901,05 | |
| 3 | 22940,45 | 54841,50 | |
| 4 | 25885,28 | 80726,78 | 4 |
| 5 | 32519,13 | 113245,90 | |

113245,90

CÀLCULO TIEMPO DE RECUPERACION DE LA INVERSION:

| | | |
|-------------------|----------|--------|
| Suma flujos netos | 113246 | 4 Años |
| Inversión | 89563,75 | |

Análisis: El proyecto en cuanto a su inversión se estima que se recuperará en 4.3 años, estableciéndose un tiempo largo en el cual se recuperará todo lo invertido y que el resto de tiempo se lo establecerá como una reinversión o ampliación de la pequeña empresa "DECOIDEAS".

5.5.6. Relación Beneficio-Costo o Índice de Deseabilidad

La relación beneficio/costo o llamado también índice de deseabilidad del proyecto sirve para juzgar como retorna los ingresos en relación a los egresos, para éste cálculo se utilizan los ingresos y gastos del flujo de efectivo.

- Sumatoria flujo de efectivo: 113.245,90
- Inversión Inicial: 89.563,75

$$\begin{aligned}
 & \text{n} \\
 & \Sigma \\
 \text{I.D} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{F.E.D (+)}}{\sum_{i=1}^n \text{F.E.D (-)}} = \frac{113.245,90}{89.563,75} = \underline{1,26}
 \end{aligned}$$

Costo Beneficio = $\frac{\sum \text{FNE Actualizados}}{\text{Inversión}}$

| | |
|----------------------------|-------------|
| Costo - Beneficio = | 113245,90 |
| | 89563,75 |
| C/B | 1,26 |

Análisis: Mediante este indicador, se establece que el índice de deseabilidad es de 1.26 dólares; es decir, que el proyecto es viable desde este punto de vista, con un retorno de 0,26 por cada dólar invertido.

5.5.7. Punto de Equilibrio

Para la estructura del punto de equilibrio, se aplicó la siguiente información de los costos fijos y variables del primer año proyectado de la siguiente manera:

CUADRO N° 5.34

INGRESOS, COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

| AÑOS RUBROS | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | | | | | |
| Ventas | 217473 | 241755 | 268748 | 298754 | 332112 |
| COSTOS FIJOS | | | | | |
| Gastos Administrativos | 18912 | 21790 | 23849 | 26121 | 28627 |
| Gastos de Venta | 6386 | 7225 | 7814 | 8466 | 9187 |
| Gasto Financiero | 3073 | 2579 | 2032 | 1424 | 749 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 28370 | 31594 | 33695 | 36011 | 38564 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | |
| MPD | 128333 | 135276 | 142594 | 150308 | 158440 |
| MOD | 13541 | 15946 | 17636 | 19505 | 21573 |
| GGF | 17931 | 18901 | 19923 | 21001 | 22138 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 159805 | 170123 | 180153 | 190815 | 202151 |

| PUNTO DE EQUILIBRIO | |
|----------------------------------|---------------|
| Descripción | Valor |
| Ventas | 217473 |
| Costos Fijos | 28370 |
| Costos Variables | 159805 |
| Punto de Equilibrio (\$) | 106987 |
| Precio de Venta Promedio | 74 |
| Punto de Equilibrio unid. | 1440 |
| Unidades de producción diaria | 4 |

Se lograría obtener el punto de equilibrio en unidades a los 12 meses de funcionamiento de pequeña empresa

Análisis: El punto de equilibrio indica que la pequeña empresa debe vender 1440 unidades para comenzar a recuperar los activos fijos y costos variables. Al precio promedio de cada mueble de \$ 74, en dólares el punto de equilibrio resulta ser \$ 106987. Una producción mínima diaria de cuatro muebles.

5.7 RESUMEN DE EVALUADORES FINANCIEROS

El propósito de realizar el resumen de indicadores de evaluación financiera es para tener una perspectiva general de las condiciones de factibilidad del proyecto.

CUADRO N° 5.35
RESUMEN DE EVALUADORES FINANCIEROS

| RESUMEN DE INDICADORES | | |
|---------------------------------|----------------|-------------------|
| Indicador | Detalle | CONCLUSIÓN |
| VAN | 23682 | Viable |
| TIR | 20,87 | Rentable |
| COSTO-BENEFICIO | 1,26 | Viable |
| PUNTO DE EQUILIBRIO DÓLARES | 106987 | Viable |
| PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES | 1440 | Viable |
| PUNTO DE EQUILIBRIO U.PROD.DIA. | 4 | Viable |
| PERÍODO DE RECUPERACIÓN | 4,3 | Viable |

Fuente: Estudio Financiero.

Elaboración: La Autora.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL

6.1. LA PEQUEÑA EMPRESA

“DECOIDEAS” será una pequeña empresa. Según su actividad es una empresa industrial que se dedicará a la producción maderera, especializada en la producción y comercialización de muebles de madera para niños/as, basado en estándares de calidad que garanticen un producto confiable, satisfaciendo de esta forma las necesidades del cliente, el cual se sienta confiado de estar adquiriendo un producto de alta calidad y con lo que se garantiza su demanda

6.1.1. Nombre o Razón Social

La nueva unidad productiva tendrá como razón social:

DECOIDEAS



ARTE Y DECORACIÓN

6.1.2. Titularidad o propiedad de la Empresa

“DECOIDEAS” será una Empresa de Responsabilidad Limitada, en la cual los socios estarán encargados de la toma de decisiones y responsables por las obligaciones que se contraiga, tanto en asuntos legales como económico-financieros; y responderán hasta por el monto de sus acciones.

6.1.3. Tipo de empresa

“DECOIDEAS” será una Empresa de Responsabilidad Limitada la misma que tendrá la finalidad de la fabricación y comercialización de muebles para niños/as ubicada en la Ciudad de Cayambe.

- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

6.1.4. Capital de la empresa

El capital de la compañía será de 14440,96 estará formado por las aportaciones de los socios que se detallan a continuación:

| NOMBRE | EDAD | NACIONALIDAD | Estado Civil | % DE PARTICIPACION | APORTACIONES |
|----------------|---------|--------------|--------------|--------------------|-----------------|
| Diana Cevallos | 27 años | Ecuatoriana | Soltera | 20% | 2888,192 |
| Danilo Aguilar | 57 años | Ecuatoriano | Casado | 20% | 2888,192 |
| Silvia Aguilar | 27 años | Ecuatoriana | Casada | 60% | 8664,576 |
| TOTAL APORTES | | | | | 14440,96 |

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un

plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

6.1.5. Creación de la Compañía

La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el mismo que dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

- Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
- La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
- El objeto social, debidamente concretado;
- La duración de la compañía;
- El domicilio de la compañía;
- El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
- La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
- La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
- La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir-la; y,
- Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

6.2. ELEMENTOS ESTRATÉGICOS

6.2.1. Misión

“DECOIDEAS” es una pequeña empresa productora y comercializadora de muebles de madera para niños y niñas, en base a niveles de alta calidad y diseños exclusivos de sus productos, logrando competitividad para poder satisfacer las necesidades de los clientes, procurando un alto rendimiento que permita el crecimiento económico de la organización y por ende contribuir al desarrollo socio-económico del Cantón Cayambe.

6.2.2. Visión

En cinco años “DECOIDEAS”, llegará a ser una empresa líder en la producción y comercialización de muebles de madera para niños/as, ofreciendo un producto de la más alta calidad a través del mejoramiento continuo, la innovación en los procesos y la preservación del medio ambiente, con ética y responsabilidad, buscando siempre que el cliente este satisfecho con el producto.

6.2.3. Políticas

- La compañía estará comprometida con el desarrollo de la Ciudad para convertirse en un ente de mejora y crecimiento de los habitantes.
- Proporcionar un clima laboral apto para el desempeño profesional de cada uno de los trabajadores de la pequeña empresa, fomentando la participación en equipo.
- Cumplir y reconocer las horas laboradas por sus trabajadores, ya sean las establecidas en la planificación como las horas extras que puedan presentarse.

- Reconocer una remuneración adecuada.
- Pagar los impuestos y demás gravámenes establecidos en la Ley.
- Velar por la seguridad, física y social de los empleados.
- Velar por el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa.
- Desarrollar las actividades de producción y comercialización bajo estrictas normas de calidad establecidas por el jefe de producción, para así garantizar un producto de alta calidad.

6.2.4. Objetivos

- Brindar a nuestros clientes un producto de calidad.
- Establecer un precio acorde al segmento al cual está dirigido este proyecto, que permita ser más competitivo en el mercado.
- Elaborar un plan de marketing que permita posicionarnos en la mente del consumidor como una pequeña empresa que oferta mobiliario de alta calidad.
- Promover el mejoramiento continuo en todas las actividades a realizarse, con la finalidad de ofrecer un producto que satisfaga plenamente las necesidades del cliente.
- Mejorar la calidad de vida de quienes participan directamente con la empresa fomentando valores que motiven por medio de incentivos y de este modo operar con seriedad, calidad, garantía, cumpliendo con todos los compromisos comerciales adquiridos.

- Alcanzar una importante participación del mercado, mediante el establecimiento de estrategias competitivas que permitan realizar una administración eficaz y eficiente.

6.2.5. Principios y Valores

6.2.5.1. Principios

- **La responsabilidad:** Será uno de los principios más importantes de la empresa, ya que mediante esta se cumplirá la puntualidad en la producción, entrega de pedidos y pago de cuentas.
- **Mejoramiento continuo:** Tanto en procesos como en el producto a fin de que vaya acorde con la actualidad según las necesidades y exigencias del mercado.
- **Una buena atención al cliente:** En todas sus interrogantes, crear una alternativa ágil para la solución de problemas o quejas, permitirá obtener una buena relación con los clientes.
- **Eficiencia en las actividades:** A desarrollarse en todas las áreas de la empresa, mediante un trabajo conjunto y con buena comunicación a fin de obtener un trabajo y producto de calidad.
- **Cuidar la imagen de la empresa:** Con un buen desempeño de labores, cumplimiento de obligaciones, respetando políticas y valores, con transparencia en el desarrollo de las mismas.

6.2.5.2. Valores

Entre los valores corporativos de la pequeña empresa “DECOIDEAS” se puede citar a los siguientes:

- **Honestidad.** - Honestidad en las negociaciones con clientes y proveedores de materias primas e insumos.
- **Responsabilidad.-** Asumir las consecuencias de las decisiones tomadas, responsabilidad en los despachos a los clientes, entregando a tiempo un producto de calidad
- **Equidad.-** Al interior de la empresa se fomentará la equidad como base para una relación armoniosa entre todos y se considera indispensable la cooperación para sacar adelante todos los procesos operativos.
- **Transparencia.-** Implica asumir y nunca evadir responsabilidades y llamar las cosas por su nombre; es ponerse en evidencia ante sí mismo y ante los demás con sus propios actos, es ser éticos y congruentes con los principios de vida y de realidad.
- **Ética:** Los trabajadores deberán trabajar con eficiencia, con un trato respetuoso para sus compañeros como para los clientes, desempeñando sus funciones con rectitud y disciplina.
- **Cooperación:** Es importante la ayuda y compañerismo dentro de la empresa que permitirá la obtención de buenos resultados y la solución de problemas de manera más ágil al trabajar en conjunto.
- **Calidad:** En el desempeño administrativo, organizacional y de producción ya que esto se reflejará en el producto y en la satisfacción del cliente.

6.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El tipo de autoridad que ejecutará “DECOIDEAS” es la delegación de autoridad vertical (de arriba hacia abajo), donde las órdenes serán estrictamente emitidas por la Junta General de Socios hasta llegar a los niveles jerárquicos medios y posteriormente a los inferiores.

6.3.1. Niveles Jerárquico

La estructura orgánica presenta los siguientes niveles jerárquicos:

- Nivel Directivo.
- Nivel Ejecutivo.
- Nivel Auxiliar
- Nivel Operativo.

Nivel Directivo: En este nivel estará representado por la Junta General de Socios, que son la máxima autoridad y su principal función es la toma de decisiones que guiarán el presente y futuro de la pequeña empresa.

Nivel Ejecutivo: Estará comprendido por el Gerente, el cuales trabajarán conjuntamente coordinando las actividades a realizar, para alcanzar los objetivos planteados.

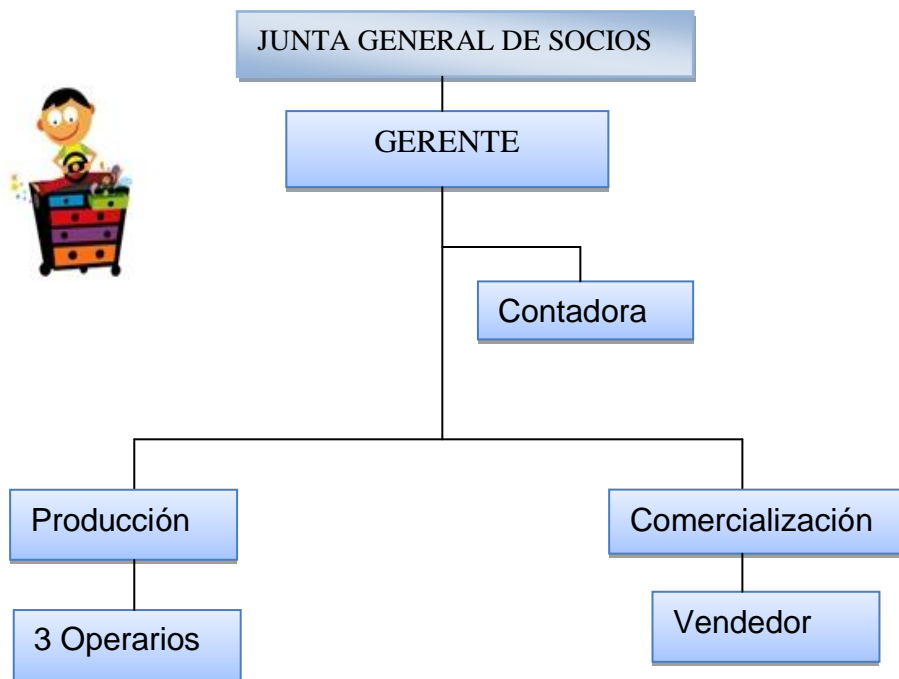
Nivel Auxiliar: Estará integrado por el contador el cual llevará un registro de todos los movimientos contables que realice la empresa.

Nivel Operativo: Estará conformado por el departamento técnico el cual es el responsable de la producción y las actividades acordes a este, garantizando la calidad de los productos.

6.3.2. Organigrama Estructural

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“DECOIDEAS”




6.4. ESTRUCTURA FUNCIONAL

Este manual describe las funciones que debe realizar cada una de las personas que trabajarán dentro de la pequeña empresa, con la finalidad de llevar a cabo la consecución de los objetivos y metas.

6.4.1. Descripción de Funciones


6.4.1.1. Nivel Directivo

➤ Junta General de Socios

| <p>“DECOIDEAS”</p>  <p style="text-align: right;">MANUAL DE FUNCIONES “DECOIDEAS”</p> | | |
|---|---|---|
| Funciones | Perfil | Requisitos |
| <ul style="list-style-type: none"> • Designar y remover gerente • Designar el consejo de vigilancia • Aprobar las cuentas y los balances que presenten el gerente; • Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades; • Resolver acerca de la amortización de las partes sociales • Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios; • Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social • Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía; • Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía; • Acordar la exclusión del socio | <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad emocional • Ética basada en valores • Liderazgo • Trabajo a presión • Habilidad para interrelacionarse con las personas | <ul style="list-style-type: none"> • Líder • Experiencia gerencial. • Capacidad financiera, estratégica y tecnológica • Conocimiento de las prácticas de RRHH: Políticas de ingresos, evaluación del desarrollo, planes de carrera. |


6.4.1.2. Nivel Ejecutivo

➤ Gerente

| <p style="text-align: center;">“DECOIDEAS”</p>  <p style="text-align: right;">MANUAL DE FUNCIONES “DECOIDEAS”</p> | | |
|--|---|---|
| Funciones | Perfil | Requisitos |
| <ul style="list-style-type: none"> • Facultad de decidir y tomar decisiones. • Presentar planes de la empresa en sus diferentes áreas. • Distribución y buen manejo de los recursos de la pequeña empresa. • Llevar las estadísticas de crecimiento de la producción y comercialización. • Organizar y mantener toda la información contable al día • Revisa las conciliaciones bancarias. • Aprobar o desaprobar Balances presentados por el contador. • Organiza la contabilización de gastos. • Revisión que todos los pagos estén realizados a tiempo | <ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Contabilidad y Carreras afines • Edad comprendida entre 24 y 35 años • Conocimiento en el área tributaria • Basta experiencia en Word, Excel etc. • Dispuesto a trabajar tiempo completo | <ul style="list-style-type: none"> • Líder • Experiencia gerencial. • Capacidad financiera, estratégica y tecnológica • Conocimiento de las prácticas de RRHH: Políticas de ingresos, evaluación del desarrollo, planes de carrera. |

6.4.1.3. Nivel Auxiliar o de Apoyo

➤ Secretario - Contador

| “DECOIDEAS” | | |
|--|---|--|
|  | | MANUAL DE FUNCIONES “DECOIDEAS” |
| Funciones | Perfil | Requisitos |
| <ul style="list-style-type: none">• Clasificar, registrar y analizar la información financiera.• Preparar y presentar informes sobre la situación financiera.• Llevar la contabilidad en base a los registros contables.• Preparar y certificar los estados financieros.• Asesorar a los asociados en materia crediticia.• Manejo correctivo del efectivo.• Hacer declaraciones SRI, Municipios y otros.• Realizar los roles de pago.• Tramites del IESS• Elaborar Oficios y llevar sus registros en el archivo.• Llevar lista telefónica, direcciones, correos de los clientes.• Llevar un inventario actualizado de suministros de oficina.• Elaborar correspondencia• Realizar actas de reuniones de la empres | <ul style="list-style-type: none">• Estabilidad emocional• Trabajo a presión• Honradez y disciplina.• Adecuado desempeño de las tareas.• Trabajo discreto y ordenado. | <ul style="list-style-type: none">• Estudios Superiores en Contabilidad• Experiencia en el manejo contable.• Conocimientos de secretariado.• Conocimientos Tributarios. |


6.4.1.4. Nivel Operativo- Comercialización

➤ Vendedores

| “DECOIDEAS” | | |
|--|---|---|
|  | | |
| MANUAL DE FUNCIONES “DECOIDEAS” | | |
| Funciones | Perfil | Requisitos |
| <ul style="list-style-type: none">• Realizar la preventa del producto para su respectiva facturación.• Realizar los cobros respectivos.• Revisar y verificar los pedidos.• Llevar toda la información generado durante el despacho y entrega al contador.• Elaborar plan de ventas.• Presentar listado de clientes actuales y nuevos. | <ul style="list-style-type: none">• Habilidad para anticipar problemas, detectar irregularidades y generar soluciones.• Facilidad de relacionamiento, comunicación y trabajo en equipo.• Espíritu crítico y creador• Personalidad atrayente y cortés | <ul style="list-style-type: none">• Bachiller• Experiencia: Tres años mínimos en ventas• Especialización: Tener adiestramiento en ventas, Relaciones Humanas. |

6.4.1.5. Producción

➤ Operarios

| “DECOIDEAS” | | |
|---|--|--|
|  | | |
| MANUAL DE FUNCIONES “DECOIDEAS” | | |
| Funciones | Perfil | Requisitos |
| <ul style="list-style-type: none">• Construir y reparar muebles de madera, aglomerados o materiales similares.• Operar máquinas, equipos y herramientas, en la ejecución de las diversas operaciones que demanda la construcción del mueble, puertas, ventanas, escaleras y revestimientos.• Ejecutar el acabado del producto con procedimientos y técnicas de pintado, lacado y otros.• Seleccionar y preparar los materiales.• Ejecutar el ensamblado, montaje y fijación de las construcciones de madera.• Ejecutar el mantenimiento preventivo de máquinas y equipos de producción.• Capacidad para resolver problemas técnicos | <ul style="list-style-type: none">• Capacidad para adaptarse a los cambios• Facilidad de interrelación personal• Con visión global del negocio de la empresa• Carácter y personalidad• Trabajo en equipo Compartimiento de conocimientos | <ul style="list-style-type: none">• Conocimiento básico de carpintería.• Buena actitud• Experiencia laboral• Cursos de capacitación |

6.5. REQUISITOS PARA SU FUNCIONAMIENTO

6.5.1. Obtención del RUC

Los requisitos indispensables para obtener el RUC, son los siguientes:

- Original y copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del certificado de votación
- Fotocopia de un documento que certifique la dirección del local donde desarrollará su actividad económica: recibo de luz, agua, teléfono.

6.5.2. Obtención de la Patente Municipal

El permiso municipal es obligatorio para el ejercicio de una actividad económica.

Los requisitos son los siguientes:

- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del certificado de votación.
- Copia de Planilla de Servicios Básicos actualizada.
- Nombre completo del dueño de casa donde funciona la actividad económica.

6.5.3. Trámites para el IESS

A continuación se presentan los requisitos que debe cumplir el empleador para la afiliación pertinente al Instituto de Seguridad Social.

6.5.3.1. Requisitos empleador

- Copia del RUC

- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del certificado de votación.
- Copia de Planilla de Servicios Básicos actualizada.

Una vez que el patrono haya abierto el historial laboral de su actividad económica en el IESS, es obligación del mismo afiliar a sus trabajadores desde el primer día que empiezan a desempeñar las funciones laborales a ellos encomendadas.

6.5.3.2. Requisitos de afiliación para trabajadores

- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del certificado de votación
- Algún tipo de documento donde se identifique dirección, teléfono del trabajador

Estos requisitos son indispensables para que la actividad económica funcione sin ningún impedimento y según lo que dispone la ley.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Presentación

Los impactos representan las implicaciones que va a tener la instalación y funcionamiento del proyecto de la pequeña empresa; estas podrían ser positivas o negativas.

Los impactos a ser analizados son: socio-económico, comercial, empresarial, educativo-cultural y ambiental, los mismos que serán considerados tomando en cuenta indicadores relacionados a cada aspecto, los cuales se los ubicará dentro de la matriz de impactos.

7.2. Matriz de impactos

La matriz de impactos permite determinar en qué posición se encuentran los indicadores de los respectivos impactos, para lo cual se ha utilizado la siguiente metodología: para cada área o ámbito a ser analizado se utiliza una matriz de impactos, en el cual, el eje horizontal estará representando los niveles de impacto.

| Cualidades | Nivelación |
|--------------------|-------------------|
| Alto | 3(+,-) |
| Medio | 2(+,-) |
| Bajo | 1(+,-) |
| Indiferente | 0 |

Mientras que en el eje vertical se ubicarán una serie de indicadores trascendentales y relevantes, los cuales permiten realizar análisis. Una vez asignado los niveles de impacto a cada indicador, se realiza la sumatoria de los valores asignados.

Para determinar el nivel de impacto de cada área, se divide la sumatoria para el número de indicadores. A continuación bajo cada matriz de impactos se realiza el análisis o argumentos del por qué se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador de la matriz.

7.3. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.3.1 Impacto Socio-económico

| Nivel de impacto Indicadores | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
|---|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| Calidad de vida | | | | | | x | |
| Generación de empleo | | | | | | | x |
| Beneficios al consumidor | | | | | | x | |
| Empleo formal e informal | | | | | | x | |
| Total | | | | | | 6 | 3 |

Elaborado por: La Autora

Resumen: 9 puntos; promedio: $9/4=2.25$

De la matriz anterior se desprende que el impacto socioeconómico está en un rango positivo alto, por cuanto el beneficio social que brindará el nuevo proyecto permitirá mejorar de alguna manera la calidad de vida de los habitantes, a través de la generación de empleo e ingresos económicos.

- **Calidad de vida**

Se refiere al impacto social que generará la creación de la pequeña empresa, se verá reflejada en el producto de calidad que se brinde al consumidor, además se mejorará indirectamente a los negocios que están relacionados con la fabricación de muebles de madera, con los cuales se realizarán alianzas estratégicas para comercializar los productos.

- **Generación de empleo**

Mediante la creación de esta pequeña empresa se demandará mano de obra en distas áreas, llegándose a establecer fuentes de empleo a las personas de la ciudad; trabajo que permitirá obtener mejores ingresos que servirán para solventar necesidades principales de cada familia.

- **Beneficios al consumidor**

Mediante la selección y capacitación del personal de la pequeña empresa se logrará mayor eficiencia en la ejecución de las actividades, por ende el cliente estará satisfecho por el servicio y por producto que se entregue.

- **Empleo formal e informal**

La pequeña empresa beneficiará con nuevas fuentes de trabajo de manera formal a las personas que integran la fábrica y, de manera informal a las familias de la ciudad que se dedican a la fabricación de muebles.

7.3.2 Impacto comercial

| Nivel de impacto | | | | | | | |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|
| Indicadores | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Imagen | | | | | X | | |
| Atención y servicio al cliente | | | | | | | X |
| Nuevos productos | | | | | X | | |
| Precios | | | | X | | | |
| Segmentación | | | | | X | | |
| Puntos de venta | | | | | | X | |
| Total | | | | 0 | 3 | 2 | 3 |

Elaborado por: La Autora

Resumen: 8 puntos; promedio: $8/6=1.33$

- **Imagen**

Cambiando la imagen que tienen los almacenes, talleres y locales de centros comerciales de la ciudad de Cayambe; se ha tomado la iniciativa de cambiar estos aspectos, logrando que el cliente sienta seguridad en el producto que adquiere.

- **Atención y servicio al cliente**

La calidad de la atención al cliente es una importante ventaja competitiva que le permitirá diferenciarse de los productos mobiliarios existentes en la ciudad, y además le facilitará mantenerse en el mercado, crecer y obtener rentabilidad. Esta ventaja atrae a los clientes y crea la confianza suficiente para que vuelvan a solicitar un nuevo pedido.

- **Precios**

El precio estará relacionado directamente con la calidad del producto y el servicio brindado al cliente, por lo que él se sentirá bien y gustoso en pagar.

- **Puntos de venta.**

Al tener conocimiento del área tanto en producción y mercado, será necesario buscar puntos de venta en donde se permita dar a conocer el producto con las condiciones que la empresa necesita para la satisfacción plena de sus clientes. Logrando así posicionamiento en el mercado.

7.3.3 Impacto Empresarial

| Nivel de impacto | | | | | | | |
|------------------------------|----|----|----|---|---|---|---|
| Indicadores | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Liderazgo | | | | | | | x |
| Creatividad | | | | | | x | |
| Capacidad de negociación | | | | | | x | |
| Toma de decisiones | | | | | x | | |
| Aversión | | | | | x | | |
| Emprendimiento | | | | | x | | |
| Niveles y calidad de gestión | | | | | | x | |
| Total | | | | | 3 | 6 | 3 |

Elaborado por: La Autora

Resumen: 12 puntos; promedio: $12/7=1.71$

- **Liderazgo**

Al ser reconocida la pequeña empresa por brindar producto y servicios de calidad, estará en la posibilidad de liderar el mercado con relación a empresas, microempresas, asociaciones, etc. que ofrecen muebles de madera.

- **Creatividad**

Mediante la creación de la pequeña empresa nace en la personas la idea de hacer trabajo en base a las actividades diarias que realizan en sus hogares, generando confianza en invertir sus pocos ahorros en algo que le traerá mejores porvenires a sus vidas.

- **Capacidad de negociación**

Al ser reconocida la pequeña empresa por el producto y servicio prestado estará en la posibilidad de ser solicitada para negociar con otras empresas y aliados que quieran invertir en esta. Mediante buenas negociaciones la abrirá nuevos mercado y tendera a expandirse.

- **Aversión**

Al tener identificado el mercado al cual va dirigido el producto que ofrece la empresa disminuye el temor a invertir, pues se tiene garantizado la acogida del a nueva organización.

- **Emprendimiento**

Todos los integrantes de la pequeña empresa deben estar constantemente informados de las condiciones del mercado para realizar las gestiones necesarias para continuar en el mercado, es decir buscar el mejoramiento continuo para satisfacer las necesidades del cliente y lograr fidelidad.

- **Niveles y calidad de gestión.**

Hay que capacitar al personal para que desempeñen mejor sus funciones, así como también brindar reconocimiento a los trabajadores que contribuyan en el engrandecimiento de la organización, fomentando el trabajo en equipo y mejorando las relaciones interpersonales; obteniendo así un buen clima laboral.

7.3.4 Impacto Ecológico

| Indicadores | Nivel de impacto | | | | | | |
|--|------------------|----|----|---|---|---|---|
| | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Manejo de desechos | | | | | x | | |
| Contaminación de olor | | | | | x | | |
| Reciclaje de productos secundarios | | | | | | x | |
| Manejo de productos para la comercialización | | | | | | x | |
| Aguas malas | | | x | | | | |
| Total | | | -1 | | 2 | 4 | |

Elaborado por: La Autora

Resumen: 5 puntos; promedio: $5/5=1$

- **Manejo de Desechos**

La pequeña empresa deberá establecer un sistema de manejo de desechos (restos de madera) que se generan durante la fabricación de los muebles.

- **Contaminación de Olor**

Hay que realizar una limpieza permanente de la fábrica para evitar el acumulación de los desechos y a la vez mal estar en la ciudadanía.

- **Reciclaje de Productos Secundarios**

Dentro del área de producción se generará el aserrín, siendo para la pequeña empresa un subproducto, el cual será vendido a las personas que se dedican a la crianza de animales.

- **Manejo de productos para la comercialización**

El almacenamiento de los muebles se lo hará de manera ecológica, sin afectar al ecosistema, ya que se brindará productos con las especificaciones necesarias, dando fiel cumplimiento a la confiabilidad que el consumidor debe tener al adquirir este producto.

- **Aguas malas.**

Hay que diseñar un buen programa conjuntamente con las autoridades a respectivas para el tratamiento de las aguas negras que se generan en la Fábrica.

7.3.5 Impacto Educativo-cultural

| Nivel de impacto | | | | | | | |
|--------------------------------|----|----|----|---|---|----------|----------|
| Indicadores | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Generación de conocimientos | | | | | | x | |
| Aplicación de conocimientos | | | | | | | x |
| Desarrollo de la investigación | | | | | | | x |
| Tradiciones | | | | | | x | |
| Total | | | | | | 6 | 6 |

Elaborado por: La Autora

Resumen: 12 puntos; promedio: $12/5 = 2.4$

- **Generación de conocimientos**

Quien trabaje en la pequeña empresa, tendrá la oportunidad de desarrollarse no solo a nivel personal, sino también adquirirá conocimientos que le permitirán ampliar su campo profesional, tanto en aquellos aspirantes, como en los que tengan experiencia en la pequeña empresa.

- **Aplicación de conocimientos**

La realización del presente proyecto amerita aplicar los conocimientos adquiridos en nuestros procesos de formación académica; de igual forma para quienes laboren dentro de la empresa, deberán capacitarse constantemente y adquirir nuevos conocimientos que mejoren su desempeño laboral.

- **Desarrollo de la investigación**

El desarrollo del proyecto exige una investigación de calidad, para de esta manera obtener datos reales o similares que nos permitan ver como se encuentra la fabricación de este tipo de mobiliario y así comprobar la factibilidad del proyecto.

- **Tradiciones**

Los sectores consumidores poseen su identidad propia, sus costumbres y tradiciones, para lo cual tiene que penetrarse analizando la identidad misma del área de influencia del proyecto.

7.4. Evaluación-resumen de Impactos

| Impacto | Promedio |
|---------------------|-----------------|
| Socioeconómico | 2.25 |
| Comercial | 1.33 |
| Empresarial | 1.71 |
| Ecológico | 1 |
| Educativo- Cultural | 2.4 |
| Total | 8.69 |
| Promedio final. | 1.74 |

A nivel general el impacto que generara el proyecto es bajo el cual está determinado por todas y cada uno de los indicadores analizados anteriormente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de haber realizado la investigación para la formulación del “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”; se puede afirmar que, se han alcanzado los objetivos propuestos, a través del desarrollo de todas las fases del proceso investigativo que se cumplan un proyecto económico- productivo.

A continuación se exponen los principales logros y hallazgos alcanzados, de acuerdo a los objetivos específicos determinados para la presente investigación. Se trata de las conclusiones principales por cada uno de los capítulos desarrollados:

CONCLUSIONES:

- Del diagnóstica técnico situacional efectuado se logró determinar que en la ciudad de Cayambe, provincia de Pichincha existen las condiciones de mercado suficientes como para plantear la creación de una pequeña empresa de fabricación de muebles de madera para niños(as). Luego de analizar el comportamiento de los posibles consumidores del producto a ofrecer, el nuevo emprendimiento tiene una buena acogida por parte de familias y directores y centros educativos de la localidad, ya que requieren de un producto que presente mejores diseños, calidad y que accedan con facilidad, satisfaciendo las más altas expectativas de estos clientes.
- Las bases teóricas-científicas proporcionaron la información suficiente para los diversos elementos conceptuales del tema investigado; lo que permitió sustentar científicamente cada una de las fases del proyecto diseñado, a través de consultas bibliográficas, de internet y aportes personales que conceptualizan varios aspectos importantes.

- El desarrollo del estudio de mercado determino un porcentaje considerable de demanda potencial insatisfecha de muebles de madera para niños(as), que pueden ser captada por la nueva microempresa. Este estudio, además, proporciono valiosa información realizada con la demanda, oferta, precios y formas de comercialización del producto.
- En el estudio técnico, se localizo el lugar para el funcionamiento de la nueva empresa, que tomando en cuenta la propiedad del terreno disponible para el proyecto, estará ubicada en la ciudad de Cayambe, parroquia San Pedro, Barrio sur, Calle Argentina entre Rocafuerte y Terán. Además se determino aspectos como el tamaño o capacidad productiva, infraestructura y equipamiento, presupuesto técnico e inversiones requeridas para la ejecución del mismo.
- Del estudio Económico financiero realizado, se puede afirmar, con evidencias basadas en lo índices de evaluación financiera, que el proyecto es factible, rentable y viable. La empresa se iniciara con una inversión de \$89.564; el valor actual neto es de \$207.647; la tasa de retorno del proyecto resulto de 20,86%, el indicador costo-beneficio es de 1,26, lo cual nos permite recuperar la inversión en el mediano plazo, lo que, garantiza la ejecución de la nueva unidad productiva.
- La estructura orgánica y funcional esta diseñada de tal manera que facilitara el desempeño y normal desenvolvimiento de las actividades administrativas, financieras y de ventas de la pequeña empresa. Se definió su misión, visión, funciones y responsabilidades de cada integrante o empleado de la nueva organización productiva.
- La ejecución de la nueva unidad productiva generara impactos en un nivel positivo en lo social, económico, comercial, empresarial, educativo-cultural y ambiental. Sin duda alguna el presente proyecto es de beneficio para los futuros propietarios, empleados y consumidores, puesto que mejoraran su calidad y condiciones de vida

RECOMENDACIONES:

La presente propuesta proyecta rentabilidad; por lo que, se recomienda invertir en el presente proyecto, decisión que se respalda en las estimaciones financieras y demás estudios realizados.

Para su correcta ejecución del proyecto, se recomienda tomar en cuenta lo siguiente:

- La nueva unidad productiva debe trabajar para enfrentar adecuadamente a la competencia y contrarrestar riesgos productivos y financieros, aprovechando su fortaleza y oportunidades de la mejor manera.
- Los directivos de la pequeña empresa deben estar permanentemente actualizados en los avances tecnológicos y del diseño de muebles, con el fin de fabricar productos de calidad, diseños exclusivos y que logren satisfacer las expectativas del consumidor; es decir, sustentar científicamente la administración y operatividad productiva durante la vida útil del proyecto.
- Para satisfacer a la demanda es necesario, brindar un producto de calidad, con buena presentación, diseños especiales y exclusivos para darse a conocer y lograr posicionarse en el mercado se deberá mantener una actitud versátil, apegada a los gustos y preferencias de los consumidores, además de realizar publicidad en los diferentes medios de comunicación. Además, es necesario mantener un sistema de información actualizada de clientes, proveedores, competencia y otras variables de mercado, de tal forma que se pueda reaccionar oportunamente ante variaciones de mercado.
- El diseño de la planta productiva se debe adecuar correctamente con el fin de que las actividades sean desempeñadas con normalidad y a gusto de los artesanos trabajadores. El lugar donde se pretende implementar el proyecto se caracteriza por ser una zona netamente comercial, esto debido a sus características de cercanía a las fuentes de los factores productivos y de los posibles consumidores.

- El Proyecto debe ejecutarse inmediatamente con toda seguridad, ya que, obtendrá beneficios económicos en corto tiempo y brindara empleo a varias personas. Se deberá establecer una adecuada gestión administrativa y económica, tal como se plantea en el presente documento, lo cual permitirá lograr un correcto control de costos y gastos así como el adecuado uso de los ingresos económicos de la empresa a implantarse.
- Para evitar problemas administrativos en el desarrollo de las actividades se debe aplicar todos los parámetros de organización y funcionamiento establecido bajo responsabilidades, de esta forma se llegara a cumplir los objetivos.
- Se deberá mantener los niveles positivos de impactos y en caso de que exista variaciones se deberá tratar de mitigarlos y solucionar los inconvenientes.

BIBLIOGRAFÍA:

- ✓ **INEC.** Censo de Población y Vivienda. Año 2010
- ✓ **MUNICIPIO DE CAYAMBE.** Catastro de Instituciones Educativas.
Año 2011
- ✓ **MUNICIPIO DE CAYAMBE.** Patentes de actividades productivas
(talleres de muebles de madera). Año 2011
- ✓ **RINCÓN, C.; LASSO, G. y PARRADO, A. Año 2009.**
- ✓ **JÁCOME, Walter, Año 2005.**
- ✓ **BACA, Gabriel, Año 2006.**
- ✓ **ARBOLEDA, Germán, Año 2001.**
- ✓ **CHILQUINGA, Manuel, Año 2007.**
- ✓ **ZAPATA, Pedro, Año 2008.**
- ✓ **BRAVO, Mercedes 2007**
- ✓ **SARMIENTO, Rubén, Año 2005**
- ✓ **PADILLA, Marcial, Año 2006**
- ✓ **TRUJILLO, Gonzalo, Año 2003.**

LINCOGRAFÍA

- ✓ www.wikipedia.org(2010)
- ✓ www.promonegocios.net(2008)
- ✓ www.promonegocios.net(2008)
- ✓ www.microemprendedor.com(2010)
- ✓ www.tallamadera.com (2008)
- ✓ www.maderaymuebles.es (2007)
- ✓ www.monografias.com(2008)
- ✓ www.definicion.org
- ✓ www.buenastareas.com (2009)
- ✓ www.inversiones-financieras.org(2008)

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PEQUEÑA
EMPRESA DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA
CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE CAYAMBE

Objetivo: La presente encuesta está dirigida a padres de familia, con el fin de determinar gustos, preferencias y la demanda de muebles para niños.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- Marque una sola “X” en el paréntesis según corresponda su respuesta.
- En las preguntas abiertas en las que se les pide su opinión conteste utilizando solo el espacio asignado.
- La información proporcionada en esta encuesta será utilizada exclusivamente para realizar el trabajo de grado solicitado por la Universidad.
- A continuación sírvase contestar con la mayor sinceridad el siguiente cuestionario.

I. DATOS INFORMATIVOS:

1. ¿Cuál es el factor más importante para usted al momento de adquirir muebles para los niños?

- El diseño
- Calidad de materiales
- Precio
- Otro.Cuál?

2. ¿Qué tipo de muebles para niños usted prefiere comprar?

- Camas
- Cunas
- Cómodas
- Sillas
- Pupitres
- Escritorios

- Mesas
- Otro. Cuál?

3. ¿Le gustaría adquirir muebles de calidad y diseños exclusivos para niños?

- Muy de acuerdo
- Poco de acuerdo
- Nada de acuerdo
- No contesta

4. Compraría Usted muebles de todo tipo y diseño, fabricados por una pequeña empresa especializada en muebles para niños?

- Si
- No

II. DATOS TÉCNICOS

- Edad:
- Nivel educativo:
- Género:
- Actividad u ocupación

Observaciones:

.....

- *Encuestador(a)* :
- *Fecha*:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PEQUEÑA
EMPRESA DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA
CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DIRECTORES DE ESCUELAS,
CENTROS INFANTILES Y JARDINES DE INFANTES DE LA CIUDAD
DE CAYAMBE**

Objetivo: La presente encuesta está dirigida a los directores de escuelas, centros infantiles y jardines de infantes de la ciudad de Cayambe con el fin de determinar gustos, preferencias y la demanda de muebles para niños.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- Marque una sola "X" en el paréntesis según corresponda su respuesta.
- En las preguntas abiertas en las que se les pide su opinión conteste utilizando solo el espacio asignado.
- La información proporcionada en esta encuesta será utilizada exclusivamente para realizar el trabajo de grado solicitado por la Universidad.
- A continuación sírvase contestar con la mayor sinceridad el siguiente cuestionario.

I DATOS INFORMATIVOS:

1. ¿Cuándo fue la última vez que adquirió muebles para sus niños?

.....

2. ¿Cuál es el factor más importante para usted al momento de adquirir muebles para los niños?

- El diseño
- Calidad de materiales
- Precio
- Otro. Cuál?

3. ¿Con que frecuencia adquiere usted muebles para sus niños?

- Trimestralmente
- Semestralmente
- Cada Año
- Cada dos años

4. ¿Qué tipo de muebles para niños usted prefiere comprar?

- Sillas
- Pupitres
- Escritorios
- Mesas
- Otro. Cuál?

5. ¿Le gustaría adquirir muebles de calidad y diseños exclusivos para niños?

- Muy de acuerdo
- Poco de acuerdo
- Nada de acuerdo
- No contesta

6. **Compraría Usted muebles de todo tipo y diseño, fabricados por una pequeña empresa especializada en muebles para niños?**

- Si
- No

II DATOS TÉCNICOS

Comunidad a la que pertenece:

- Edad:
- Nivel educativo:
- Género:
- Actividad u ocupación

Observaciones:

.....
.....
.....

- Encuestador(a) :
- Fecha:.....



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE MADERA

Objetivo: La presente encuesta está dirigida a propietarios de talleres y artesanos dedicados a elaborar muebles de madera en la ciudad de Cayambe.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- Marque una sola "X" en el paréntesis según corresponda su respuesta.
- En las preguntas abiertas en las que se les pide su opinión conteste utilizando solo el espacio asignado.
- La información proporcionada en esta encuesta será utilizada exclusivamente para realizar el trabajo de grado solicitado por la Universidad.
- A continuación sírvase contestar con la mayor sinceridad el siguiente cuestionario.

I DATOS INFORMATIVOS

1. ¿Desde hace qué tiempo se dedica a este negocio o actividad?

.....

2. ¿Qué tipo de muebles se producen en su taller?

- Muebles en General
- Muebles para Niños
- Muebles para ancianos
- Otros . Cuáles?:

.....

3. ¿Quiénes o hacia dónde destina su producción de muebles?

- Almacenes
- Mercado
- Ferias
- Locales Pequeños

4. De entre muebles para niños, cuáles son los más preferidos por los consumidores?

- Sillas
- Pupitres
- Escritorios
- Mesas
- Otro. Cuál?

5. ¿Ha pensado en fabricar y vender muebles de madera exclusivamente para niños/as?

- SI
- NO

¿Por que?

.....

6. Nos puede dar datos aproximados sobre producción y precios de los muebles para niños?

| Tipo mueble | Nº muebles al mes | Precio promedio |
|-------------|-------------------|-----------------|
| Sillas | | |
| Pupitres | | |
| Escritorios | | |
| Mesas | | |
| | | |

7. ¿Sus productos los vende?

- A Intermediarios
- Consumidos Final

II DATOS TÉCNICOS

- Edad:
- Nivel de instrucción:
- Género:

Observaciones:

.....

Encuestador(a):

Fecha:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PEQUEÑA
EMPRESA DE MUEBLES DE MADERA PARA NIÑOS/AS EN LA
CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE
MADERA DE LA CIUDAD DE CAYAMBE**

Objetivo: La presente entrevista está dirigida a los productores de muebles de madera, con el fin de determinar la cantidad de muebles que se están fabricando en la ciudad, para determinar oferta y la demanda de muebles para niños.

- A continuación sírvase contestar con la mayor sinceridad el siguiente cuestionario.

I. DATOS INFORMATIVOS:

1. ¿Cuántas personas laboran actualmente en su taller?

.....

2. ¿Que cantidad de muebles fabrica semanalmente en su taller?

CAMAS.....
CUNAS.....
COMODAS

SILLAS.....
PUPITRES.....
ESCRITORIOS

MESAS.....
MUEBLES DE COCINA.....
JUEGOS DE COMEDOR.....
CLOSETS.....
ARMARIOS.....
LIBREROS.....
PERCHEROS.....

Entrevistador.....

Fecha

PROYECCIÓN POR MÉTODO PARABÓLICO

$$y = aX + b X^2 ; Y = f (x)$$

Y = Producción u oferta de muebles

x = Tiempo (años)

$$1) \quad Y = aX + bX^2$$

$$bX^2$$

$$2) \quad YX = aX^2 + bX^3$$

$$bX^3$$

$$A = E10/F10$$

$$83,18285714$$

$$B = C10/F10$$

$$38,87142857$$

| Años | Producción u Oferta | | | | |
|--------|---------------------|----------|-------------|----------------|----------------|
| Tiempo | Y | x | Y . X | x ² | X ³ |
| 2005 | 645,6 | -5 | -3228 | 25 | -125 |
| 2006 | 847,8 | -3 | -2543,4 | 9 | -27 |
| 2007 | 1104,5 | -1 | -1104,5 | 1 | -1 |
| 2008 | 1211,6 | 1 | 1211,6 | 1 | 1 |
| 2009 | 840,6 | 3 | 2521,8 | 9 | 27 |
| 2010 | 1172,7 | 5 | 5863,5 | 25 | 125 |
| Σ | 5822,8 | 0 | 2721 | 70 | 0 |

$$Y = 83,183 X + 38,87 X^2$$

PROYECCIÓN

| Años | x | X ² | Oferta | r |
|------|----|----------------|----------|---------------|
| 2011 | 7 | 49 | 2487 | |
| 2012 | 9 | 81 | 3897 | 0,567053788 |
| 2013 | 11 | 121 | 5618 | 0,441652719 |
| 2014 | 13 | 169 | 7651 | 0,361699888 |
| 2015 | 15 | 225 | 9994 | 0,306270206 |
| 2016 | 17 | 289 | 12648 | 0,265577993 |
| 2017 | 19 | 361 | 15613 | 0,234433899 |
| | | | | 0,362781416 |
| | | | PROMEDIO | 36,28% |