



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

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

### **CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

#### **TRABAJO DE GRADO**

##### **TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES,  
CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE,  
EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA CPA**

**AUTORA: ESTEFANY LUCIA RECALDE SILVA**

**DIRECTOR: DR. FAUSTO LIMA SOTO**

Ibarra, 2017

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado tiene como finalidad crear una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, en donde se plantea ofrecer a la ciudadanía de Ibarra nuevos diseños en acabados en los muebles para amoblar oficinas. Para el respectivo estudio se ha empleado diversas técnicas de investigación que han permitido establecer los posibles aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que al momento de ejecutar el proyecto se puedan presentar, para tal motivo se establecen estrategias que permitan un manejo adecuado del proyecto. En el estudio de mercado se utiliza instrumentos de investigación para conocer la preferencia del consumidor sobre el producto a ofrecer, de igual manera se conoce la oferta existente en el mercado sobre muebles, tomando en cuenta que en si hay un mercado al cual ofrecer los productos que la empresa va a producir tomando en cuenta la preferencia del cliente y la rapidez de entrega del producto, en lo referente al precio se establece en base a los costos de producción, en el que se aplica un porcentaje de utilidad, se emplea los mecanismos de comercialización del producto y los medios publicitarios. En el estudio técnico se da a conocer la ubicación del proyecto y el valor de la inversión, para poner en marcha la empresa con todo lo necesario. El estudio financiero se determina la viabilidad financiera del proyecto en cual se establece un VAN y una TIR las cuales son indicadores que nos ayudaran a ver más rápido la rentabilidad y viabilidad de la empresa. En la propuesta organizacional se establece el direccionamiento de la empresa, la respectiva estructura organizacional, las funciones de cada área y la respectiva base filosófica. Y para finalizar se plantea la valorización respectiva de los impactos considerando valores positivos que permiten conocer la viabilidad del proyecto.

## SUMMARY

This degree work aims to create a producer and marketer of furniture with material tempered glass and stainless steel in the city of Ibarra Imbabura province, where it arises offer citizens of Ibarra new designs in finishes on furniture to furnish offices. For the respective study has used various research techniques that have established potential allies, opponents, opportunities and risks when executing the project may arise, for this reason strategies to proper management of the project are established. In the study of market research tools used to meet consumer preference for the product to deliver, just as the existing supply in the market for furniture is known, taking into account that if there is a market to offer products the company will produce taking into account customer preference and speed product delivery, as regards the price is set based on costs of production, in which a profit percentage is applied, the mechanisms used product marketing and advertising. The technical study is given to the location of the project and the value of the investment, to launch the company with everything you need. The financial study the financial viability of the project in which a NPV and IRR which are indicators that help us to see faster profitability and viability of the company is established is determined. In the organizational proposal addressing the company, the respective organizational structure, functions of each area and the respective philosophical basis it is established. And finally the respective valuation of the impacts considering positive values that provide insight into the viability of the project arises.

**AUTORÍA**

Yo, ESTEFANY LUCIA RECALDE SILVA, portadora de la cédula de ciudadanía N°.1004492185, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi auditoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES, CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA” que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

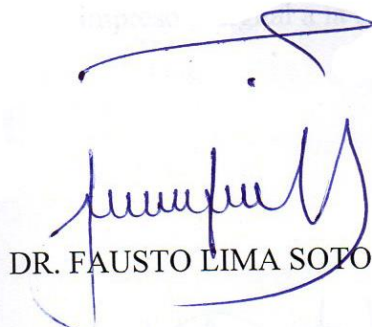
A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Estefany Recalde", is written over a horizontal dotted line.

Recalde Silva Estefany Lucia

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad del Director del Trabajo de grado presentado por la egresada Srta. ESTEFANY LUCIA RECALDE SILVA, para optar por el Título de Ingeniera Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES, CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”**. Considero que el trabajo presentado reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los xx días del mes de febrero del 2016.




DR. FAUSTO LIMA SOTO

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

## CESIÓN DE DERECHOS A LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Recalde Silva Estefany Lucia con cédula de identidad No. 100449218-5; manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES, CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En condición de autor me reservo los derechos 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: .....

Nombre: Recalde Silva Estefany Lucia

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**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 forma digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

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

<b>DATOS CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1004492185
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Recalde Silva Estefany Lucia
<b>DIRECCIÓN:</b>	Cantón Ibarra- Imbabura
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:sasuke.tef@gmail.com">sasuke.tef@gmail.com</a>
<b>TELÉFONO FIJO</b>	06 954745
<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0996694737
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES, CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
<b>AUTORA</b>	Recalde Silva Estefany Lucia
<b>FECHA:</b>	Solo para trabajo de grado 2
<b>PROGRAMA:</b>	Pregrado - Posgrado



<b>TÍTULO POR EL QUE OPTAMOS:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR / DIRECTOR</b>	Dr. Fausto Lima Soto

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo Recalde Silva Estefany Lucia, con cédula de identidad N°. 100449218-5, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión en concordancia con la Ley de Educación Superior artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

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

LA AUTORA:

Firma.....  


Nombre: Recalde Silva Estefany Lucia

C.I. 100449218-5

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **DEDICATORIA**

Dedico esta investigación a toda mi familia, en especial a mis Padres; Edmundo Recalde y Ana Lucia Silva por su apoyo en todo momento de mi carrera.

A mi hija Sofía Yaselga, quien es el motor de mi vida y que por ella es todo este esfuerzo y logro que me motiva a ser mejor y a superarme diariamente.

A mi abuelito Segundo Silva por estar ahí cuando más lo necesitaba dándome su apoyo incondicional.

A SOFIA YASELGA RECALDE dedico entera y amorosamente este trabajo y los resultados obtenidos.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a dios por permitirme llegar a esta etapa muy valiosa de mi vida y ser el que ha estado en mis momentos más lindos y de igual manera difíciles de esta carrera.

A mi familia por estar junto conmigo motivándome a sobresalir ante cualquier obstáculo, en especial a mi hija por quien es todo y me brindó su apoyo y su sonrisa para seguir luchando por este sueño.

A la Universidad Técnica del Norte, y en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por abrir sus puertas y darme la oportunidad de prepararme para llegar a ser una profesional de calidad.

A todos los Ingenieros, que supieron compartir sus conocimientos y experiencias para ponerlas en práctica en la vida laboral.

**ESTEFANY RECALDE**

## ÍNDICE GENERAL

TEMA	PÁG
RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR .....	v
CESIÓN DE DERECHOS A LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
3. CONSTANCIAS..... <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS .....	xvii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xix
PRESENTACIÓN.....	xxi
JUSTIFICACIÓN .....	xxiii
OBJETIVOS .....	xxvii
OBJETIVO GENERAL.....	xxvii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xxvii
CAPÍTULO I.....	29
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	29
1.1 Antecedentes .....	29
1.2. Objetivos del diagnóstico.....	30
1.2.1. Objetivo general.....	30
1.2.2. Objetivos específicos .....	30
1.3. Variables diagnósticas.....	31
1.3.1. Demanda .....	31
1.3.2. Oferta.....	31

1.3.3 Comercialización.....	31
1.3.4. Producto .....	31
1.4. Indicadores que defienden las variables.....	31
1.4.1. Demanda .....	31
1.4.2. Oferta.....	31
1.4.3. Comercialización.....	31
1.4.4. Producto .....	32
1.5. Matriz de relación diagnóstica .....	33
1.6. Mecánica Operativa .....	34
1.6.1. Identificación de la población .....	34
1.6.2. Calculo de la muestra .....	34
1.6.3. Diseño de instrumentos de investigación .....	35
1.7. Evaluación de la información.....	36
1.8. Determinación de ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos. ...	47
1.8.1. Aliados .....	47
1.8.2. Oponentes.....	48
1.8.3. Oportunidades .....	48
1.8.4. Riesgos .....	48
1.9. Cruces estratégicos.....	49
1.10. Determinación de la oportunidad de la inversión .....	50
CAPÍTULO II .....	51
2. MARCO TEÓRICO.....	51
2.1 Empresa.....	51
2.1.1. Funciones de una empresa .....	51
2.1.2. Sector de la actividad .....	52
2.1.3. Tipos de empresas .....	52
2.1.4. Estudio de factibilidad.....	54
2.2. Mueble.....	55
2.2.1. Definición.....	55
2.2.2. Tipos de muebles.....	55
2.2.3. Muebles de oficina .....	58
2.3. Estudio de mercado .....	61
2.3.1. Mercado meta.....	61
2.3.2. Producto .....	61

2.3.3. Oferta.....	62
2.3.4. Demanda .....	62
2.3.5. Precio.....	63
2.3.6. Comercialización.....	63
2.3.7. Publicidad y promoción .....	63
2.4. Estudio técnico .....	63
2.4.1. Tamaño del proyecto.....	63
2.4.2. Localización del proyecto .....	64
2.4.3. Ingeniería del proyecto.....	64
2.5. Estudio financiero .....	66
2.5.1. Ingresos .....	66
2.5.2. Egresos .....	67
2.5.3. Balance general .....	68
2.5.4. Estado de pérdidas y ganancias .....	69
2.5.5. Flujo de caja .....	69
2.5.6. Evaluación financiera.....	69
2.6. Estructura organizacional.....	70
2.6.1. Misión .....	71
2.6.2. Visión .....	71
2.6.3. Organigrama estructural.....	72
2.6.4. Organigrama funcional.....	72
2.7. Impactos .....	72
2.7.1. Económico.....	72
2.7.2. Social.....	72
2.7.3. Ambiental.....	73
CAPÍTULO III.....	74
3. ESTUDIO DE MERCADO .....	74
3.1. Objetivo del estudio de mercado.....	74
3.1.1. Objetivo general .....	74
3.1.2. Objetivo específicos .....	74
3.2. Variables e indicadores .....	74
3.2.1. Variables .....	74
3.2.2. Indicadores .....	75
3.3. Identificación de la población y cálculo de la muestra .....	76

3.3.1. Identificación de la población .....	76
3.3.2. Cálculo de la muestra .....	76
3.4. Descripción del producto .....	77
3.5. Análisis de la demanda.....	79
3.6. Análisis de la oferta.....	83
3.7. Análisis y determinación de precios .....	88
3.8. Marketing mix .....	91
CAPÍTULO IV .....	95
4. ESTUDIO TÉCNICO .....	95
4.1. Localización del proyecto .....	95
4.1.1. Macro localización .....	95
4.1.2. Micro localización.....	96
4.2. Factores determinantes .....	97
4.2.1 Medios de transporte y vías de acceso .....	97
4.2.2 Fuentes de abastecimiento de materia prima .....	97
4.2.3. Disponibilidad de servicios .....	98
4.2.4. Disponibilidad y costos de la mano de obra.....	98
4.2.5. Determinación de la micro localización.....	98
4.2.6. Selección de lugares .....	98
4.2.7. Ingeniería del proyecto.....	99
4.2.8. Infraestructura física.....	99
4.3. Inversión fija .....	102
4.3.1. Procesos productivos.....	102
4.3.2. Maquinaria y equipo .....	108
4.3.3 Inversiones .....	119
4.3.4. Talento humano.....	123
4.3.5. Capital de trabajo .....	126
CAPÍTULO V .....	132
5. ESTUDIO FINANCIERO .....	132
5.1. Presupuesto de ingresos .....	132
5.1.1. Presupuesto de producción.....	133
5.1.2. Presupuesto de precios .....	133
5.2. Presupuesto de egresos.....	134
5.2.1. Materia prima directa .....	134



5.2.2. Mano de obra directa.....	136
5.2.3. Costos indirectos de fabricación. ....	138
5.2.4. Costos de producción .....	140
5.3. Estado de resultados proyectados.....	145
5.4. Flujo de caja proyectado .....	147
5.4.1. Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio. ....	149
5.5 Evaluación financiera.....	150
5.5.1. Tasa interna de retorno.....	150
5.5.2. Valor Actual Neto .....	152
5.5.3. Relación Costo-Beneficio (R B/C).....	154
5.5.4. Periodo de recuperación. ....	154
5.6. Resumen de la evaluación financiera.....	156
5.7. Conclusiones del estudio financiero.....	156
CAPÍTULO VI.....	157
6. ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA .....	157
6.1. Denominación de la empresa .....	157
6.1.1. Nombre de la empresa.....	157
6.1.2. Logotipo .....	157
6.2. Conformación jurídica .....	158
6.2.1. Permiso Sanitario .....	158
6.2.2. Certificados de Salud .....	159
6.2.3. Patente Municipal.....	159
6.2.4. Registro Único de Contribuyentes (RUC) .....	160
6.2.5. Permiso del Cuerpo de Bomberos.....	160
6.3. Plan estratégico .....	161
6.3.1. Misión .....	161
6.3.2. Visión .....	161
6.3.3. Objetivos organizacionales .....	161
6.3.4. Políticas organizacionales .....	162
6.3.5. Valores empresariales .....	163
6.4. Estructura orgánica.....	164
6.5. Estructura funcional .....	164
6.5.1. Nivel directivo.....	164
CAPÍTULO VII .....	169

7. IMPACTOS.....	169
7.1. Análisis de impactos .....	169
7.2. Impacto social .....	170
7.2.1 Relación con la comunidad .....	170
7.2.2 Empoderamiento .....	170
7.2.3 Calidad de vida.....	171
7.2.4 Trabajo en equipo.....	171
7.3. Impacto económico .....	172
7.3.1 Fuentes de Empleo .....	172
7.3.2 Rentabilidad .....	172
7.3.3 Inversión.....	172
7.3.4 Impuesto a la renta .....	172
7.4. Impacto ambiental .....	174
7.4.1 Contaminación Ambiental .....	174
7.4.2 Ruido .....	174
7.4.3 Reciclaje de materias primas.....	174
7.4.4 Residuos Solidos .....	174
7.5. Resumen de impactos.....	176
CONCLUSIONES .....	177
RECOMENDACIONES .....	179
BIBLIOGRAFÍA.....	180
LINKOGRAFÍA .....	182
ANEXOS.....	183
ANEXOS N°1 .....	184
ANEXO N°2 .....	188
ANEXO N° 3 .....	189
ANEXO N° 4 .....	190
ANEXO N° 5 .....	192

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Matriz de relación diagnóstica .....	33
2. Empresas dedicadas a la producción y comercialización .....	37
3. Equipar una oficina .....	38
4. Preferencia del material .....	39
5. Cuánto invierte en la compra de muebles .....	40
6. Donde compra los muebles de oficina .....	42
7. Adquirir muebles .....	43
8. Servicio que brindan los almacenes, distribuidores .....	44
9. Implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles.....	45
10. Cruce estratégico.....	49
11. Proyección de la demanda .....	82
12. Competencia .....	85
13. Proyección de la demanda .....	87
14. Demanda potencial a satisfacer.....	88
15. Edificación .....	102
16. Descripción de la maquinaria.....	113
17. Herramientas de trabajo .....	116
18. Listado de Muebles y enseres de la Oficina.....	119
19. Presupuesto de Maquinaria .....	120
20. Presupuesto de Herramientas de Trabajo.....	121
21. Presupuesto de Muebles y Enseres .....	122
22. Inversión inicial en gastos de instalación.....	122
23. Resumen de la inversión fija.....	123
24. Presupuesto de Gastos de Constitución de la empresa. ....	123
25. Requerimiento de personal Administrativo .....	124
26. Requerimiento de personal de ventas .....	125
27. Requerimiento de personal de Producción .....	126
28. Capital de trabajo .....	127
29. Resumen de la inversión .....	127
30. Financiamiento.....	128
31. Proyección demanda .....	133
32. Proyección de producción.....	133

33. Proyección de precios .....	134
34. Presupuesto de ventas .....	134
35. Costos de materia prima directa mensual .....	135
36. Proyección de costos de materia prima directa.....	136
37. Proyección mano de obra directa .....	137
38. Proyecciones de los costos de la mano de obra directa .....	137
39. Proyección salario básico unificado.....	138
40. Proyección de costos indirectos de fabricación mensual .....	139
41. Proyección de los costos indirectos de fabricación.....	140
42. Resumen de producción y costos de producción .....	141
43. Resumen de costos de fabricación por unidad producida.....	141
44. Resumen de costos de fabricación mensual.....	142
45. Resumen de costos de fabricación anual .....	142
46. Proyección de los costos de ventas .....	143
47. Estado de situación financiera .....	143
48. Proyección de gastos administrativos del proyecto .....	144
49. Estado de resultados proyectado .....	146
50. Flujo de caja proyectado .....	148
51. Determinación del WACC .....	150
52. Cálculo de la TIR .....	152
53. Cálculo del valor actual neto.....	153
54. Calculo de la relación beneficio / costo .....	154
55. Periodo de recuperación.....	155
56. Resumen de la evaluación financiera.....	156
57. Gerente General .....	165
58. Jefe de Producción .....	166
59. Jefe de Ventas .....	167
60. Operario .....	168
61. Matriz de impactos.....	169
62. Impacto social .....	171
63. Impacto económico.....	173
64. Impacto ambiental.....	175
65. Resumen impactos .....	176

## ÍNDICE DE FIGURAS

1. Empresas dedicadas a la producción y comercialización .....	37
2. Equipar una oficina .....	38
3. Preferencia del material .....	39
4. Cuánto invierte en la compra de muebles .....	41
5. Donde compra los muebles de oficina .....	42
6. Adquirir muebles .....	43
7. Servicio que brindan los almacenes, distribuidores .....	44
8. Implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles.....	45
9. Escritorios de oficina .....	78
10. Divisiones de oficina.....	79
11. Estaciones de trabajo.....	79
12. Marketing mix.....	91
13. Producto .....	92
14. Mapa macro localización .....	96
15. Mapa de micro localización .....	97
16. Infraestructura física .....	100
17. Flujo grama de procesos de fabricación de muebles de oficina.....	107
18. Suelda autógena .....	108
19. Prensadora hidráulica.....	108
20. Cepilladora eléctrica .....	109
21. Pulidora eléctrica .....	109
22. Sierra eléctrica para acero .....	110
23. Taladro eléctrico .....	110
24. Tronzadora de metal .....	111
25. Cortadora eléctrica .....	111
26. Dobladora de tubo.....	112
27. Torneadora .....	112
28. Juegos de desarmadores.....	113
29. Juego de lijas.....	114
30. Juegos de brocas .....	114
31. Juegos de dados.....	115
32. Escuadras .....	115

33. Guantes de seguridad .....	116
34. Cascos de seguridad industrial.....	117
35. Gafas de seguridad industrial.....	117
36. Overoles industriales.....	118
37. Protector de nariz .....	118
38. Logotipo .....	157
39. Estructura orgánica .....	164



## PRESENTACIÓN

En el presente proyecto se considera múltiples temas que son esenciales para la investigación y desarrollo del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable.

En el proyecto se realizará un diagnóstico situacional, el cual se lo hará para conocer la situación actual en la que se encuentra el entorno de estudio, a través de la aplicación de instrumentos de investigación se logrará determinar posibles oportunidades y riesgos, estableciendo estrategias que permitan un buen manejo de la situaciones que se pueden presentar el momento de la ejecución del proyecto.

Se desarrolló el marco teórico, para tener un fundamento de los conceptos técnicos que van a ser tomados en cuenta en la investigación. Todo lo consultado va a ser referente al tema de estudio; la investigación que se realizará será a través de fuentes bibliográficas, revistas, internet y otros.

El estudio de mercado tiene como propósito estimar la cantidad de productos que los ciudadanos estarían dispuestos a obtener a un determinado precio, siendo esta una de las fases para determinar la viabilidad del proyecto. Además en este estudio se considera los aspectos: demanda, oferta, precio, comercialización, y propaganda.

El estudio técnico es la guía en la cual se determinará la macro y micro localización de la empresa, detallando el lugar en donde se pretende elaborar el proyecto. Se dará a conocer la forma y tamaño de la infraestructura en la que se instalará el proyecto. En esta parte se describe los insumos, materiales, herramientas y el talento humano que serán principales en el proceso productivo de la empresa.

Para un inversionista es sustancial conocer la rentabilidad que generará el proyecto por lo que se hace el estudio financiero utilizando métodos matemáticos cuyos resultados nos ayudarán, a conocer la factibilidad del proyecto.

Se realizará la estructura organizacional de la empresa tiene la misión, visión y valores corporativos en el cual la empresa contará también con estrategias, objetivos y metas, para alcanzar la visión que se han propuesto en el inicio de las actividades a desempeñarse.

En el análisis de los impactos del proyecto se detallará y analizará los impactos que la empresa al ser puesta en marcha puede generar, considerando cada uno de los factores que permitan medir la incidencia de los mismos sobre el entorno. Los mismos que pueden ser sociales, económicos y ambientales.

El proyecto termina con sus respectivas conclusiones y recomendaciones y con la determinación de la factibilidad de la elaboración de estos muebles de oficina, tal como se evidencia en el capítulo financiero que hay un nivel de rentabilidad aceptable, y además nuestros productos tendrán un agrado en la ciudad de Ibarra.

## JUSTIFICACIÓN

El proyecto de la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura es significativo porque permitirá generar mayores ingresos económicos a los pequeños empresarios, dejando de ser subempleados para convertirse en dueño de su propia empresa y se capaz de generar fuentes de trabajo.

### **Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas**

(Buen Vivir Plan Nacional, 2013): Manifiesta en su página que;

En contraste con esa concepción, y en función de los principios del Buen Vivir, el artículo 33 de la Constitución de la República establece que el trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo, en sus diferentes formas, es fundamental para el desarrollo saludable de una economía, es fuente de realización personal y es una condición necesaria para la consecución de una vida plena. El reconocimiento del trabajo como un derecho, al más alto nivel de la legislación nacional, da cuenta de una histórica lucha sobre la cual se han sustentado organizaciones sociales y procesos de transformación política en el país y el mundo.

### **Políticas y lineamientos estratégicos**

(Buen Vivir Plan Nacional, 2013)

9.3. Profundizar el acceso a condiciones dignas para el trabajo, la reducción progresiva de la informalidad y garantizar el cumplimiento de los derechos laborales:

- a. Fortalecer la normativa y los mecanismos de control para garantizar condiciones dignas en el trabajo, estabilidad laboral de los trabajadores y las trabajadoras, así como el estricto cumplimiento de los derechos laborales sin ningún tipo de discriminación.

- b. Asegurar el pago de remuneraciones justas y dignas sin discriminación alguna que permitan garantizar la cobertura de las necesidades básicas del trabajador y su familia, y que busquen cerrar las brechas salariales existentes entre la población.
- c. Establecer mecanismos que aseguren entornos laborales accesibles y que ofrezcan condiciones saludables y seguras, que prevengan y minimicen los riesgos del trabajo.

9.5. Fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación articulados a las necesidades del sistema de trabajo y al aumento de la productividad laboral

- a. Fomentar la capacitación tanto de trabajadores y trabajadoras, como de personas en búsqueda de trabajo, con el objeto de mejorar su desempeño, productividad, empleabilidad, permanencia en el trabajo y su realización personal.
- b. Incluir en los programas de capacitación para el trabajo, instrumentos que permitan la recuperación, fortalecimiento y transferencia de conocimientos, tecnologías, buenas prácticas y saberes ancestrales, en la producción de bienes y servicios.

Asimismo permitirá favorecer al desarrollo socio económico de la ciudad porque será generador de comercio y por ende la ciudad tendrá mayores ingresos económicos, conjuntamente con las pequeñas empresas, se adoptará tácticas tales como herramientas de optimización, creando objetivos y metas ya sea a corto, mediano o largo plazo, permitiendo a las pequeñas empresas realizar las actividades, con un sistema de producción y comercialización, que les permitan un adecuado uso de los recursos que las empresas dispongan.

### **Objetivo 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva**

(Buen Vivir Plan Nacional, 2013): acota en su página que;

Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

### **Políticas y lineamientos estratégicos**

(Buen Vivir Plan Nacional, 2013)

#### 10.1. Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional

- a. Impulsar y fortalecer las industrias estratégicas claves y sus encadenamientos productivos, con énfasis en aquellas que resultan de la reestructuración de la matriz energética, de la gestión soberana de los sectores estratégicos y de las que dinamizan otros sectores de la economía en sus procesos productivos.
- b. Fortalecer el marco institucional y regulatorio que permita una gestión de calidad en los procesos productivos y garantice los derechos de consumidores y productores.

Ya que la ciudad de Ibarra se halla en vías de desarrollo, tiene la necesidad de encontrar nuevas formas de progreso, que ofrezcan la posibilidad de generar fuentes de trabajo y brindando productos de calidad a precios asequibles para la localidad generando satisfacción y agrado.

Los beneficiarios directos de esta investigación son los artesanos que hoy en día no han sido incluidos en la participación de utilidades por su trabajo y simplemente venden sus muebles a los grandes y medianos comerciante con un bajo precio de venta que en algunos casos cubre apenas sus costos de producción.

Los beneficiarios indirectos son los fabricantes de los materiales con los que se elaboran los muebles. En este grupo se encuentran productores de vidrio templado, acero inoxidable, madereros, y todos quienes producen y venden los materiales que se requieren para la elaboración de estos artículos: ferreterías, plásticos y transporte. En el orden administrativo se benefician profesionales, trabajadores operarios e inclusive el mismo Estado a través de la recaudación de impuestos.



## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, mediante el uso de técnicas y herramientas de investigación que permita determinar si el proyecto es factible.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional y contextual a través de la aplicación de técnicas de investigación que identifiquen el estado actual del sector productor y comercial de muebles.
- Fundamentar las bases teóricas del estudio de factibilidad mediante la recolección bibliográfica de autores especializados con el fin de sustentar los elementos que servirán de base para el buen desarrollo del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para identificar la oferta, demanda, producción comercialización y precios de los muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra, a través de la aplicación de herramientas de investigación como entrevistas y encuestas.
- Establecer un estudio técnico en el que se identifique la viabilidad e ingeniería del proyecto, mediante el análisis de flujogramas de procesos.
- Realizar un estudio financiero que determine la rentabilidad y viabilidad del proyecto, a través del análisis de costos administrativos y proyecciones financieras.
- Establecer la estructura organizacional mediante la determinación de la visión, misión y valores corporativos de la empresa productora y comercializadora de muebles con material

de vidrio templado y acero inoxidable que oriente el buen desarrollo de las actividades de la misma.

- Determinar los principales impactos que tendrá el proyecto en el ámbito social, económico y ambiental a través de la elaboración de matrices de doble entrada con la finalidad de potencializar los posibles efectos positivos y mitigar los negativos que pudiera generar con la ejecución del proyecto.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 Antecedentes**

La micro empresa es la principal generadora de empleos, en Latinoamérica, hay un estimado del alrededor de 60 millones de estas microempresas que brindan empleo por lo menos a 120 millones de personas.

Ecuador es un país conocido a nivel tanto nacional como internacional por la atractiva exclusividad de sus muebles y por supuesto la calidad y sus elaboraciones en los mejores materiales y acabados que van con la tendencia y gustos de sus clientes; la cultura artesanal se ve expresada en la importante industria de muebles, que promueve a la exportación.

La provincia de Imbabura es una de las más cotizadas en la elaboración de muebles, exclusivamente en el cantón de Ibarra, en la parroquia de San Antonio, ya que ahí se radican los artesanos productores de muebles de alta calidad, los cuales utilizan sus experiencias y habilidades, por la cual los muebles obtienen esos estupendos acabados.

Ibarra la ciudad a la que siempre se vuelve, capital imbabureña, fue fundada el 28 de septiembre de 1606 por el Capitán Cristóbal de Troya y Pinque. Se la conoce como la “ciudad blanca” por el asentamiento de las familias patriarcales que iniciaron la fusión étnica, se caracteriza por el clima templado seco, con una temperatura aproximada de 18°C.

En sectores Urbanos de la ciudad de Ibarra, encontramos talleres de elaboración de muebles, muy elementales e informales mismos que no cuentan con una infraestructura y herramientas

idóneas que les permitan un buen desenvolvimiento, de tal manera que aun teniendo el talento no ofrecen muebles de óptima calidad.

La ciudad de Ibarra se cuenta con grandes almacenes de muebles encargados de la comercialización de dichos productos. La mayoría de estos almacenes asignan un valor exagerado al valor real, con el único propósito de favorecerse sin dar el respectivo valor que se emplea en la manufactura del artesano, es por esta razón que el artesano se ve en la necesidad de entregar sus productos a precios bajos.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1. Objetivo general**

Realizar un diagnóstico situacional para conocer el entorno en donde se va a desarrollar el presente proyecto para la elaboración de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable para oficinas, ubicado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar las empresas que se encuentran realizando actividades económicas en la ciudad de Ibarra.
- Investigar el grado de aceptación que tiene los muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable para oficinas en la ciudad de Ibarra
- Investigar las formas de comercialización de los muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra.
- Analizar los aspectos de producción de muebles de vidrio y acero que existen en el mercado para la empresa.

### **1.3. Variables diagnósticas**

En el diagnóstico situacional que se va a tomar en cuenta al momento de realizar el texto de esta investigación, se utilizará como referencia algunas variables, las mismas que permitirá avanzar dicho diagnóstico de la mejor manera.

#### **1.3.1. Demanda**

#### **1.3.2. Oferta**

#### **1.3.3 Comercialización**

#### **1.3.4. Producto**

### **1.4. Indicadores que defienden las variables**

#### **1.4.1. Demanda**

- RUC
- Actividades económicas

#### **1.4.2. Oferta**

- Calidad de producto
- Gustos y preferencias
- Números de negocios

#### **1.4.3. Comercialización**

- Producto
- Plaza
- Precio

- Promoción

#### **1.4.4. Producto**

- Materia prima
- Proveedores
- Mano de obra



### 1.5. Matriz de relación diagnóstica

*Tabla 1*

*Matriz de relación diagnóstica*

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE
Determinar las empresas que se encuentran realizando actividades económicas en la ciudad de Ibarra.	DEMANDA	RUC Actividades económicas	Entrevista Observación directa	SRI Internet Expertos
Investigar el grado de aceptación que tienen los muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable para oficinas en la ciudad de Ibarra.	OFERTA	Calidad de producto Gustos y preferencias Números de negocios	Entrevista Encuestas Observación	Expertos Productores Internet.
Investigar las formas de comercialización de los muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra.	COMERCIALIZACIÓN	Producto Plaza Precio Promoción	Encuesta Entrevista Observación	Productores Expertos Internet
Analizar los aspectos de producción de muebles de vidrio y acero que existen en el mercado para la empresa.	PRODUCTO	Materia prima Proveedores Mano de obra	Datos históricos Observación Entrevistas	Expertos Internet

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## 1.6. Mecánica Operativa

### 1.6.1. Identificación de la población

Para el estudio del presente diagnóstico se ha considerado como universo a investigar a las empresas que están activas y registradas en el Sri, siendo un total de 2977, dato proporcionado por el SRI.

### 1.6.2. Calculo de la muestra

a) Calculo de la muestra

La fórmula para la determinación del tamaño es la siguiente:

**FORMULA:**

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

<b>DATOS:</b>	
N = Población o Universo	2977
d = Varian	0.25
z <sup>2</sup> = Nivel crítico de prueba	1.96
n = Tamaño del Maestro	340
E <sup>2</sup> = Error	5%

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

$$n = \frac{2977 (0.25) (1.96)^2}{(2977 -1) 0,05^2 + (0.25) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{2977 (0.25) (3.8416)}{(2976) 0,0025 + (0.25) (3.8416)}$$

$$n = \frac{2859.1108}{7.44+0.9604}$$

$$n = 340.354126 \text{ Personas}$$

$$n = 340 \text{ Personas}$$

### 1.6.3. Diseño de instrumentos de investigación

El presente diagnóstico se lo realizo en base a las diversas técnicas de investigación de campo. Siendo utilizadas las siguientes:

#### INFORMACIÓN PRIMARIA

La información primaria se crea específicamente para desarrollar una investigación, a través de observaciones, encuestas, entrevistas.

Como información primaria se aplicó las siguientes técnicas:

#### ENCUESTA

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la encuesta como técnica para recoger la información necesaria, la encuesta está dirigida a los locales comerciales de la ciudad de Ibarra, aplicando preguntas con respecto al grado de aceptación, comercialización del producto terminado, consiguiendo información que permita determinar con claridad aspectos importantes para la presenta investigación.

## ENTREVISTAS

La entrevista es una forma oral de comunicación interpersonal, que tiene como finalidad obtener información de la investigación que se está realizando.

Hacemos uso de ella para recolectar la información necesaria que será de utilidad para desarrollar el proyecto de factibilidad.

## OBSERVACIÓN DIRECTA

Con la utilización de este instrumento se pudo visitar directamente los lugares de estudio, para tener una clara noción sobre los factores productivos y aspectos económicos de la ciudad de Ibarra.

### **1.7. Evaluación de la información**

Para determinar nivel de producción de los muebles de oficina con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad Ibarra, se aplicó una encuesta a empresas estos fueron los siguientes resultados.

a) Análisis de los resultados de la encuesta

**1. ¿Usted conoce si en la ciudad de Ibarra, existen empresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable?**

**Tabla 2**

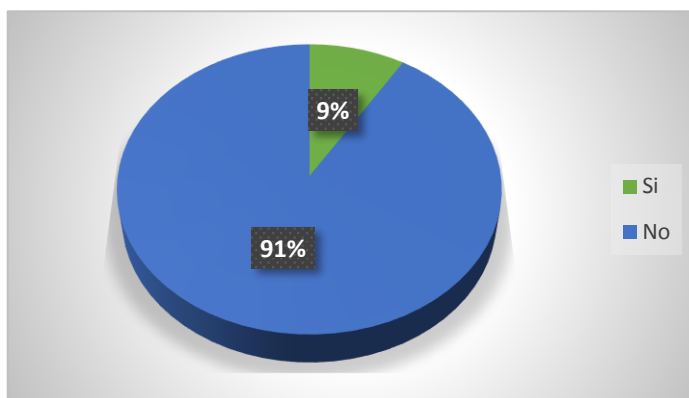
**Empresas dedicadas a la producción y comercialización**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	30	9%
No	310	91%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 1**

**Empresas dedicadas a la producción y comercialización**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Análisis:**

Tras las encuestas aplicadas a las organizaciones en la ciudad de Ibarra sobre el conocimiento de empresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles de oficina con vidrio y acero inoxidable, se observó que un alto número de personas que NO, conocen empresas dedicadas a fabricar este tipo de muebles y un porcentaje pequeño de los mismos SI conocen de la existencia de empresas que produzcan estos muebles, se miró que podría ver que hay una oportunidad de crear una empresa que produzca estos muebles en la ciudad de Ibarra.

## 2. ¿Qué muebles considera que son necesarios para equipar una oficina?

**Tabla 3**

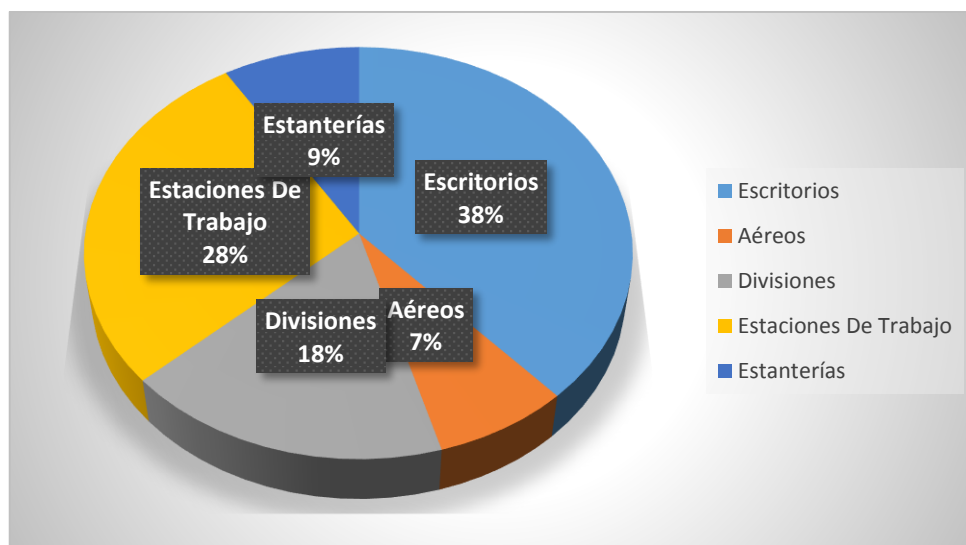
**Equipar una oficina**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Escritorios	130	38%
Aéreos	25	7%
Divisiones	60	18%
Estaciones de trabajo	95	28%
Estanterías	30	9%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 2**

**Equipar una oficina**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

### ANÁLISIS:

Luego de realizar las encuestas a las organizaciones de la ciudad de Ibarra, sobre que muebles son necesarios para equipar una oficina se percibió que en un mayor porcentaje de los encuestados prefieren Escritorios, y en un porcentaje bajo los Aéreos no son de mayor necesidad al momento de equipar una oficina.

### 3. ¿En qué periodo de tiempo estaría usted dispuesto a cambiar sus muebles de oficina?

**Tabla 4**

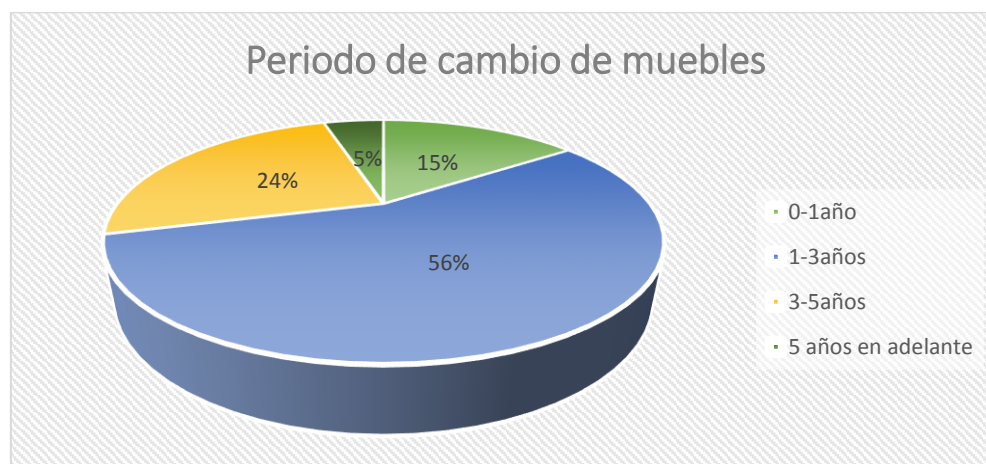
**Periodo de cambio de muebles**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 – 1 año	52	15%
1 – 3 años	189	56%
3 – 5 años	83	24%
5 años en adelante	16	5%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 3**

**Periodo de cambio de muebles**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

#### **ANÁLISIS:**

Una vez realizada las encuestas a las organizaciones de la ciudad de Ibarra referente al periodo de cambio de los muebles de oficina, los encuestados escogieron en un alto porcentaje de 1 – 3 años que ellos cambian sus muebles de oficina, y un bajo porcentaje a 5 años en adelante ya que ellos ve que ese tiempo es demasiado para el cambio de los muebles.

#### 4. ¿Cuánto invierte en la compra de muebles de oficina para su empresa?

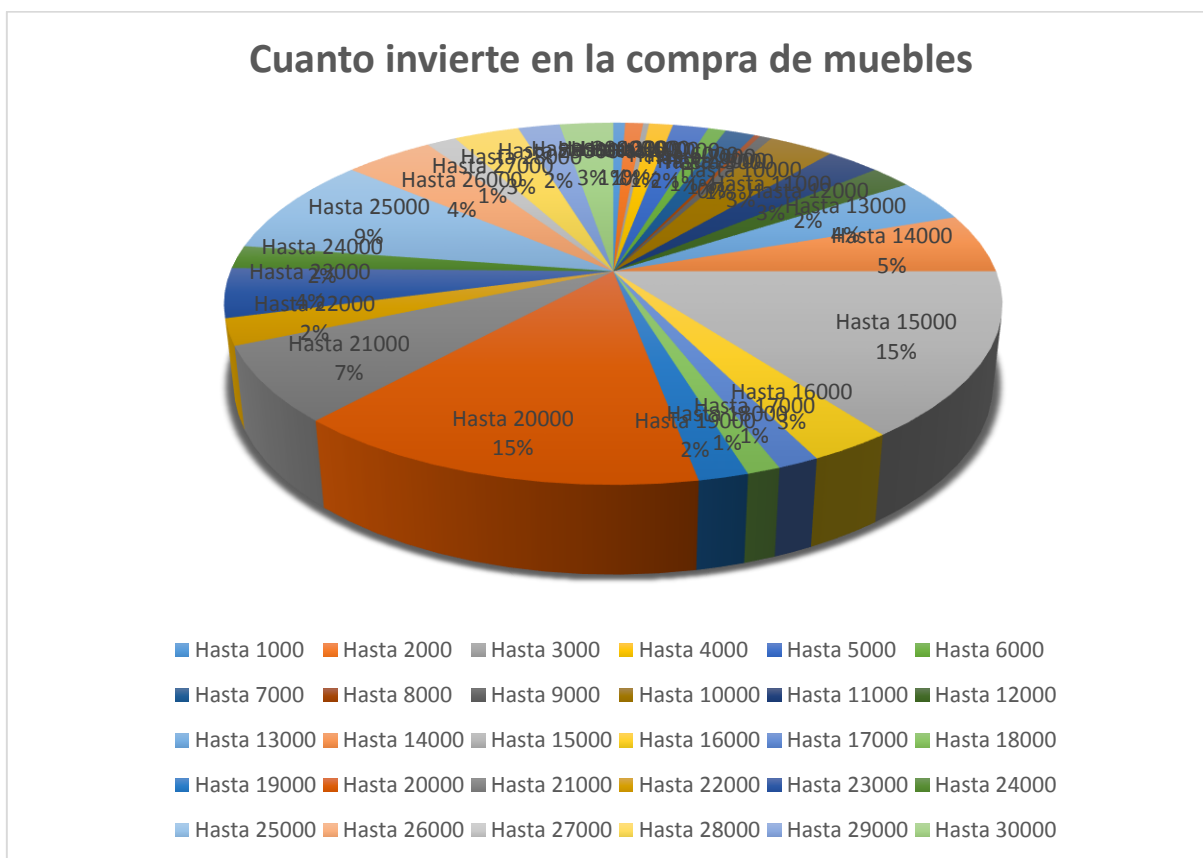
*Tabla 5*

*Cuánto invierte en la compra de muebles*

OPCIONES	FRECUENCIA	TOTAL	PORCENTAJE
Hasta 1000	2	2000	1%
Hasta 2000	3	6000	1%
Hasta 3000	1	3000	1%
Hasta 4000	4	16000	1%
Hasta 5000	6	30000	2%
Hasta 6000	3	18000	1%
Hasta 7000	5	35000	1%
Hasta 8000	1	8000	0%
Hasta 9000	2	18000	1%
Hasta 10000	11	110000	3%
Hasta 11000	9	99000	3%
Hasta 12000	7	84000	2%
Hasta 13000	13	169000	4%
Hasta 14000	18	252000	5%
Hasta 15000	50	750000	15%
Hasta 16000	10	160000	3%
Hasta 17000	5	85000	1%
Hasta 18000	4	72000	1%
Hasta 19000	6	114000	2%
Hasta 20000	50	1000000	15%
Hasta 21000	23	483000	7%
Hasta 22000	8	176000	2%
Hasta 23000	15	345000	4%
Hasta 24000	7	168000	2%
Hasta 25000	30	750000	9%
Hasta 26000	15	390000	4%
Hasta 27000	5	135000	1%
Hasta 28000	11	308000	3%
Hasta 29000	7	203000	2%
Hasta 30000	9	270000	3%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>2720000</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora



**Figura 4****Cuánto invierte en la compra de muebles**

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
 Elaboración: La Autora

**ANÁLISIS:**

Después de aplicada la encuesta podemos ver cuánto invierten los encuestados al momento de adquirir muebles para equipar una oficina, la mayoría de encuestados optaron que invierten entre 15000\$ o 20000\$, y unos pocos escogieron entre 1000\$ a 9000\$.

## 5. ¿Dónde compra los muebles de oficina para su empresa?

**Tabla 6**

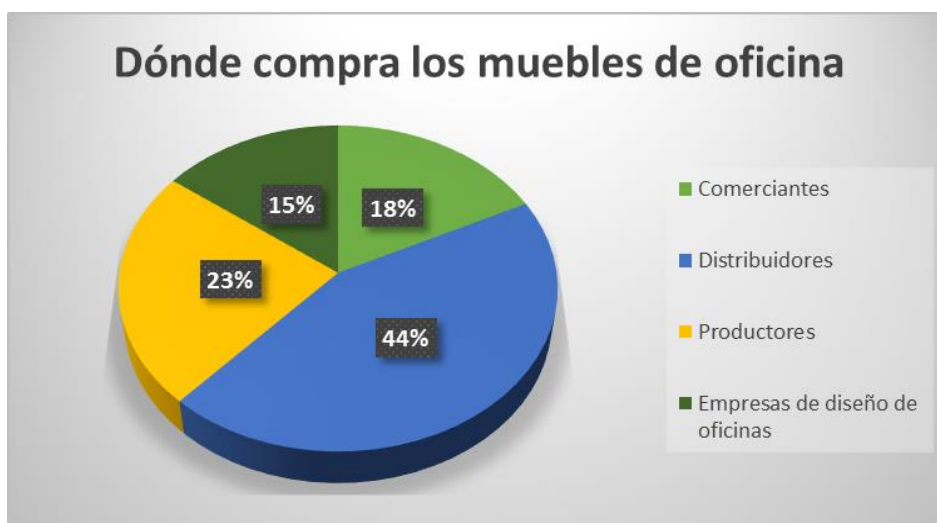
**Donde compra los muebles de oficina**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comerciantes	60	18%
Distribuidores	150	44%
Productores	80	22%
Empresas de diseño de oficinas	50	15%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 5**

**Donde compra los muebles de oficina**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

### ANÁLISIS:

De acuerdo con los resultados los encuestados en la ciudad de Ibarra indicaron su lugar de preferencia al momento de adquirir muebles de oficina para su empresa, los encuestados determinaron en un alto porcentaje escogen comprar a las distribuidoras, y una minoría escogieron a las empresas dedicadas al diseño de oficinas.

## 6. ¿Su decisión de adquirir muebles es en base a?

**Tabla 7**

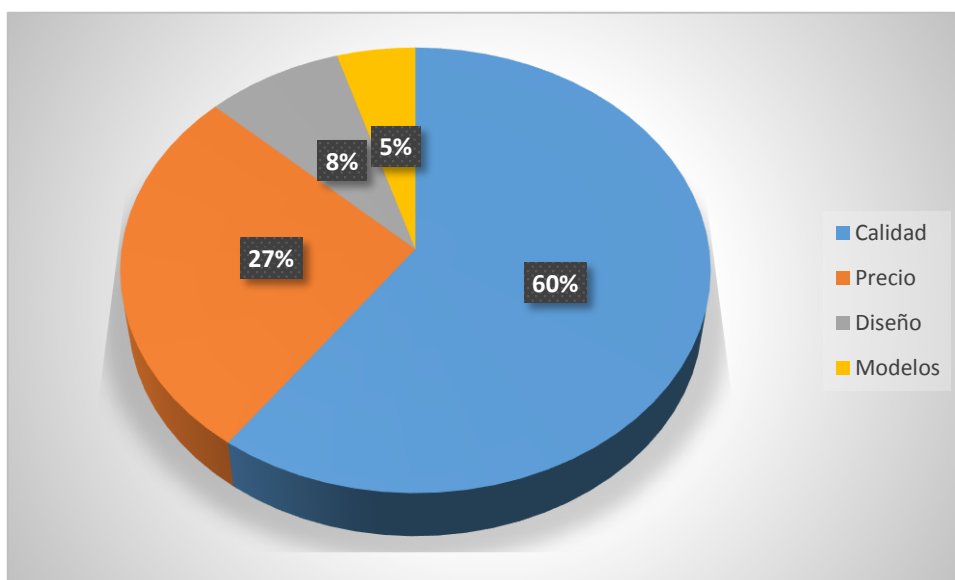
**Adquirir muebles**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	240	60%
Precio	92	27%
Diseño	28	8%
Modelos	16	5%
TOTAL	340	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 6**

**Adquirir muebles**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

### ANÁLISIS:

Según las organizaciones encuestadas su decisión al momento de adquirir muebles de oficina es en base a muchos factores los cuales hacen que el mueble tenga más elegancia y estilo en la oficina que se piensa equipar, en un porcentaje mayoritario de los encuestados escogieron calidad, mientras que en su minoría opinan que los modelos ya no son tan importantes al momento de adquirir un mueble.

**7. ¿Usted como cataloga el servicio que brindan los almacenes, los distribuidores de muebles de estos tipos?**

**Tabla 8**

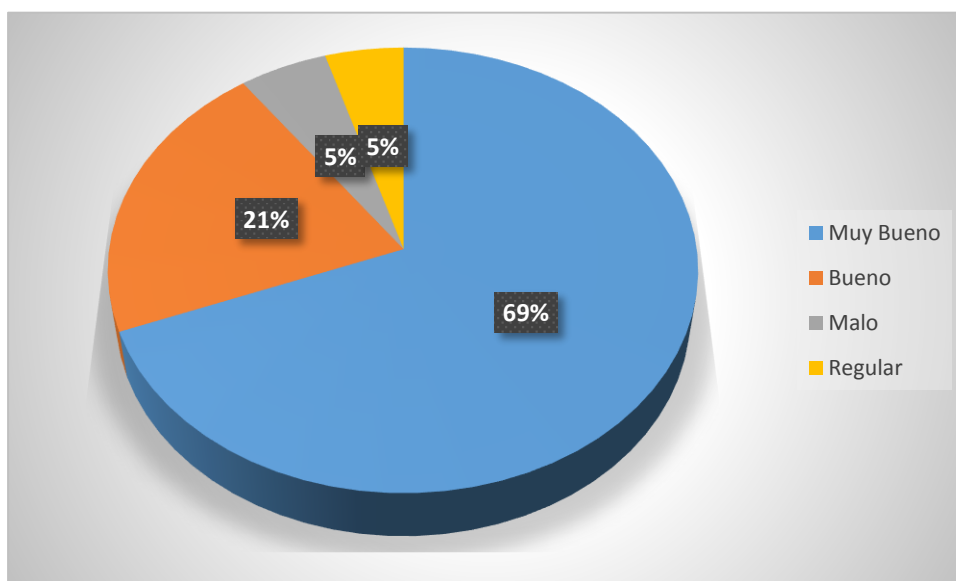
*Servicio que brindan los almacenes, distribuidores*

<b>OPCIONES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Muy Bueno	235	60%
Bueno	71	27%
Malo	18	8%
Regular	16	5%
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 7**

*Servicio que brindan los almacenes, distribuidores*



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**ANÁLISIS:**

Tras las encuestas aplicadas a las organizaciones en la ciudad de Ibarra sobre el servicio que brindan los almacenes o distribuidores de muebles para el equipamiento de una oficina, determinaron que en un mayor porcentaje es muy bueno el servicio, y en su minoría dicen que es regular.

8. Usted está de acuerdo en la implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la cuida de Ibarra.

**Tabla 9**

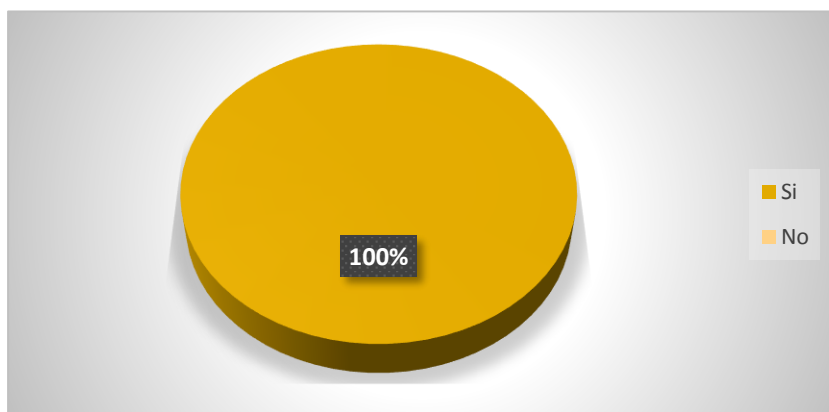
**Implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	340	100%
No	0	
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 8**

**Implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles**



Fuente: Encuestas aplicadas a organizaciones de la ciudad de Ibarra.2016  
Elaboración: La Autora

**ANÁLISIS:**

Según las organizaciones encuetadas en la cuidad de Ibarra sobre el conocimiento de la implementación de una empresa productora comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la cuidad Ibarra, se observó en un mayor porcentaje si están de acuerdo que exista una empresa de este tipo muebles ya que puede llegar a satisfacer una oportunidad de negocio en la cuidad de Ibarra.

b) Análisis de la entrevista

**Entrevista realizada al Señor Patricio Hernández propietario de un local de muebles en la ciudad de Atuntaqui.**

¿Cuáles considera que son los materiales más utilizados en la elaboración de muebles de oficina?

Los materiales más utilizados en la elaboración de muebles de oficina, pueden ser de material mixto donde se combina la madera y vidrio.

- ¿Cree usted que la calidad de los muebles vendidos en la ciudad de Ibarra son los más apetecidos por los clientes?

No, porque la materia prima utilizada no es de calidad por ende los muebles no van hacer de una calidad óptima. Ya que cuando se quiere muebles de calidad aceptable se adquiere en Quito u otras ciudades.

- ¿Cuáles son en promedio los precios a los cuales vende Usted los muebles de oficina en su local? (Escritorio, Divisiones, estaciones de trabajo).

Los escritorios son los más vendidos a un valor de (\$250), las divisiones son vendidas a un valor de (\$100 por metro cuadrado) y por ultimo las estaciones de trabajo son vendidas a un valor de (\$200).

- ¿Qué materiales alternativos considera Usted que tendrían mayor acogida en el mercado?

Como material alternativo preferentemente seria la utilización exclusiva del vidrio y el acero por ser materiales muy distinguidos, de alta durabilidad, resistencia al medio ambiente y los diseños contemporáneos o futuristas.

- ¿Qué tipos de muebles de oficinas son los que se venden más en su local?

Los muebles más vendidos son los Escritorios, Archiveros, Estanterías para libros, Estaciones de trabajo y Sillas, todos estos muebles son elegidos por los clientes ya que optimizan y distribuyen los espacios de una oficina.

- ¿La tendencia de consumo de muebles de oficina en madera ha incrementado o disminuido?

Aunque vistoso y elegante el mueble de madera está más enfocado a una línea de hogar, pero los altos costos que ellos conllevan por ser una materia prima muy noble y escasa por la indiscriminada tala de árboles que perjudican el medio ambiente, considero que ha disminuido notablemente para uso de oficinas, siendo una alternativa ideal los muebles de acero inoxidable y vidrio templado.

- ¿Considera factible la creación de una empresa de producción y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura?

Por supuesto que sí, debido a que nos evitaríamos la adquisición de muebles en otras provincias lo que nos ahorraría costos de adquisición.

## **1.8. Determinación de ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.**

### **1.8.1. Aliados**

- Las políticas gubernamentales a través del cambio de la matriz productiva permiten a las empresas incentivar normas de calidad en la producción de muebles
- Los medios de comunicación permitirán llegar a las empresas que están creciendo y desarrollándose en la ciudad de Ibarra.

### **1.8.2. Oponentes**

- Las trabas existentes en la creación de empresas y el incremento gradual de los impuestos en los últimos años, ocasionan la pérdida de competitividad de las empresas.
- Al tener una empresa que inicia sus operaciones con desconocimiento de mercado puede ser difícil obtener créditos de las entidades financieras públicas.

### **1.8.3. Oportunidades**

- Establecer un organigrama estructural que ayude a la empresa a mantener un orden jerárquico bien definido.
- Definir procesos y actividades que aseguren a la empresa que se va a contar con esas aportaciones.
- Verificar los procesos de reclutamiento y contratación del personal, de acuerdo al marco legal jurídico correspondiente.
- Elaboración de estatutos y reglamentos de acuerdo al marco legal jurídico del Ecuador y a nivel internacional aplicando las NIFS, NIC Y NIA.

### **1.8.4. Riesgos**

- Falta de una estructura organizacional bien distribuida.
- No poseer el financiamiento que necesita la empresa.
- Ingreso de personal no calificado.
- Falta de estatutos y reglamentos establecidos en la empresa.



## 1.9. Cruces estratégicos

**Tabla 10**

**Cruce estratégico**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las políticas gubernamentales a través del cambio de la matriz productiva permiten a las empresas incentivar normas de calidad en la producción de muebles</li> <li>• Los medios de comunicación permitirán llegar a las empresas que están creciendo y desarrollándose en la ciudad de Ibarra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las trabas existentes en la creación de empresas y el incremento gradual de los impuestos en los últimos años, ocasionan la pérdida de competitividad de las empresas.</li> <li>• Al tener una empresa que inicia sus operaciones con desconocimiento de mercado puede ser difícil obtener créditos de las entidades financieras públicas.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer un organigrama estructural que ayude a la empresa a mantener un orden jerárquico bien definido.</li> <li>• Definir procesos y actividades que aseguren a la empresa que se va a contar con esas aportaciones.</li> <li>• Verificar los procesos de reclutamiento y contratación del personal, de acuerdo al marco legal jurídico correspondiente.</li> <li>• Elaboración de estatutos y reglamentos de acuerdo al marco legal jurídico del Ecuador y a nivel internacional aplicando las NIFS, NIC Y NIA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de una estructura organizacional bien distribuida.</li> <li>• No poseer el financiamiento que necesita la empresa.</li> <li>• Ingreso de personal no calificado.</li> <li>• Falta de estatutos y reglamentos establecidos en la empresa.</li> </ul>

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

### **1.10. Determinación de la oportunidad de la inversión**

A través del diagnóstico situacional se desea conocer la situación en la que se encuentra el entorno de la ciudad de Ibarra, para determinar los componentes internos como externo que de una u otra forma pueden incidir en la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

Una vez analizada la información se puede llegar a la conclusión que existe una oportunidad de mercado en el sector de fabricación de muebles, en este sentido la preferencia de los consumidores se enfoca a la creación de una empresa de producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Empresa**

Se define a una empresa como una asociación dedicada a actividades de producción, comercio y servicio, estas pueden ser de tipo personal o familiar, en donde las actividades las realiza el dueño, ya que ejerce el control y la dirección general de la misma. Lovato (2011), manifiesta que:

La empresa es la organización de los recursos necesarios, que a partir de la combinación de los diferentes medios de producción, pone a disposición de público bienes y servicios susceptibles de cubrir sus necesidades, con el ánimo de alcanzar objetivos previamente definidos. (pág. 7)

##### **2.1.1. Funciones de una empresa**

Según lo que dice el autor existen diferentes funciones que pueden realizar las empresas dependiendo de la actividad económica que ellas realicen .Lobato (2011), acota:

La empresa cumple una serie de funciones económicas y sociales que se pueden concretar en:

- Organizar los factores de producción de una economía, dentro del marco legal establecido en cada país. (pág. 8)
- Generar riqueza, ya que es quien crea las rentas monetarias de los individuos (salarios para los trabajadores y beneficios para los empresarios). (pág. 8)

- Asumir riesgos de investigación, desarrollo e innovación, con el fin de cumplir de forma eficiente las 2 funciones anteriores. (pág. 8)

### **2.1.2. Sector de la actividad**

Como el autor menciona en su texto las empresas siempre hay que clasificarlas según la actividad a desarrollar ya que es importante saber en qué tipo de empresa se quiere invertir y cuál es su actividad económica. Lobato (2011), argumenta que:

La actividad económica se desarrolla, de forma general, en tres sectores de producción: sector primario, sector secundario y sector terciario.

1. Las empresas del sector primario.- Se dedican a extraer los productos de naturaleza. Así se consideran empresas enmarcadas en el sector: las empresas agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, etc. (pág. 8)
2. Las empresas del sector secundario.- Transforman los productos obtenidos por las empresas del sector primario en bienes y servicios directamente utilizables por los consumidores. Pertenecen a este sector: las empresas industriales o productivas y las empresas constructoras. (pág. 8)
3. Las empresas del sector terciario.- Empresas de servicios se dedican a prestar y comercializar productos intangibles o servicios. Son empresas de servicios: los bancos, las compañías de seguros, los hoteles, los centros de formación, etc. (pág. 8)

### **2.1.3. Tipos de empresas**

Se tiene en cuenta que existen varios tipos de empresas y de la manera de reconocerlas de acuerdo al capital o número de empleados cabe indicar que las empresas son organizaciones con fines económicos que ofrecen sus productos o servicios para satisfacer las necesidades del cliente. Según Lobato (2011), opina que “Las empresas se pueden clasificar en función de

distintos criterios, en el apartado anterior se han clasificado en función del sector de la actividad en que se desarrollan sus funciones.” (pág. 9)

### ***Tamaño***

- *Microempresa.-Menos de 10 trabajadores*
- *Mini empresa.-Entre 10 y 25 trabajadores*
- *Pequeña.-Entre 25 y 50 trabajadores*
- *Mediana.-Entre 50 y 250 trabajadores*
- *Grande.-Más de 250 trabajadores*

### ***Ámbito De Actuación***

- *Local.-Su mercado se circunscribe a una ciudad y las poblaciones del alrededor*
- *Regional.-Tiene mercado en varias provincias del Estado.*
- *Nacional.-Desarrolla su actividad en numerosas provincias del Estado.*
- *Internacional.-Tiene relaciones comerciales con clientes y proveedores extranjeros.*
- *Multinacional.-Se ha establecido en diferentes países.*
- *Global.-Su mercado abarca los cinco continentes.*

### ***Forma jurídica***

- *Individual.-El empresario es una persona física.*
- *Sociedad.-El empresario es una persona jurídica.*

### ***Titularidad de capital***

- *Pública.-El capital pertenece al estado y presentan servicios básicos o estratégicos.*
- *Privada.-El capital pertenece a personas.*
- *Mixta.-Una parte del capital pertenece al estado y la otra a las personas.*

#### 2.1.4. Estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad ofrece un grado de seguridad o confiabilidad para los inversionistas, tomando en cuenta que algunas empresas no realizan ninguna investigación y se aventuran a un mercado desconocido sin tomar de debidas precauciones. Padilla (2011), declara en su texto que:

La decisión de emprender una inversión tiene 4 componentes básicos:

- *El decisor, un inversionista, financiero o analista.*
- *Las variables controlables por el decisor.*
- *Las variables no controlables por el decisor.*
- *Las opiniones o proyectos que se deben evaluar.*

El análisis del entorno (demográfico, cultural, tecnológico) donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables. El análisis financiero es una evaluación del desempeño histórico de una firma y un pronóstico de sus posibilidades futuras. También es importante definir las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico. (pág. 16)

Como el autor menciona hay que tener en cuenta el tipo de estudio de factibilidad se requiere realizar para determinar el éxito o fracaso de la empresa que está queriendo ingresar a un mercado desconocido y competitivo. Padilla (2011), establece que:

Para recomendar la aprobación de cualquier proyecto es preciso estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionaran el éxito o fracaso de una inversión la factibilidad técnica, la legal y la económica. Otras factibilidades son las de gestión, política, social y ambiental. (págs. 16, 17)

## 2.2. Mueble

### 2.2.1. Definición

El mueble es un es un objeto diseñado para el uso del equipamiento tanto del hogar, oficinas, locales comerciales, establecimiento educativos; los cuales permiten comodidad y elegancia al espacio al cual se desea poner un mueble. Mejorado (2016), un mueble es: “Cada uno de los enseres movibles que sirve para los usos necesarios o para decorar casas, oficinas y todo género de locales.”

### 2.2.2. Tipos de muebles

Según Pablo (2016), menciona en su investigación que existen diferentes tipos de muebles:

a) **Muebles para el hogar.**-*Se trata de todos aquellos muebles que se destinan para uso del hogar, incluyendo los que se utilizan en las habitaciones o dormitorios, cocina, sala, comedor, patio, biblioteca o estudio, incluyendo mueblería como camas, sillas, roperos, baúles( de ropa y demás), libreros, mesas de noche, de sala para comer, sillas y mesas de patio, muebles para televisores y centros de entretenimiento, etc., es decir, abarca todo los muebles que suelen utilizarse dentro del hogar.*

Son muebles especialmente fabricados para el uso del hogar ya que sus estilos son más acogedores y dar al hogar un ambiente de calidez.

b) **Muebles de sala.**- *Se trata de la mueblería que se centra en el uso de la sala, es el caso por ejemplo, de sillones, sillas, mesas de sala, lámparas, muebles para aparatos de televisión y entretenimiento, esquineros, barras o cantina, para el servicio de invitados ocasionales, así como las estanterías para libros o películas que se usen en la sala para entretenimiento.*

Estos muebles se caracterizan solo por ser propios para las salas de los hogares ya que son diseñados para la sala.

- c) **Muebles de cocina.**- *Se trata de diversos muebles que se tienen y utilizan en las cocinas. Estos pueden ser muebles propiamente, o incluso estar “pegados” o incrustados en las paredes y suelo.*

Estos muebles se caracterizan por ser solo para la cocina ya son utilizados por las personas para sus cocinas.

- d) **Muebles de comedor.**- *Se trata de un parte de los que se utilizan para el hogar, son muebles especializados en prestar servicios a la hora de comer, como mesas, sillas, cantinas, vitrinas y barras (en especial en cocinas/ comedores de tipo americano).*

Estos tipos de muebles se utilizan para servir la comida ya que son mesas diseñadas para este tipo de actividades.

- e) **Muebles de oficina.**- *Se trata de la diversa mueblería utilizada en las oficinas, tal es el caso de escritorios, estanterías, gabinetes, archiveros, muebles de computadoras, lámparas, libreros sillones, sillas reclinables o móviles y cubículos. Se trata de aquellos que prestan una utilidad práctica durante las diversas acciones laborables dentro de las oficinas, prestando tanto comodidad al trabaja, como cierta formalidad y elegancia.*

Los muebles de oficina son muebles muy elegantes y cómodos ya que son utilizados exclusivamente para amoblar una oficina y por ende debe tener su distinción o elegancia y al mismo momento comodidad.

- f) **Muebles para dormitorios.**- *Se trata de aquellos muebles destinados para dormir y acciones diversas que realiza la persona en el dormitorio.*



Como se explica en el párrafo anterior son muebles para dormitorios los mismos que son fabricados para dormir y tener un placentero descanso.

g) **Muebles de jardín.-** *Se trata de los muebles que se agregan o utilizan en los jardines, ya se trate de jardines dentro de casa o jardines públicos (parques). Se trata comúnmente de sillas metálicas, de madera, o plásticas generalmente” abiertas” a la ventilación, así como mesas “ligeras”, que se usan para las ocasiones en que se come, se realizan eventos al aire libre o simplemente se descansa en el jardín, utilizando por ejemplo sillas plegables de madera, metal y telas resistente para mayor comodidad y resistencia, como sombrillas para tapar el sol.*

Estos muebles son fabricados tanto para exteriores como para interiores, sea de un jardín de una casa o de un jardín de un parque, aquí interviene el gusto del consumidor para el diseño de estos muebles.

h) **Muebles para computadora.-** *Se trata de escritorios o muebles especializados en la colocación de la computadora y los diversos accesorios de estas. Están diseñados para ser cómodos y prácticos durante el uso de las computadoras.*

Son muebles solo para computadoras y sus diseños pueden variar según la computadora, ya que hay computadoras estables y laptops computadoras de mano y cada tiene sus distintos modelos.

i) **Muebles para bar.-** *Se trata de muebles que se utilizan ya sean en los hogares denominados bares o cantinas, que son muebles para contener copas y botellas de vinos y licores, como cavas y los denominados bares y mini-bares.*

Estos muebles se los utilizan para la decoración de la casa en especial para la sala ya que utiliza para colocar ahí los licores y cualquier trago que se tenga en la casa.

j) **Muebles de baño.**- Respecto a los muebles para baños, en esta categoría no solo se pueden contar los muebles propiamente, como comodidad, lavabos, tinas de baño o retretes, sino también se cuentan los denominados accesorios para baño, como por ejemplo espejos, habiendo muchas variedades y tamaños.

Son muebles que tienen un diseño exclusivo para baños, con los cuales el cliente va a tener la opción de escoger entre varios modelos y gustos.

k) **Muebles para laboratorios.**- En este caso se trata de mobiliario más especializado, como mesas especialmente adaptadas para los trabajos en química o física, sillas estanterías, gabinetes y muebles para uso de computadoras entre otros.

Estos muebles son fabricados para las exigencias de los laboratorios ya que la necesidad de ellos es diferente a la de otros consumidores.

l) **Muebles para escuelas.**-Se trata de mobiliario especializado para las labores escolares, como pupitres, mesas y banco, así como escritorios, muebles para computadoras, archiveros, libreros y gabinetes, destinados al uso continuo y adaptados a la comodidad del educado, para realizar actividades como escribir y leer.

Son muebles elaborados para las instituciones educativas y por ello conlleva a que sea duraderos y de comodidad tanto para los estudiantes como para los profesores.

### **2.2.3. Muebles de oficina**

#### **1. Definición**

Como en la página web afirma son muebles exclusivos para oficinas y por esa razón deben ser muebles elegantes, durables, versátiles y de mayor comodidad. Según el sitio web Architect (2016), manifiesta que:

Los muebles de oficina son uno de los componentes más importantes de cualquier oficina. Las operaciones diarias de trabajo no podrían llevarse a cabo sin su ayuda. Se utilizan para guardar los archivos, carpetas y papeles importantes, escribir y trabajar utilizando el sistema informático, atender el público, efectuar reuniones, etc.

## **2. Tipos para muebles de oficina**

Existen muchos tipos de muebles de oficina para el gusto, elegancia, comodidad de cualquier persona, cada uno de estos tipos cumplen diferentes funciones a las cuales están destinadas estos muebles. Según la página web Planeta Deco (2012), establece que:

Los muebles de oficina deben ser ergonómicos, duraderos y diseñados estéticamente. Estas son las características indispensables de los escritorios ejecutivos, mesas y archivadores en oficinas. Los muebles de oficina aseguran estas cualidades a la perfección, garantizando un ambiente cómodo y propicio para el trabajo. Además, el mobiliario diseñado perfectamente para el uso humano ayuda a aumentar la productividad en forma relajante y calmante dentro de las oficinas. Idealmente, los muebles de oficina deben reducir todas las molestias posibles al mismo tiempo que crean un espacio libre para los movimientos corporales y mentales.

- a) **Tipo Profesional.**- *La profesionalidad de mobiliario de una oficina moderna puede ser utilizado como herramienta de marketing para la eficiencia y la energía que servirá de motivación para el trabajo.*
- b) **Tipo Emocionante.**- *El mobiliario de oficina debe ser profesional, pero eso no significa que sea estricto y aburrido. Usted puede conseguir muebles en diferentes diseños caprichosos y diversos colores atractivos, y el resultado de estas piezas será sin duda emocionante cuando piense en su lugar de trabajo.*

- c) **Elegante y Funcional.**- *Se puede justificar el aspecto de su mobiliario de oficina, poniendo piezas que sean elegantes y funcionales al mismo tiempo. No debe enfocarse más en el atractivo visual de su oficina y elegancia de los materiales, y dejar de lado la funcionalidad.*
- d) **Limpieza.**- *El mobiliario de oficina debe tener aspecto limpio, lo que puede añadir más profesionalismo a sus productos. La limpieza es un gran atractivo para los clientes y también le anima a trabajar de manera eficiente.*
- e) **Holístico.**- *Usted debe comprar los muebles para toda la oficina en su conjunto. Este cambio de mobiliario debe ser aceptado por todos los trabajadores. Usted debe tener cuidado y ser responsable de estos muebles para mantenerlos todo el tiempo que desee.*

### **3. Materiales muebles de oficina**

Al hablar de materiales estamos mencionando algunos de los cuales el que está de moda en estos tiempos ha sido la combinación de vidrio y acero ya que estos forman un mueble muy atractivo a la vista de consumidoras por su elegancia y durabilidad son materiales muy llamativos y exclusivos para las oficinas. Según el sitio web De Muebles (2011), establece que:

Los principales materiales para los muebles de oficina son el plástico, la madera, el metal o el vidrio, en combinación o separado.

- a) **Muebles de oficina de plástico.**- El mobiliario de plástico como las mesas, tarimas o incluso las sillas presentan ventaja de ligereza por lo que moverlos resulta sencillo pero además los muebles de plástico tienen una higiene superiores ya que son fáciles de lavar y limpiar por lo que no tienen problemas en acumulación de olores, bacterias incluso en condiciones de humedad.

- b) **Muebles de oficina de madera.-** La madera es un material noble por lo que oficinas con mobiliario de madera dan elegancia y prestigio. Dan aspecto clásico a la oficina y algunos diseñadores los siguen utilizando principalmente para las oficinas de puestos directivos.
- c) **Muebles de oficina de metal y vidrio.-** Existen tipos de metal para el mobiliario. Su principal característica es la dureza, resistencia y durabilidad. Una oficina con muebles de metal se caracteriza por la frialdad, aunque con los nuevos modelos y materiales de los que disponen en el mercado actualmente ofrecen un estilo moderno. Los muebles de metal hacen en excelente combinación con otros materiales actualmente como el vidrio.

### **2.3. Estudio de mercado**

Significa dividir al mercado por grupos, por gustos, por edades, por sexo, por tamaño, por ingresos, etc.

#### **2.3.1. Mercado meta**

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

#### **2.3.2. Producto**

Un producto es un conjunto de características y atributos que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. En el estudio Araujo (2012), concluye que:

La identificación del producto o servicio implica una descripción más detallada posible. Debe incluir su naturaleza, forma, unidad de medida, colores, magnitudes y demás características y propiedades que permitan mayor conocimiento del producto, de manera que se tenga una idea clara la cual es el producto objeto de estudio, sin que esto implique incluir información excesiva, así como también la identificación del producto

debe contener información que permita conocer su antigüedad y competitividad en el mercado. (pág. 27)

### **2.3.3. Oferta**

La oferta es un conjunto de bienes o servicios que se da a conocer a una persona o grupo de personas a un determinado precio. Araujo (2012), Manifiesta:

La oferta es el importe del volumen de bienes y servicios que los productores actuales colocan en el mercado para ser vendido, ósea, es la cuantificación de los productos, en unidades y de dinero, que actualmente las empresas que constituían la competencia están vendiendo en el mercado en estudio. La determinación de la oferta es importante para el proyecto, porque, en función del dominio y control actual del mercado existente en poder de los competidores, el proyecto podrá aprobarse y con ello tener la oportunidad de participar con éxito o no en el mercado elegido. (pág. 23)

#### **Análisis de la oferta**

Se entiende como análisis de la oferta a lo referente con la competencia los aspectos positivos y negativos que conlleva la fabricación del producto frente a la competencia.

### **2.3.4. Demanda**

Es la cantidad de productos o servicios que el consumidor pretende adquirir para compensar sus necesidades.

#### **Análisis de la demanda**

El análisis de la demanda consta de factores como el consumidor en lo referente a los gustos, preferencias, al sector al cual está dirigido el producto que se realiza en la empresa.

### **2.3.5. Precio**

Podemos decir que todo producto tiene un precio establecido ya que ahí intervienen muchos factores, pero en algunas ocasiones el precio puede ser establecido por el mercado de la oferta y demanda, y a veces el precio puede ser discutido entre el comprador y el vendedor llegando a un acuerdo de satisfacción entre los dos.

### **2.3.6. Comercialización**

Es la distribución correcta de productos hacia los mercados, a fin de que puedan llegar en el momento oportuno y en las condiciones más adecuadas.

### **2.3.7. Publicidad y promoción**

Son factores de aceptación de un producto por parte de los consumidores, tratando de lograr un posicionamiento en la mente del consumidor.

## **2.4. Estudio técnico**

El estudio técnico es en donde se establece una etapa inicial de localización, tamaño apropiado, proceso productivo, presupuesto en equipamiento y distribución de planta.

### **2.4.1. Tamaño del proyecto**

Como el autor menciona el tamaño del proyecto es la capacidad instalada que se va a requerir para poner en marcha la empresa dependiendo de los elementos que son el equipo y la tecnología. Según Chain (2011), establece que “El tamaño de un proyecto muestra su relación con el número de unidades a producir, el número de consultas médicas a atender, la cantidad de empresas a las que prestar servicios contables o el número de cursos a dictar en un periodo de tiempo.” (pág. 134)

### **2.4.2. Localización del proyecto**

La localización apropiada de la empresa depende del análisis de los factores como son los servicios básicos las vías de acceso y la infraestructura; hay que tomar en cuenta que la decisión que se tome en buscar el sitio adecuado puedes resultar en fracaso o éxito de la empresa. Según Chain (2011), menciona que:

La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o en su fracaso, por cuanto de ello dependerán en gran parte la aceptación o el rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que carece de incentivos para su grupo familiar (colegios, entretenimiento, etc.), o los costos de acopio de la materia prima, entre otros factores. (pág. 136)

### **2.4.3. Ingeniería del proyecto**

Es la etapa en la cual se definen los recueros que van a ser utilizados en la realización del proyecto.

#### a) Proceso

Es el conjunto de procedimiento que se debe cumplir para obtener un producto o servicio para ofrecer al cliente. Según Padilla (2011) , acota que:

El proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimiento de operación). (pág. 123)

#### b) Tecnología



Son todos los equipos y procesos que serán indispensables para obtener el producto terminado o para prestar un servicio dependiendo de la empresa. Urbina (2013), en su libro manifiesta:

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación y a mayor escala, dichas relaciones proporcionan un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento. (pág. 108)

c) Presupuesto técnico

Consiste en determinar las inversiones fijas, directas y el capital de trabajo.

d) Inversiones fijas

Una inversión fija es un factor importante en el estudio financiero, ya que precisa la suma de recursos que se destinan al capital permanente. Padilla (2011), en su texto argumenta: “Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc.” (pág. 191)

e) Inversiones directas

Son todos los activos intangibles que posee la empresa exclusivamente para su buen funcionamiento. Según Padilla (2011), define que:

Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su transformación, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencias técnicas, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc. (pág. 192)

f) Capital de trabajo

Es la cantidad de dinero con la que contamos para cubrir con los gastos del proyecto. Son todos los activos tangibles e intangibles necesarios con los que debe contar la empresa para poner en marcha sus actividades. Urbina (2013) define: “Al capital de trabajo como la diferencia aritmética entre al activo circulante y el pasivo circulante.” (pág. 177)

#### g) Inversión Total

Según Padilla (2011), manifiesta que la inversión total es: “ La realización de una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto.” (pág. 98)

### **2.5. Estudio financiero**

En este estudio se determina los ingresos que se pretende obtener el proyecto en un determinado tiempo y a su vez determinar los egresos, con el fin de obtener la situación financiera y determinar su rentabilidad. Según Padilla (2011) en su texto expone: “Permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos que generará y la manera que se financiara como proyecciones de operaciones netamente contable.” (pág. 97)

#### **2.5.1. Ingresos**

De acuerdo de al autor el ingreso de una empresa es todo el valor obtenido por la ventas de los productos o servicios que oferten. Valdivieso (2013), afirma que: “Es el flujo de salarios, intereses, dividendos y demás cosas de valor recibida durante un periodo (normalmente un año)” (pág. 222)

### 2.5.2. Egresos

El ingreso es un desembolso de dinero que se realiza para cubrir algunas necesidades como del pago de materia prima, mano de obra, gastos operativos, gastos administrativos, gastos de venta; con el fin de adquirir lo esencial para ofrecer productos de calidad. Sánchez (2011), acota que:

Los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. (pág. 484)

#### a) COSTOS DE PRODUCCIÓN

Son los gastos que la empresa destina para la fabricación de sus productos. Urbina (2010), acota que: “Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Un error en el costeo de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico.” (pág. 140)

#### b) MATERIA PRIMA

Es la transformación de un material para obtener un producto terminado o semielaborado. Padilla (2013) en su libro dice: “La materia prima es un conjunto de productos básicos necesarios para elaborar, por medio del trabajo, objetos fabricados o terminados.” (pág. 37)

#### c) MANO DE OBRA

La mano de obra es la colaboración física para la elaboración de cualquier bien o servicio brindado. Padilla (2013) en su obra menciona: “La mano de obra es el costo que interviene directamente en la transformación del producto.” (pág. 37)

#### d) GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son aquellos que no están directamente con las ventas y más bien son los gastos por tener una actividad en funcionamiento.

#### e) GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas, son aquellos que están directamente relacionados con el movimiento de las ventas, y esto tiende a bajar subir o estar estable por un tiempo. Valdivieso (2013) en su texto declara: “Es el proceso de asignar a gasto el costo de un activo de planta o activo fijo, durante el periodo en que se usa el activo.” (pág. 249)

#### f) DEPRECIACION

La depreciación es la desvalorización del bien adquirido paulatinamente según la vida útil que este bien tenga. Según Sánchez (2011) Establece que: “El termino contable que denota físico de activos tangibles por el uso normal o intensivo realizado por el propietario o por terceros; este gasto está asociado a la utilización del bien en los propósitos técnicos para los cuales fue construido.” (pág. 182)

#### g) GASTOS FINANCIEROS

Son desembolsos en los que se incurren para el financiamiento de las operaciones (intereses). Valdivieso (2013) Manifiesta: “Se relaciona con los intereses que paga la empresa a los bancos por los préstamos concedidos para su financiamiento.” (pág. 250)

### **2.5.3. Balance general**

Nos permite ver la situación financiera de la empresa ya que proporciona información sobre los activos, pasivos y patrimonio a una fecha determinada de la empresa.

#### **2.5.4. Estado de pérdidas y ganancias**

Aquí se presenta todas las partidas de ingreso y gasto reconocidas en un periodo. Rodríguez (2011), Define al estado de pérdidas y ganancias como: “Instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo de tiempo determinado.” (pág. 205)

#### **2.5.5. Flujo de caja**

Es el estado financiero de la empresa se resume sus orígenes y operaciones de efectivo durante un período específico

#### **2.5.6. Evaluación financiera**

##### **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Van es la evaluación financiera de los flujos de efectivo en el futuro, además la rentabilidad que va a tener el proyecto y saber si la inversión es favorable o no. Chain (2011), concluyo que:

El valor actual neto (VAN) es el método más conocido, mejor generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento 0. (pág. 300)

##### **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

Es aquella tasa de descuento que hace que el VAN estimado de una inversión se haga igual a cero. La TIR afirma que se debe empezar un proyecto cuando su TIR es superior al beneficio requerido. Urbina (2013) en su investigación manifiesta: “La tasa interna de retorno de un

proyecto es la tasa de descuento por el cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que igual la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (pág. 209)

### COSTO BENEFICIO

Mide las ingresos y egresos netos del estado de resultados, para observar cuales son los beneficios que presenta el proyecto. Urbina (2013) Acota: “El costo-beneficio, también llamando índice de rentabilidad se lo define como el valor presente de los flujos de efectivo dividido por la inversión inicial.” (pág. 212)

### PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

De acuerdo con el autor es el tiempo necesario para que la empresa recupere toda su inversión inicial. Según Chain (2011), argumenta: “El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objetivo medir en cuanto tiempo se recupere la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.” (pág. 307)

### PUNTO DE EQUILIBRIO

En este punto se ve el volumen de ventas en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. Urbina (2013) En su libro manifiesta que: “Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los costos variables.” (pág. 179)

## **2.6. Estructura organizacional**

Tiene que ver con aspectos como la situación legal de la organización, misión, visión, políticas, valores corporativos, con la organización estructural de una empresa establecida en un proyecto. Según Finowsky & Krieger (2011) establece que: “Está constituida por el sistema formal de tareas, y por la forma de delegar autoridad, coordinar las acciones y utilizar los recursos para lograr las metas de la organización.” (pág. 208)

### 2.6.1. Misión

Propósito de la empresa, que pretende cumplir con lo establecido en su entorno en el cual se justifica lo que se quiere hacer y para quien lo va hacer. Hernández & Rodríguez (2011) En su texto presenta:

La misión es lo que hace la empresa para satisfacer una necesidad de los usuarios y clientes. Mientras que los objetivos y metas para la PE son lo que buscan los empresarios. En forma concreta se refiere a la rentabilidad de sus inversiones (utilidades) o metas tangibles: cuantitativas, medibles, temporales, etc. En la PE es muy importante no confundir la misión con los objetivos y metas. (pág. 279)

Algunas preguntas que ayudan a definir la misión son:

- *¿En qué negocio se está?*
- *¿Quiénes son los clientes?*
- *¿Qué valor agregado reciben los clientes?*
- *¿Qué contribución hace la empresa a la sociedad?*
- *¿En qué es especialmente buena la empresa?*
- *¿Cómo se distingue y es única?*

### 2.6.2. Visión

Es el camino por el cual se dirige la empresa a largo plazo y en el que se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, necesidades y también con las expectativas de los clientes. Según Hernández & Rodríguez (2011) Argumenta que: “La visión es mental, es la manera de pensar de todos los miembros de la empresa, sobre todo de la alta dirección. Asimismo, está conformada por las ideas rectoras de lo que hay que alcanzar en el mercado o ambiente donde se desenvuelve la institución para concretar la misión.” (pág. 279)

### **2.6.3. Organigrama estructural**

Sirve para lograr mayor coordinación e integración de todas las actividades realizadas dentro de ésta, con el único objetivo de cumplir con las metas deseadas. Según Lobato (2011), manifiesta que: “Se puede definir el organigrama como la representación gráfica de la estructura formal de una organización que señala los diferentes cargos, departamentos, jerarquía y relaciones de apoyo y dependencia que existe entre ellos.” (pág. 21)

### **2.6.4. Organigrama funcional**

La estructura organizacional es necesaria para el agrupamiento de departamentos los mismos que serán de ayuda para el desempeño de las tareas de la empresa.

## **2.7. Impactos**

Son análisis de los factores positivos y negativos que puede generar un proyecto.

### **2.7.1. Económico**

El impacto económico es el más importante ya que en este se basa el interés de la población. Según Rodríguez, Buthet, Scavuzzo, Taborda (2013) manifiesta que:

Son aquellas propiedades relacionadas a la institución ocupacional, comprendiendo actividades laborales, la recepción y la asignación de los ingresos familiares; junto con las precepciones sobre las modificaciones que se han operada en la reproducción económica a partir del proyecto social.” (pág. 115)

### **2.7.2. Social**

Este impacto es de gran ayuda ya que se verá la aceptación del producto por la población y podrá contribuir al desarrollo económico de las familias y de la provincia. Arévalo (2012) en su libro manifiesta que: “Elementos que hacen que el desarrollo del proyecto brinden mejoras



para quienes están siendo afectadas directa e indirectamente con el alcance del proyecto.” (pág. 57)

### **2.7.3. Ambiental**

Por impacto ambiental se entiende cualquier modificación de las condiciones ambientales ya sean tanto negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto.

Según Rodríguez, Buthet, Scavuzzo, Taborda (2013) en su texto mencionan que:

Hace referencia a las relaciones del hombre con el medio natural y a las transformaciones que se producen como resultado de esta integración; incluyen a las variables ecológicas y de salubridad de los espacios exteriores. Entendiendo ecológicas a las acciones en defensa y protección del medio ambiente. (pág. 122)

## **CAPÍTULO III**

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

#### **3.1. Objetivo del estudio de mercado**

##### **3.1.1. Objetivo general**

Conocer la demanda de muebles con vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra.

##### **3.1.2. Objetivo específicos**

- Conocer que cantidad de muebles con vidrio templado y acero inoxidable se comercializan en la ciudad de Ibarra.
- Determinar el precio que los clientes de la ciudad de Ibarra están dispuestos a pagar por los muebles con vidrio templado y acero inoxidable.
- Conocer cuáles son los productos más demandados de muebles con vidrio y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra.

#### **3.2. Variables e indicadores**

##### **3.2.1. Variables**

Las variables que se analizan dentro del presente Estudio de Mercado se detallan a continuación:

- Demanda
- Oferta

- Marketing mix

### **3.2.2. Indicadores**

Para verificar que los objetivos se están cumpliendo se ponen a consideración los siguientes indicadores para su análisis:

#### **Demanda**

- Gustos y preferencias
- Precio de bienes sustitutos y complementarios
- Beneficio del consumidor

#### **Oferta**

- Precio del producto
- Disponibilidad de recursos
- Tecnología
- Precio de la materia prima
- Intervención del mercado (entorno)
- Competencia

#### **Marketing mix**

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

### 3.3. Identificación de la población y cálculo de la muestra

#### 3.3.1. Identificación de la población

Para la elaboración del presente Estudio de Mercado, se ha considerado como universo a investigar a las empresas de la ciudad de Ibarra que están activas y registradas en el SRI, siendo un total de 2977, dato proporcionado por la misma entidad estatal.

#### 3.3.2. Cálculo de la muestra

Después de haber hecho la identificación respectiva de la población, se procede a calcular el tamaño de la muestra, siendo esta la siguiente:

#### FÓRMULA:

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

<b>DATOS:</b>	
N = Población o Universo	2977
d = Varian	0.25
z <sup>2</sup> = Nivel crítico de prueba	1.96
n = Tamaño del Maestro	340
E <sup>2</sup> = Error	5%

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

$$n = \frac{2977 (0.25) (1.96)^2}{(2977 - 1) 0,05^2 + (0.25) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{2977 (0.25) (3.8416)}{(2976) 0,0025 + (0.25) (3.8416)}$$

$$n = \frac{2859.1108}{7.44+0.9604}$$

$$n = 340.354126 \text{ Personas}$$

$$n = 340 \text{ Personas}$$

### 3.4. Descripción del producto

Mobiliario de oficina es un conjunto de muebles que sirve para facilitar el uso y actividades habituales en el lugar de trabajo. Los mismos están enfocados al aprovechamiento de espacios, la decoración estética, la ergonomía, y demás factores que permitan optimizar ambientes para que sean más frescos y cómodos para trabajar.

Los muebles de oficinas diseñados y elaborados con vidrio y acero inoxidable, brindan elegancia, sofisticación, calidad, confort y comodidad al lugar de trabajo. Este tipo de muebles son vanguardistas y sutiles debido a su forma de proyectar en el espacio de trabajo.

Para elegir el mobiliario de oficina adecuado, se debe enfocar en relación al lugar de trabajo y a nuestras necesidades y lo que queremos proyectar con ello. Por lo tanto, dentro del mobiliario de oficina existen muebles clave para su correcto funcionamiento, tales como: los

escritorios de oficina, divisiones y estaciones de trabajo; siendo estas las más utilizadas por su utilidad, espacio y ergonomía.

**Los escritorios de oficina.**- Sin duda alguna es la decisión más importante cuando se piensa en adquirir mobiliario para adecuar el lugar de trabajo, es fundamental seleccionar y enfocar varios diseños ergonómicos y amplios para una adecuada adaptación debido a que es usado frecuentemente en el entorno de la oficina, para leer, escribir sobre él, utilizar dispositivos electrónicos u otros implementos que sean necesarios para el buen desempeño del trabajo, los escritorios casi siempre cuentan con uno o más cajones.

### ***Figura 9***

#### ***Escritorios de oficina***



Fuente: (Revista Crear Ambientes , 2016)

**Divisiones de oficina.** - Este tipo de muebles de oficina son también conocidos con el nombre de modulares, en donde su función principal es la del aprovechamiento de espacio, su instalación es rápida y ofrece varias ventajas al momento de montar y desmontar un cuarto y de volverlo a poner en otra parte. Existen varios diseños y muchos de ellos están enfocados a la resistencia y control de sonido, al estar elaborados con vidrio de acero inoxidable, son un indicio de muestra de fuerza y durabilidad.

**Figura 10**  
**Divisiones de oficina**



Fuente: (Revista Crear Ambientes , 2016)

**Estaciones de trabajo:** Este tipo de mobiliario de oficina es utilizado en los lugares de trabajo con la finalidad de optimizar espacio, mayoritariamente están diseñadas y elaboradas con vidrio y acero inoxidable, brindando elegancia y confort para que sea agradable y aumente la productividad en el desarrollo de los trabajos de oficina. Generalmente, cuando se trabaja con oficinas abiertas al público, se utiliza este tipo de muebles, y siempre deben elegirse en base a diseños que transmitan adecuadamente los valores de la empresa y la imagen que se quiere proyectar a los clientes.

**Figura 11**  
**Estaciones de trabajo**



Fuente: (Revista Crear Ambientes , 2016)

### **3.5. Análisis de la demanda**

Para desarrollar un análisis sobre la demanda, en primera instancia se debe conocer y entender el concepto de **demanda**, para lo cual desde mi punto de vista sugiero el siguiente:

La demanda es el conjunto de bienes y servicios que los compradores y consumidores (personas, empresas u organizaciones) están dispuestos a adquirir con el fin de satisfacer sus necesidades y deseos, además, ellos tienen los medios necesarios para realizar la adquisición a un determinado precio y en un espacio establecido (mercado).

La demanda como tal, hace una amplia referencia al espacio del mercado, al diseño del producto, a la dimensión del lugar, del tiempo y del cliente. Estos factores cuando se dirigen a la totalidad del mercado, hacen referencia a los productos sustitutos y complementarios, la zona geográfica donde voy a impartir mi producto (muebles con vidrio templado y acero inoxidable), el tiempo de duración (corto, mediano y largo plazo), así como la dimensión del cliente como consumidor final del producto o servicio.

Para lo cual, se considera factores que afectan la demanda de un producto, y como más importantes se destaca a continuación:

- Precio del producto
- Precio de bienes sustitutos y complementarios
- Beneficio del consumidor

Estos factores, pueden ser controlables y no controlables, siempre estando enfocados en relación al consumidor y su entorno, a su vez, se puede hacer énfasis en las variables para controlar como las 4P del marketing más conocidas como (producto, precio, plaza y promoción).



## **Análisis de las encuestas aplicadas a las organizaciones de la ciudad de Ibarra**

### **Preferencia de consumidores**

Las organizaciones de la ciudad de Ibarra que fueron encuestadas, consideran primordial el uso de escritorios, divisiones o modulares y estaciones de trabajo para poder equipar adecuadamente su oficina o lugar de trabajo. Muchos de estos mobiliarios y sus diseños van cambiando dependiendo de la capacidad de pago que tenga el cliente. Los muebles de oficina de vidrio templado y acero inoxidable, al ser vanguardistas y de calidad, son un indicio claro de que el segmento al que está enfocado es medio alto.

### **Gustos y preferencias**

Las organizaciones encuestadas de la ciudad de Ibarra, al preguntarles sobre los gustos y preferencias que mantienen sobre los mobiliarios de oficina con el cual equiparían su lugar de trabajo, mayoritariamente optaron por los muebles elaborados con madera, vidrio templado y acero inoxidable, debido a su alta durabilidad, calidad y confort al momento de querer proyectar ideas modernas y profesionales dentro de la oficina. Cabe recalcar que los gustos y preferencias de los consumidores están en relación a su disponibilidad de dinero y tiempo, por lo que se busca un equilibrio con el consumidor y su utilidad.

### **Precio del producto**

El comprador o consumidor es un determinante muy importante dentro de la demanda de bienes y servicios por lo que se debe analizar minuciosamente su disponibilidad de pago y de tiempo al momento de adquirir un producto. Con el Estudio de Mercado realizado las organizaciones determinan que un precio accesible para poder equipar su lugar de trabajo con mobiliarios de oficina bordea de entre los 600 a los 1000 dólares. Dato que se debe tomar a consideración para la comercialización de los muebles beneficiando así a los clientes y productores.

### **Aceptación del producto**

Cuando se va a adquirir un producto y más para equipar un lugar de trabajo, se debe tomar en cuenta varios factores, y muchos de ellos es en relación al consumidor debido a su edad, sexo, gustos y preferencias, los cuales van a diferenciarse el uno del otro en la calidad, precio, diseño y modelos con los que se quiere focalizar la empresa. Mayoritariamente en la ciudad de Ibarra, cuando se piensa en adquirir muebles para equipar su oficina, se enfocan en calidad y durabilidad, debido a que esto brinda seguridad y más tiempo de uso del mobiliario dentro del mobiliario de oficina.

### **PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Tras los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los consumidores potenciales, y en base al número total de las empresas existentes en la ciudad de Ibarra (dato proporcionado por el SRI), se realiza el siguiente cuadro para poder evidenciar la proyección de la demanda de los muebles de oficina con vidrio y acero inoxidable.

**Tabla 11**

***Proyección de la demanda***

<b>AÑOS</b>	<b>EMPRESA EXISTENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA</b>	<b>15% EMPRESAS CAMBIAN MUEBLES SEGÚN PREGUNTA 3</b>	<b>CONSUMO PROMEDIO EN DOLARES</b>	<b>CONSUMO ANUAL EN DOLARES</b>
<b>2016</b>	2.977	408,25	8000	3266000
<b>2017</b>	3066	420,50	8240	3464899,4
<b>2018</b>	3158	433,11	8487	3675911,77
<b>2019</b>	3253	446,11	8742	3899774,8
<b>2020</b>	3351	459,49	9004	4137271,09

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### 3.6. Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de un bien o servicio por la que los productores están dispuestos a vender a los compradores o consumidores bajo normas establecidas en el mercado en un determinado tiempo con el fin de satisfacer necesidades y preferencias.

Las cantidades ofrecidas por los productores de bienes y servicios van a estar determinadas en relación a los factores que provocan incrementos o decrecimientos de las cantidades ofertadas por el vendedor u ofertante. Muchos de estos factores inciden positiva o negativamente a los fabricantes o productores dependiendo de cómo se encuentre la situación en el mercado y la disponibilidad de paga y tiempo del cliente.

Los factores más representativos de la oferta son:

- Precio del producto
- Disponibilidad de recursos
- Tecnología
- Precio de la materia prima
- Intervención del mercado (entorno)
- Competencia

Los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable, al ser diseños vanguardistas que brindan elegancia y confort a los lugares de trabajo, buscan abrir nuevas plazas de distribución en la ciudad de Ibarra, y para ello, se debe manejar estrategias adecuadas que ayuden a que su oferta satisfaga las necesidades y preferencias que tienen los consumidores y compradores.

La oferta de muebles incrementará siempre y cuando la empresa cuente con trabajo, cantidad y calidad suficiente para tener clientes satisfechos. Asimismo, se debe focalizar en el uso de la tecnología adecuada para que al producir mobiliario de oficina sea más eficiente utilizando los materiales e insumos que intervienen en el proceso productivo.

Al hablar del mercado o la intervención del entorno en general, se debe tomar a consideración la aplicación de impuestos y subsidios lo que puede traer problemas a la producción de los muebles, y como consecuencia la oferta disminuye. Pero como efecto contrario al disminuir los costos de producción de la fabricación de los muebles con vidrio templado y acero inoxidable la oferta se incrementará.

No hay que dejar a un lado la competencia, debido a conforme aumente el número de empresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles con vidrio y acero inoxidable, la oferta de cada una de ellas tiene tendencia a disminuir.

### **Análisis de las encuestas aplicadas a las organizaciones de la ciudad de Ibarra**

#### **Competencia**

En la ciudad de Ibarra según el Estudio de Mercado realizado no se conoce directamente empresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable, pero si existen empresas dedicadas a la comercialización de mobiliario de oficina. A continuación se detallan las empresas que venden muebles en la ciudad de Ibarra.

**Tabla 12**  
**Competencia**

<i>EMPRESA</i>	<i>DIRECCIÓN</i>	<i>CONTACTO</i>
MUEBLES EL LAUREL	Av. Pérez Guerrero 730 (Ibarra – Ecuador)	Tel: (593) (6) 2956795
PAMESA MODULARES	Borrero 5-38 entre Bolívar y Sucre	Tel: (593) (6) 2605644
ALMACÉN DE MUEBLES VILLARREAL RUEDA	Av. Pérez Guerrero (Ibarra – Ecuador)	Tel: (593) (6) 2951680
ALMACÉN MUEBLES EL ROBLE	Rocafuerte 1174 (Ibarra – Ecuador)	Tel: (593) (6) 2952423
AMOBLAR	Av. Mariano Acosta 15-57 y Gabriela Mistral	Tel: (593) (6) 2643600
LÍNEA NUEVA	Pedro Moncayo 7-13 y Olmedo esquina	Tel: (593) (6) 2953400

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **Donde compra los muebles de oficina para su empresa**

Las organizaciones encuestadas en la ciudad de Ibarra, mayoritariamente opinan que es más factible adquirir muebles de oficina en las distribuidoras porque los precios son más cómodos y accesibles para los consumidores y compradores. Cuando ellos van a empresas dedicadas ya al diseño de oficinas y comercialización de muebles, pueden apreciar una subida de precios considerable en relación a los precios establecidos en el mercado, y los estimados por los productores.

### **Servicio y atención al cliente**

Con el Estudio de Mercado realizado en las organizaciones de la ciudad de Ibarra, se pudo determinar que las empresas dedicadas a la comercialización de muebles de oficina brindan una muy buena atención a sus clientes, siendo esto representativo con un 60%, y con un 5% como minoría la atención por parte de las empresas para los clientes aun es deficiente. Para ello se debe manejar minuciosamente la calidad de servicio que se brinda a los consumidores y compradores, porque un cliente satisfecho es un cliente seguro.

### **Implementación de una nueva empresa comercializadora de muebles con vidrio y acero inoxidable**

En la ciudad de Ibarra, los posibles clientes en un 100% estiman que la implementación de una nueva empresa comercializadora de muebles con vidrio y acero inoxidable es idónea para poder satisfacer algunas necesidades y preferencias existentes en la población.

### **PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Según la investigación realizada a los comercializadores de muebles de oficina se logró establecer el siguiente cuadro de oferta y realizar las proyecciones respectivas hasta el año 2020; cabe recalcar que se manejó una tasa de crecimiento de acuerdo a la inflación del 2016.

**Tabla 13****Proyección de la oferta (en dólares)**

<b>EMPRESAS CIUDAD DE IBARRA</b>	<b>COMERCIALIZACION AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>
Muebles el laurel	207.825	220.295	233.512	247.523	262.374
Pamesa modulares	220.745	233.990	248.029	262.911	278.685
Almacén de muebles Villarreal Rueda	178.760	189.486	200.855	212.906	225.680
Almacén muebles el roble	210.984	223.643	237.061	251.285	266.362
Amoblar	179.325	190.085	201.490	213.579	226.394
Línea nueva	268.263	284.359	301.420	319.506	338.676
<b>TOTAL</b>	<b>1.265.902</b>	<b>1.341.856</b>	<b>1.422.367</b>	<b>1.507.709</b>	<b>1.598.172</b>

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

**DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER**

Tras el estudio de mercado realizado, y en base a las proyecciones realizadas tanto de la oferta como de la demanda, se puede evidenciar que existe una demanda insatisfecha latente en la ciudad de Ibarra sobre los muebles de oficina con vidrio y acero inoxidable. Por lo tanto, con la implementación de las estrategias adecuadas se puede acaparar de buena manera este mercado potencial.

**Tabla 14**  
***Demanda potencial a satisfacer***

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>
<b>2016</b>	1.265.902	3266000	300.000,00
<b>2017</b>	1.341.856	3464899,4	336.345,00
<b>2018</b>	1.422.367	3675911,77	376.186,00
<b>2019</b>	1.507.709	3899774,8	419.827,00
<b>2020</b>	1.598.172	4137271,09	467.598,00

**Fuente:** Investigación propia.2016  
**Elaboración:** La Autora

### **3.7. Análisis y determinación de precios**

La demanda de los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable guarda una estrecha relación con el precio debido a que si este aumenta la demanda se contrae.

Al hablar de los precios se deben tomar decisiones sobre los diseños, distribución y promoción del producto, para que así se formen programas efectivos de mercado con el fin de poder cubrir todos estos gastos.

Se debe establecer estrategias de precios adecuadas en relación a la competencia, la misma que permitirá tener facilidad de penetración en el mercado y poder obtener rentabilidad para los inversionistas. Para esto, se debe tomar a consideración el marketing mix a la hora de fijar los precios. Entonces si el producto se posiciona en el mercado con decisiones de calidad, promoción y la distribución influirán en el precio de venta al público.

**Costos:** Los costos son factores determinantes del precio de un bien o un servicio y están en relación a lo que se incurrió en el proceso de producción del producto. La empresa debe fijar precios adecuados que cubran los costos de producción y distribución y que esto haga que el producto se venda y que todo esto vaya de acuerdo a los riesgos que se corrió al momento de elaboración del producto.



Si bien los costos son determinantes para la fijación de los precios de venta al público, se debe tomar a consideración los tipos de costos relevantes para la distribución de los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable, dentro de ellos están los costos fijos y variables.

**Los costos fijos** no varían con el nivel de producción que tiene la empresa o con nivel de ventas que tengan del producto, debido a que de manera independiente de lo que produzca, como gastos de arriendo, sueldos, intereses, entre otros factores que son independientes de la producción.

**Los costos variables** siempre están en función directa de los niveles de producción, tales como materia prima, mano de obra directa, entre otros.

**Los costos totales** son la suma de los costos fijos y los costos variables en los diferentes niveles de producción. Una vez obtenidos estos valores se fijan precios que como mínimo cubran los costos de producción.

Además de esto, existen factores externos que influyan en las decisiones sobre la fijación de precios, y muchos de ellos están en relación al mercado y la demanda de los muebles de oficina.

El límite inferior de los precios lo determinan los costos de producción, mientras que el mercado y la demanda de los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable fijan el precio superior.

Cuando el producto está establecido en el mercado, el consumidor es quien decide si el precio del producto es el adecuado. Por lo tanto, al fijar los precios la empresa debe tomar a consideración de que manera el cliente percibe el precio dado y cómo influye este en su decisión de adquisición de los muebles de oficina.

Las costumbres y cultura que mantienen los consumidores y usuarios también forman parte del condicionamiento a la hora establecer precios. La mayoría de las empresas, analiza estos datos n función de su demanda y al tipo de mercado al que se dirige debido a que esto marca la diferencia.

Para establecer precios de manera adecuada para la distribución de los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable, se debe manejar en relación a tres métodos principales basados en el coste, en la competencia y al mercado o la demanda, dentro de los cuáles detallo a continuación puntos importantes:

**Coste:**

- Se realizan en función a los costos de producción y de venta del producto.
- Se toma en cuenta los beneficios del producto y lo que está dispuesto a pagar el cliente por conseguir el producto.

**Competencia:**

- Se debe establecer precios similares a los ya estipulados en el mercado, salvo que se posea una diferenciación en calidad, disponibilidad, distribución del producto o servicio post venta con el cliente.

### **Mercado – demanda:**

- El cliente está dispuesto a pagar un precio alto siempre y cuando el mismo este en función de la utilidad que le brinda el producto que desea adquirir.
- Para una adecuada fijación de precios se debe tomar en cuenta también la psicología del consumidor o la elasticidad de la demanda enfocada a los diferentes segmentos de mercados.

### **3.8. Marketing mix**

Uno de los puntos más importantes del marketing consiste en poder planificar y direccionar con el éxito el futuro de la empresa que se quiere emprender, siempre basándose en la demanda existente en el mercado.

#### ***Figura 12***

#### ***Marketing mix***



Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**PRODUCTO:**

Muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable

**Figura 13****Producto**

Fuente: (Revista Crear Ambientes , 2016)

**PRECIO:**

- **Estrategias de precios:**

Las estrategias de precios a utilizar dentro de la empresa, están en función de:

- **Objetivos de la empresa:** Debe contribuir con la rentabilidad a largo plazo de la línea de productos que maneja la empresa.
- **Flexibilidad:** La estrategia debe adaptarse a los cambios que se den en el mercado en relación a la competencia, la disponibilidad de mano de obra y de materiales de fabricación.
- **Orientación al mercado:** se debe tomar en cuenta las necesidades, tendencias y comportamientos del mercado con el fin de brindar un buen servicio y conseguir una imagen positiva frente a los clientes.

- **LA ESTRATEGIA DEL PRECIO ALTO**

Consiste en establecer un precio más alto que la del precio promedio en el mercado de la venta de muebles de oficina. Se toma a consideración esta estrategia debido a los atributos y beneficios que ofertan los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable debido a su calidad y diseños vanguardistas que permiten diferenciarnos de la competencia.

- **LA ESTRATEGIA DEL PRECIO PROMEDIO**

Se disminuye y se incrementa el precio de los mobiliarios de oficina de acuerdo al comportamiento que tenga el mercado, lo ideal es tener una competencia sana que permita sobresalir de manera eficiente ganando más clientes.

Las diferentes estrategias que se utilicen para penetrar los muebles de oficina en el mercado Ibarreño, están relativas a la fusión de la oferta y la demanda del producto, se implementará precios competitivos y psicológicos o más conocidos como precios bajos que ayudará a fidelizar los clientes por la promociones y accesos a la adquisición de los paquetes promocionales que se va a comercializar.

**PLAZA:**

Los muebles de oficina con vidrio templado y acero inoxidable se van a comercializar en la ciudad de Ibarra. El canal de distribución es directo al consumidor final, por lo que el contar con un local propio para su distribución, hará que los precios establecidos sean más competitivos y se pueda estimular a la demanda frente a la competencia.

**PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD:**

Es importante invertir de manera prudente debido al inicio de la empresa en el mercado.

La publicidad va dirigida a los negocios comerciales de la ciudad de Ibarra, para lo que es necesaria la entrega de volantes y tarjetas corporativas con la finalidad de que la empresa sea ubicada por los posibles clientes.

**Publicidad:**

1. Enviar a hacer una gigantografía con medidas de 3.5 metros de alto y de 2.5 metros de ancho con el nombre y eslogan de la empresa.
2. Volantes tamaño cuarto de oficio para distribución en las organizaciones y calles de la ciudad de Ibarra.
3. Tarjetas corporativas con la dirección, teléfonos de contacto de la empresa y productos que se elabora.

Además, se establecerá venta del mobiliario de oficina de manera online a través de páginas web, publicidad en radio.

En cuanto a promoción se refiere, este determinante esta dado en función del precio de los muebles de oficina, para lo cual se establece un descuento del 5% y 10% cuando la demanda del producto aumente, paquetes promocionales cuando se adquiere conjuntos de mobiliario con precios más accesibles, financiamiento de hasta 12 meses plazo.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

El presente estudio técnico busca comprobar aspectos principales para implementar la empresa de productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, para lo cual se consideró aspectos como: ubicación de la empresa, lugar de obtención de la materia prima e insumos, equipos necesarios, personal; esto quiere decir todo lo que tenga relación con el funcionamiento y operatividad física del proyecto, con el fin de comprobar la factibilidad técnica.

#### **4.1. Localización del proyecto**

En lo referente al ámbito territorial en el que se desarrollará la creación de la empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra, se considerara a su macro y micro localización.

##### **4.1.1. Macro localización**

La empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable estará ubicada en:

**País:** Ecuador

**Provincia:** Imbabura

**Región:** Sierra

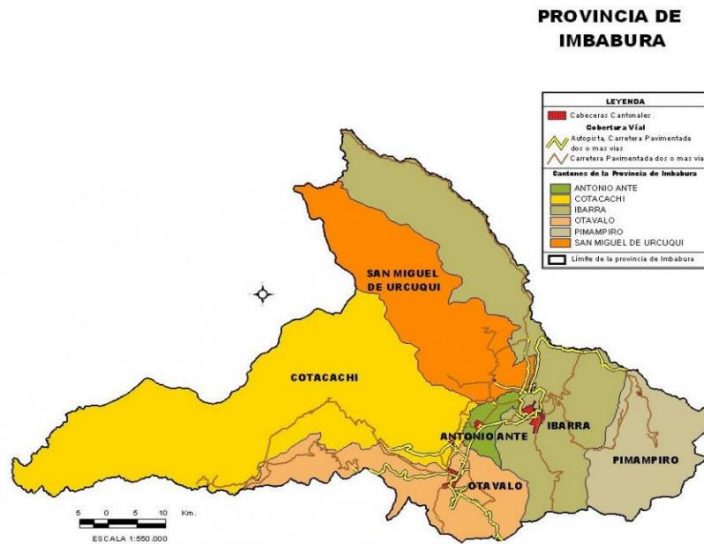
**Cantón:** Cantón de Ibarra

**Ciudad:** Ibarra

## MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN

*Figura 14*

*Mapa macro localización*



FUENTE: [https://imbabura.files.wordpress.com/2010/05/imbabura\\_a\\_2006091110723g.jpg](https://imbabura.files.wordpress.com/2010/05/imbabura_a_2006091110723g.jpg).2016

ELABORADO: La Autora

Se reconoce la ciudad de Ibarra, para la ubicación de la infraestructura del proyecto con el fin de fortalecer el contexto económico de la ciudad de Ibarra y con la intención de apoyar en el desarrollo local y regional.

### 4.1.2. Micro localización

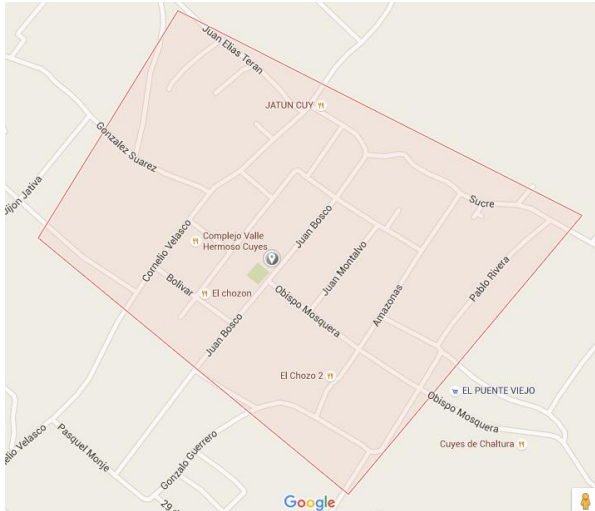
Desde una visualización más detallada y menos panorámica de la empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable se ubicara en:

**Ciudad:** Ibarra

**Dirección:** Chaltura

## MAPA DE MICRO LOCALIZACIÓN



**Figura 15****Mapa de micro localización**

FUENTE: [www.google.com.ec/maps/place/San+José+de+Chaltura/@0.3543927,-78.1983018,16z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e2a3c1bba6fac3d:0xe3b742309085d60f!8m2!3d0.3542363!4d-78.1949157?hl=es.2016](https://www.google.com.ec/maps/place/San+José+de+Chaltura/@0.3543927,-78.1983018,16z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e2a3c1bba6fac3d:0xe3b742309085d60f!8m2!3d0.3542363!4d-78.1949157?hl=es.2016)

Para fijar el micro localización se realizó un análisis general del sector donde debe estar ubicada la empresa.

## 4.2. Factores determinantes

### 4.2.1 Medios de transporte y vías de acceso

La ciudad de Ibarra tiene a su disponibilidad vías de primera lo que facilita la llegada y la circulación con los demás cantones de la provincia de Imbabura, en el caso de expandir el mercado meta.

### 4.2.2 Fuentes de abastecimiento de materia prima

La materia prima que es el vidrio templado no se encuentra en Ibarra, esta se consigue en la ciudad de Quito porque solo ahí hay empresas que producen el vidrio templado; y el acero si se lo puede encontrar en la ciudad de Ibarra.

#### **4.2.3. Disponibilidad de servicios**

El lugar donde se pondrá en marcha la empresa, cuenta con todos los servicios básicos como: agua, luz, teléfono, alcantarillado etc.

#### **4.2.4. Disponibilidad y costos de la mano de obra**

La mano de obra que realizará sus funciones en la empresa, no tendrá ningún inconveniente por las distancia en que se encuentra la empresa, ya que en el lugar que está ubicada la empresa, cuenta con 4 líneas de transporte público y también

Los trabajadores serán remunerados acorde a las leyes que estén vigentes en el país y al perfil profesional.

#### **4.2.5. Determinación de la micro localización**

Una vezpreciados los aspectos, se escogen tres localizaciones dentro de la ciudad que cumplan de manera significativa con los siguientes factores determinantes de ubicación:

- Disponibilidad del terreno
- Agua potable
- Servicio telefónico
- Energía eléctrica
- Transporte

#### **4.2.6. Selección de lugares**

Para optar el lugar donde se implantara la empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra, se consideraron las siguientes opciones:

- Avenida del Retorno
- Mercado Amazonas
- El centro de Ibarra
- Chaltura

#### **4.2.7. Ingeniería del proyecto**

Tiene función directa en seleccionar el proceso de producción, las actividades y sub actividades en los diferentes procesos como son: distribución de ambientes físicos, diagramas explicativos, rendimientos técnicos estimados, entre otros.

#### **4.2.8. Infraestructura física**

La distribución de las instalaciones de la planta productora de muebles de oficina elaborados a base de vidrio y acero inoxidable están organizados de forma que los empleados cuenten con factores específicos como es la cercanía de proveedores y los obreros que se encuentran en el área de producción.

La empresa contara con un espacio total 465 m<sup>2</sup>. Mismo que se encuentra distribuido de forma que cumpla con todos los servicios necesarios para su óptimo desarrollo y buen funcionamiento.

**Figura 16**  
**Infraestructura física**



FUENTE: Arq. Mayra Sofía Pazmiño Lic. Mun: A- 640.2016

### **Área Administrativa**

El área administrativa está ubicada en la parte de la entrada de la empresa la cual cuenta con la siguiente distribución:

- Área de oficina (Gerencia y Contabilidad).
- Área de Ventas.
- Área de Servicios Higiénicos.
- Área de Producción.
- Área de espera.
- Área de exhibición de muebles.

Área de parqueadero de carros de la empresa, recepción de camiones de materia prima y despacho del producto terminado. Este espacio cuenta con 100 m<sup>2</sup>

## **ÁREA DE PRODUCCIÓN**

El área de producción de la empresa depende del tamaño del equipo con el que cuente para la producción también depende del equipo de mano de obra por el que este conformado ya que de eso dependen para determinar el espacio que exista para la libre circulación del equipo de trabajo.

Esta área cuenta con un espacio de 200 m<sup>2</sup>.

## **ÁREA DE ACABADOS**

En esta área este departamento está conformado por todos los detalles que se deben realizar luego que el producto ya esté terminado debe pasar por este departamento para finalizar y pueda salir a la venta.

Esta área cuenta con un espacio de 60 m<sup>2</sup>.

## **BODEGA**

Es el lugar donde se almacenará la materia prima que va hacer utilizada en el periodo de fabricación de los muebles por lo cual debe encontrarse cerca del área de producción para facilitar el trabajo de los obreros y disminuirán tiempos. Este lugar servirá como almacenamiento de la materia prima y de igual manera para seleccionar la materia que será utilizada en proceso de producción de los muebles de oficina.

Esta área cuenta con un espacio de 80 m<sup>2</sup>.

## **SERVICIOS HIGIENICOS**

Deben contar el área de producción con baño para hombre y otro para mujeres de igual forma debe constar con toda la infraestructura, también contara con vestidores necesaria con la

finalidad que los empleados puedan cumplir con las normas de aseo y con el tipo de vestimenta a utilizar sea la al momento del departamento de producción.

Esta área cuenta con un espacio de 25 m<sup>2</sup>.

### 4.3. Inversión fija

#### a) TERRENO

Con el fin de llevar acabo el presente proyecto se aceptará a una inversionista familiar que aportará con la cesión de un terreno ubicado en Chaltura, con una extensión de terreno de 3360 m<sup>2</sup> y cuyo avalúo que consta en el pago del impuesto predial se encuentra en US\$ 5302.39.

#### b) EDIFICACIÓN

Para la construcción de las instalaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa se ha tomado en cuenta las indicaciones de la Arq. Mayra Sofía Pazmiño, en este sentido se tuvo una recomendación para la elaboración del costo de construcción de la fábrica se establezca un precio promedio de US\$130 para el sector en donde se va a realizar la construcción.

### Presupuesto de construcción

*Tabla 15*  
*Edificación*

DESCRIPCIÓN	SUPERFICIE	PRECIO M2	TOTAL
<b>Edificación</b>	465 m <sup>2</sup>	130	60450

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

#### 4.3.1. Procesos productivos

Es indispensable tener conocimientos sobre el proceso productivo que se debe mantener en una empresa para llegar a obtener un producto terminado para lo cual se presentara la definición de un proceso productivo en general.

Según lo manifiesta: Cartier, (s/a):“Es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”. (pág. 6)

Se observa que dentro de la producción de una empresa es muy indispensable conocer el sistema productivo con el que se maneja para verificar la calidad de cada uno de los procesos hasta obtener el producto final, es muy importante contar con los servicios de un jefe de producción el cual tendrá la función de controlar la materia prima que se va utilizar en la producción, controlar que los obreros cumplan con las normas de calidad establecidas en la ley y además verificar que el producto cuente con todas las normas de calidad y se encuentre en óptimas condiciones hasta llegar al cliente.

Descripción del proceso productivo de muebles de oficina elaborados a base de vidrio templado y acero inoxidable.

### **1. Recepción de la materia prima**

Es la primera etapa del proceso de producción ya que cumple con una función muy importante como es la recepción de la materia prima la cual debe ser verificada que llegue en óptimas condiciones a las instalaciones, debe pasar por revisión del personal a cargo de la actividad de la empresa, este material debe contar con algunas especificaciones ya que van a pasar por un proceso de producción.

### **2. Selección de vidrio templado y el acero inoxidable**

Se debe seleccionar el vidrio y el acero el cual debe estar adecuado y cumplir con las especificaciones que cada uno de los procesos requiere de acuerdo al tipo de producto que se

vaya a elaborar como pueden ser: escritorios, estaciones de trabajo, sillas de gerente, sillas de oficina o estanterías.

### **3. Trazado**

Una vez listo los materiales se debe elaborar los patrones para el trazado de las plazas que serán cortadas, estos patrones pueden ser elaboradas en madera, con ellos y una vez verifica la precisión de su medida se procede a realizar el trazo sobre el vidrio y el acero de acuerdo a cada una de las partes.

El trazado es un paso muy importante dentro de la producción de los muebles de oficina por lo que deben contener las dimensiones exactas a utilizar en la fabricación de los muebles de oficina; por lo tanto, seguido a este paso se realizara el corte de las piezas necesarias para el armado de los muebles.

### **4. Área de corte**

Luego de realizar los patrones y verificar que se encuentren con las medidas adecuadas a los productos que se van a fabricar.

El área de corte es muy indispensable ya que de este paso dependerá la exactitud de las figuras de los muebles y que en la etapa de ensamblaje o armado de las piezas no exista ningún tipo de problema, facilitando así el trabajo de los obreros y disminuyendo el tiempo de fabricación de los muebles.

### **5. Corte**



El vidrio para la elaboración de muebles de oficina se debe verificar que no tengas rasgaduras, en caso de contar con las mismas se debe proceder a cepillar el vidrio con finalidad de darle un buen acabado y no ocasione daños a los obreros de producción.

Con base en el trazado de las piezas del mueble se procede a realizar el corte dimensionado del vidrio y acero, esta etapa inicial de corte consiste en cortar el vidrio sin precisar aun la forma exacta de las piezas, para este corte se puede utilizar preferentemente una sierra circular. Posteriormente el vidrio dimensionado es cortado con la forma precisa de las piezas el corte se realiza preferentemente con una sierra cinta. Posteriormente de ser cortadas las piezas en sus tamaños para cada uno de los muebles, se elaborará los agujeros indispensables para el ensamblaje posterior. Además, se deberán de realizar los acabados de los cantos, molduras y ranuras. Finalmente, en el proceso de cortado de las piezas, se lijará para que tengan un acabado estándar para el ensamblaje.

## **6. Área de ensamble**

Luego de cortar las piezas y realizar los pre acabados se ejecutará el ensamble del producto terminado.

Las piezas pre acabadas son ensambladas mediante pegamento, tornillos y clavos, asegurando la firmeza de los muebles. En todo caso debe preferirse la utilización de tornillo a la de los clavos tradicionales, en aquellos casos en que sea indispensable la colocación de clavos visibles en el exterior de los muebles se deberá utilizar clavos neumáticos. En algunas piezas pegadas será necesario la utilización de acero para asegurar el correcto pegado, esto dependerá del diseño del mueble.

## **7. Área de acabado**

Luego de haber terminado con el proceso de ensamblaje o armado de las piezas y convertirlas en muebles de oficina se procederá a la etapa final del proceso de producción como lo es la etapa de acabados de verificar que el producto se encuentre en óptimas condiciones para salir a la venta. En esta etapa se realizara la lijada de los muebles con la finalidad de ir eliminando las imperfecciones que pudiera tener la el vidrio o de igual forma el acero ya que cualquier tipo de rasguño puede provocar daños perjudiciales a la salud de los trabajadores de la planta, la etapa final del acabado es el barnizado el cual se podrá realizar mediante estopa humedecida con barniz aplicándola de vidrio uniforme sobre el mueble o mediante pistolas de neumática, en ambos casos se requiere pericia en la aplicación, en cualquier caso es recomendable la aplicación de tres capas de barniz. La aplicación del barniz se deberá efectuar en un ambiente lo más libre de humedad posible, la humedad da a los muebles barnizados un tono blancuzco no recomendable.

#### **8. Transporte al almacén de exhibición de productos terminados**

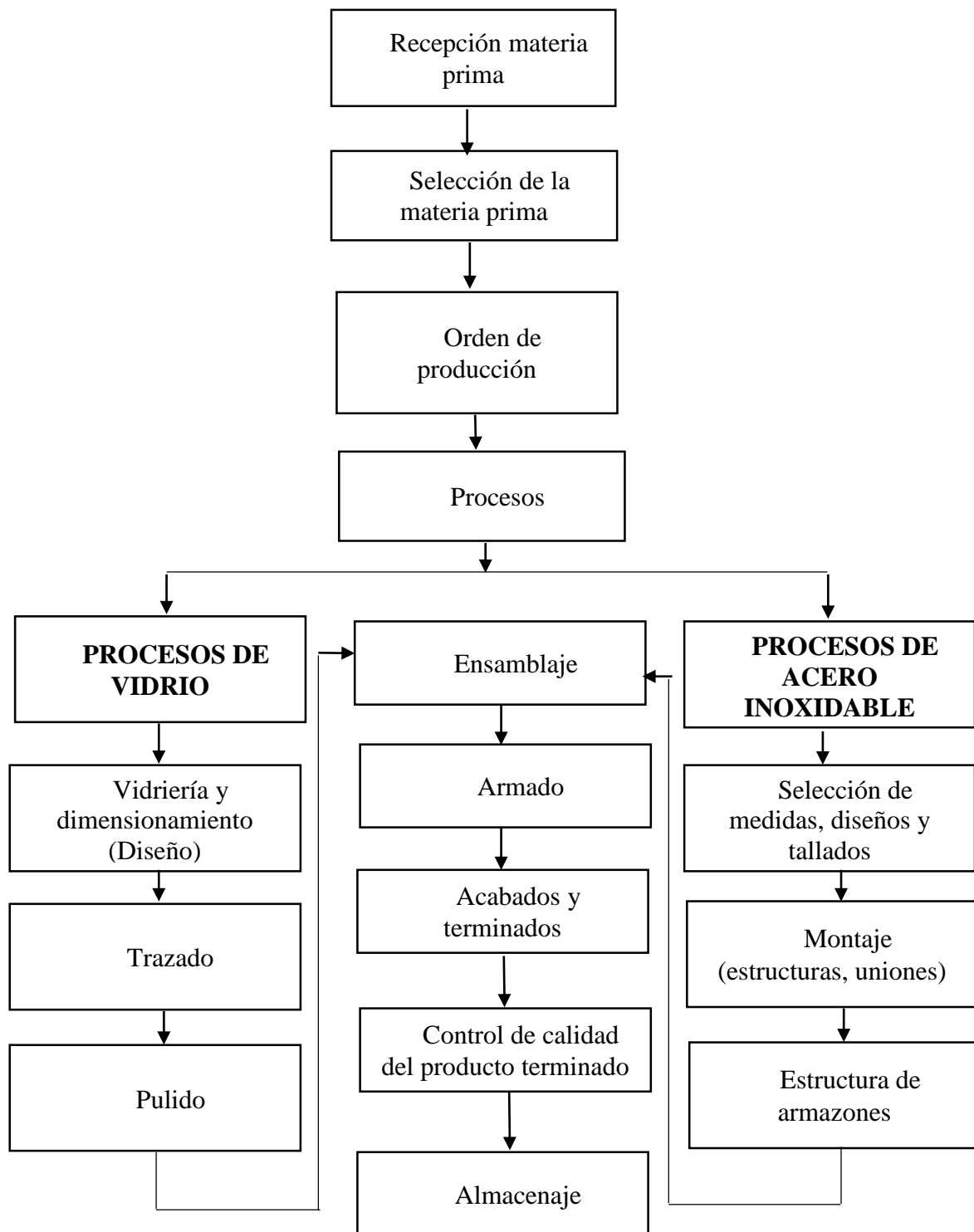
Los muebles de oficina serán transportados a la bodega de exhibición de productos en la cual se procederá a realizar el almacenamiento de los muebles los cuales deberán ser empacados de forma se encuentren protegidas principalmente las aristas y las partes susceptibles de roce o cualquier rasguño, demos recordar que son muebles de oficina y que están elaborados a base de vidrio por lo que deberán ser empacados muy bien con cartón y demás embalajes que protejan al producto durante el transporte de la mercadería.

Se debe verificar en el momento de parida de las mercaderías que se encuentren en buenas condiciones, de igual forma cuando la mercadería se esté cargando al medio de transporte con la finalidad de verificar personalmente que la mercadería fue embarcada en buenas condiciones y de igual forma que en el lugar de destino llegue en buenas condiciones a manos del cliente. De esta manera la empresa prestara un buen servicio a los clientes.

## FLUJO GRAMA DE PROCESOS DE FABRICACIÓN DE MUEBLES DE OFICINA

*Figura 17*

*Flujo grama de procesos de fabricación de muebles de oficina*



Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### 4.3.2. Maquinaria y equipo

Se detalla las características de la maquinaria necesaria para la elaboración de muebles de vidrio y acero inoxidable, que se van a utilizar en la empresa.

**Figura 18**

#### ***Suelda autógena***



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Cuando se trabaja por soldadura autógena se lo hace con fusión, además, a este tipo de procedimiento se lo conoce como soldadura oxi-combustible u oxiacetilénica. Para realizar este tipo de procedimientos, se requiere una serie de materiales, tales como: soplete con botellas de oxígeno y acetileno, mezcla gaseosa y manómetros.

**Figura 19**

#### ***Prensadora hidráulica***



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La máquina prensadora es aquella que sirve para comprimir materiales, debido, a que está compuesta por dos plataformas rígidas que se juntan por accionamiento mecánico, hidráulico y manual de una de ellas.

**Figura 20**

***Cepilladora eléctrica***



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La Cepilladora eléctrica es una herramienta que ayuda en la operación mecánica del cepillado que consiste en dejar planas y lisas a las superficies de los productos debido a que los lima por milímetros.

**Figura 21**

***Pulidora eléctrica***



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Son máquinas utilizadas para pulir, limar asperezas, cortar metales, entre otros. Al ser una máquina multifuncional se desenvuelve en varios campos industriales.

**Figura 22**

**Sierra eléctrica para acero**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La sierra eléctrica para acero está diseñada principalmente para cortar metal, tornillos oxidados, tuberías, entre otras. Están formadas por el número de dientes por pulgada.

**Figura 23**

**Taladro eléctrico**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

El taladro eléctrico es una máquina que ayuda a realizar agujeros en las diferentes piezas de los distintos materiales en los talleres mecánicos o bodegas de producción. Estas máquinas son fáciles por su manejo y necesarias por su utilidad al presentar un producto terminado.

**Figura 24**  
**Tronzadora de metal**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La tronzadora de metal, es una máquina que posee un disco de corte frontal, utilizada en materiales metálicos como acero, hierro, láminas inoxidable y CR, entre otras. Además posee un motor que ayuda a que al forzar la máquina al máximo, al tronzar de forma rápida y precisa, mantengan sistemas de protección con discos abrasivos a través de tornillos.

**Figura 25**  
**Cortadora eléctrica**

Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)



Es una herramienta que sirve para cortar vidrio, acero, madera, y demás materiales, cuenta con herramientas filas que facilitan su procedimiento.

**Figura 26**  
**Dobladora de tubo**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La dobladora de tubos hidráulica, se puede utilizar generalmente en el suelo o sobre una mesa resistente, es controlada por una palanca que sirve para extender y contraer el cilindro ubicado en el centro a una posición totalmente retraída.

**Figura 27**  
**Torneadora**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Una maquina torneadora es aquella que permite cortar, agujerear, devastar o ranurar piezas con formas geométricas. Estas operan haciendo girar las distintas piezas a mecanizar con varias herramientas de corte contra la superficie de la pieza.



**Tabla 16**  
**Descripción de la maquinaria**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>Suelda</b>	1
<b>Prensadora</b>	1
<b>Cepilladora Eléctrica</b>	1
<b>Pulidora eléctrica</b>	1
<b>Sierra eléctrica para acero</b>	1
<b>Taladro eléctrico</b>	2
<b>Tronzadora de metal</b>	1
<b>Cortadora eléctrica</b>	2
<b>Dobladora de tubo</b>	2
<b>Torneadora</b>	1

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## **HERRAMIENTAS**

**Figura 28**  
**Juegos de desarmadores**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Es una herramienta que sirve para ajustar y aflojar tornillos y otros elementos de máquinas o diferentes objetos que requieren de fuerza y tienen poco alcance manual debido a que son de diámetro pequeño.

**Figura 29**  
**Juego de lijas**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La lija es una herramienta que consiste en el soporte de papel sobre el cual se adhiere diferentes materiales como vidrio, madera, entre otros. Se lo utiliza para remover fragmentos de material que quedan en las superficies para dejar lisas todas sus partes o en algunos casos para dejar partes ásperas según lo que se quiera obtener.

**Figura 30**  
**Juegos de brocas**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

La broca es una herramienta metálica que sirve para cortar creando orificios circulares en diversos materiales cuando se coloca en máquinas como taladros, entre otros. Para elegir la broca adecuada al trabajo se debe tomar en cuenta la velocidad que se tiene al extraer material y dureza del mismo. Una broca, se desgasta con el uso y puede perder hasta su filo, para lo cual se debe emplear máquinas que ayuden a su proceso de afiliación.

**Figura 31**  
**Juegos de dados**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Estas herramientas de metal sirven para cortar las roscas internas. Pueden eliminar pernos de ejes de acero lisos.

**Figura 32**  
**Escuadras**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Son plantillas con formas de triangulo que mantienen una escala de medición, posee un ángulo de  $90^\circ$  y dos de  $45^\circ$  que ayudan a obtener medidas exactas dependiendo de lo que se quiere diseñar.

**Tabla 17**  
**Herramientas de trabajo**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>Juegos de desarmadores</b>	2
<b>Juego de lijas</b>	2
<b>Juegos de brocas</b>	2
<b>Juegos de dados</b>	1
<b>Escuadras</b>	4
<b>Guantes</b>	4
<b>Cascos</b>	4
<b>Gafas</b>	4
<b>Overoles</b>	4
<b>Protector de Nariz</b>	4

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**Figura 33**  
**Guantes de seguridad**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Es un equipo de seguridad individual, mediante el cual se pretende velar por la seguridad de las manos del trabajador, el material en el que están elaborados varía según la utilidad y el trabajo que se va a desempeñar.

**Figura 34**  
**Cascos de seguridad industrial**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

El principal objetivo que tienen los cascos de seguridad industrial es el de proteger la cabeza de cualquier tipo de golpe o de riesgos y peligros mecánicos, eléctricos, entre otros.

**Figura 35**  
**Gafas de seguridad industrial**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Es una de las herramientas de protección personal con mayor uso. Protegen a la vista de peligros y riesgos como objetos y partículas voladoras e incluso salpicaduras químicas que puedan afectar la vista del trabajador.

**Figura 36**  
**Overoles industriales**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Los overoles forman parte de la protección personal del trabajador, sirven para disminuir los accidentes y con el uso de esta vestimenta se corre menos peligro a la hora de laborar con material y maquinas fuertes.

**Figura 37**  
**Protector de nariz**



Fuente: Comercial Kywi S.A (Kywi, 2016)

Herramienta de seguridad industrial que ayuda a evitar que el trabajador se intoxique o inhale olores que puedan afectar su salud, ayudando así a proteger a las vías respiratorias de los contaminantes ambientales, químicos o diferentes tipos de exposición según el área de trabajo.

## **EQUIPO DE OFICINA**

Para el buen funcionamiento de la empresa, se ha tomado a consideración una inversión de los siguientes equipos de oficina:

*Tabla 18*

*Listado de Muebles y enseres de la Oficina*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>Computadoras</b>	3
<b>Teléfono</b>	1
<b>Impresora</b>	1
<b>Regulamatic</b>	3
<b>Escritorio</b>	3
<b>Sillas para escritorio</b>	3
<b>Sillas para recepción</b>	3
<b>Archivadores</b>	3

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **4.3.3 Inversiones**

## **MAQUINARIA**

La determinación de las inversión en maquinaria y equipos para la implementación de la empresa productora y comercializadora de muebles de acero y vidrio templado se la ha realizado tomando en cuenta las características similares de los talleres en donde se fabrica muebles de hierro y metales, a base de ello se ha cotizado la maquinaria y equipo necesario para la puesta en marcha de la empresa.

**Tabla 19**  
**Presupuesto de Maquinaria**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>	<b>COSTO</b>
		<b>UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Suelda</b>	1	1650	1650
<b>Prensadora</b>	1	4870	4870
<b>Cepilladora Eléctrica</b>	1	2425	2425
<b>Pulidora eléctrica</b>	1	550	550
<b>Sierra eléctrica para acero</b>	1	350	350
<b>Taladro eléctrico</b>	2	320	640
<b>Tronzadora de metal</b>	1	250	250
<b>Cortadora eléctrica</b>	2	450	900
<b>Dobladora de tubo</b>	2	450	900
<b>Torneadora</b>	1	2700	2700
<b>TOTAL</b>			<b>15235</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **HERRAMIENTAS DE TRABAJO**

Las herramientas necesarias para iniciar con el proceso de fabricación de la empresa comprenden la utilización de las siguientes herramientas y sus respectivas cotizaciones que se detallan a continuación.



**Tabla 20****Presupuesto de Herramientas de Trabajo**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Juegos de desarmadores</b>	2	220	440
<b>Juego de lijas</b>	2	120	240
<b>Juegos de brocas</b>	2	90	180
<b>Juegos de dados</b>	1	40	40
<b>Escuadras</b>	4	15	60
<b>Guantes</b>	4	9	36
<b>Cascos</b>	4	6	24
<b>Gafas</b>	4	6	24
<b>Overoles</b>	4	35	140
<b>Protector de Nariz</b>	4	45	180
<b>TOTAL</b>			<b>1364</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
 Elaboración: La Autora

**Muebles y Enseres**

Se elaboró el siguiente presupuesto de muebles y enseres de acuerdo a las de los diferentes departamentos de los cuales se piensa tener en la empresa, los costos de los muebles fueron obtenidos de acuerdo a diferentes proformas que se obtuvo para dichos productos en el mercado.

**Tabla 21**  
**Presupuesto de Muebles y Enseres**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Computadoras</b>	3	650	1950
<b>Teléfono</b>	1	60	60
<b>Impresora</b>	1	240	240
<b>Regulamatic</b>	3	69	207
<b>Escritorio</b>	3	120	360
<b>Sillas para escritorio</b>	3	39	117
<b>Sillas para recepción</b>	3	210	630
<b>Archivadores</b>	3	140	420
<b>TOTAL</b>			<b>3984</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**Tabla 22**  
**Inversión inicial en gastos de instalación**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
<b>Alarma contra robos</b>	450
<b>Instalación de maquinaria</b>	600
<b>Sistemas eléctricos</b>	200
<b>TOTAL</b>	<b>1250</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## **RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA**

En el siguiente cuadro se plantea un resumen de las diferentes inversiones que se tiene establecido para la puesta en marcha del proyecto.

**Tabla 23****Resumen de la inversión fija**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
<b>Construcción</b>	\$60.450,00
<b>Maquinaria</b>	\$15.235,00
<b>Herramientas de Trabajo</b>	\$1.364,00
<b>Equipos de Oficina</b>	\$3.984,00
<b>Gastos de Instalación</b>	\$1.250,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$82.283,00</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**Inversión Inicial en Gastos de Constitución****Tabla 24****Presupuesto de Gastos de Constitución de la empresa.**

<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
<b>Estudio Técnico</b>	1000
<b>Constitución</b>	1500
<b>Permisos del municipio</b>	50
<b>Permiso del cuerpo de bomberos</b>	20
<b>TOTAL</b>	<b>2570</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**4.3.4. Talento humano**

El talento humano es considerado como el pilar principal para el funcionamiento de una empresa, el mismo debe cumplir con funciones dentro del área de trabajo. Para que la empresa funcione adecuadamente, el personal debe contar con visión, compromiso y lealtad, los mismos que al ser sustentables ayuden creando políticas de responsabilidad social y excelente cultura organizacional.

El personal que formara parte de la empresa, son las siguientes:

**Gerente general:** Al estar al frente de la empresa, debe actuar como una persona clave para el uso de técnicas y conceptos de la administración del capital de trabajo para mejorar la productividad y el desempeño del personal en el trabajo.

La persona que va a ser de gerente general, también cumplirá los roles de contador dentro de la empresa.

**Tabla 25**

**Requerimiento de personal Administrativo**

<b>Cargo</b>	<b>Cant.</b>	<b>Sueldo Nominal</b>	<b>Aportes Patronales</b>	<b>13<sup>a</sup></b>	<b>14<sup>a</sup></b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Gerente General	1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 30,50	\$ 632,92	\$ 7.595,00
<b>TOTAL</b>							<b>\$7.595,00</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**VENTAS**

**Jefe de ventas:** Es la persona que va a estar encargada de asumir funciones como el reclutamiento, selección, elaboración y seguimiento de propuestas, análisis de costes y beneficios con el fin de mejorar las ventas de los muebles de oficina.

**Agente de ventas:** Persona encargada de vender los muebles de oficina, atención al cliente, además de realizar una serie de actividades tales como: captar nuevos clientes, fidelizar a los clientes ya existentes, cumplir metas y volúmenes de ventas, ocupar una buena participación en el mercado, brindar utilidades y beneficios a la empresa.

**Tabla 26****Requerimiento de personal de ventas**

Cargo	Cant.	Sueldo Nomina I	Aportes Patronales	13 <sup>a</sup>	14 <sup>a</sup>	Costo Mensual	Costo Anual
Jefe de ventas	1	\$ 420,00	\$ 51,03	\$ 35,00	\$ 30,50	\$ 536,53	\$ 6.438,36
Agente de ventas	1	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,33	\$ 30,50	\$ 512,43	\$ 6.149,20
<b>TOTAL</b>							<b>\$12.587,56</b>

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

**PRODUCCIÓN**

**Jefe de producción:** Supervisa el proceso de producción durante la elaboración de los muebles, además es la persona encargada de negociar con los proveedores de la materia prima, supervisa el desempeño del personal de producción, además de las máquinas y herramientas de trabajo.

**Ayudantes de taller:** Personal encargado de la elaboración de los muebles de oficina con la utilización de las máquinas y herramientas de trabajo.

**Tabla 27**  
**Requerimiento de personal de Producción**

<b>Cargo</b>	<b>Cant</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Aportes</b>	<b>13<sup>a</sup></b>	<b>14<sup>a</sup></b>	<b>Costo</b>	<b>Costo</b>
	<b>.</b>	<b>Nomina</b>	<b>Patronale</b>			<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
		<b>l</b>	<b>s</b>				
<b>Jefe de producción</b>	<b>de 1</b>	420	51,03	35	30,5	\$ 536,53	\$ 6.438,36
<b>Ayudantes taller</b>	<b>de 3</b>	366	44,47	30,5	30,5	\$ 1.414,41	\$ 16.972,88
<b>TOTAL</b>							<b>23.411,24</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

#### **4.3.5. Capital de trabajo**

El capital de trabajo se entiende como la inversión inicial de la empresa necesaria para empezar a operar, se puede definir que el capital de trabajo es la diferencia entre activos corrientes y los pasivos corrientes. Es la inversión útil para dar inicio a las actividades de producción de muebles de oficina elaborados a base de vidrio templado y acero inoxidable hasta recibir los primeros ingresos de la venta del producto terminado.

Para cubrir las primeras actividades en la producción de muebles de oficina se proyecta contar con un capital que se detalla en el siguiente cuadro.

**Tabla 28**  
**Capital de trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>
Materia Prima Directa	\$ 13.131,07
Mano de Obra Directa	\$ 1.414,41
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 4.377,02
Servicios Basicos	\$ 148,54
Gastos Administrativos	\$ 946,60
Gastos de Comercialización	\$ 1.226,46
Subtotal	\$ 21.244,10
Imprevistos (5%)	\$ 1.062,21
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 22.306,31</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **Resumen de la Inversión.**

La inversión para la realización del presente proyecto está dada por US\$ 107. 159,31 dólares, los mismos que están distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 29**  
**Resumen de la inversión**

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Inversión Fija	\$ 82.283,00
Capital de trabajo	\$ 22.306,31
Constitución	\$ 2.570,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 107.159,31</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **FINANCIAMIENTO**

El financiamiento de la construcción y las operaciones de la empresa se lo realizará a través de aporte de las dos accionistas de la empresa, La Sra. Estefany Recalde aportará con el 25%

de la inversión, la Sra. Judith Recalde aportará con el 20% de la inversión más el terreno en el que se va a realizar construcción, Sr. Richard Yaselga aportará con el 20% de la inversión y en restante 35% se lo realizará a través de financiamiento directo con la CFN o el BANECUADOR.

**Tabla 30**  
**Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>		<b>PORCENTAJE</b>
Inversión Propia	65%	\$	69.653,55
Financiamiento	35%	\$	37.505,76
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>\$</b>	<b>107.159,31</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Para el financiamiento con entidades bancarias, se toma a consideración lo siguiente:

#### **PRIMERA OPCIÓN: CFN (CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL)**

En la CFN se lo hará a través del crédito multisectorial, el mismo que beneficia especialmente a las empresas vinculadas con metalmecánica, cadena agroforestal, servicios logísticos, confecciones y calzado, farmacéutica, entre otros.

Con este crédito bancario es posible financiar la adquisición de activos fijos, como terrenos, bienes muebles e inmuebles hasta financiar construcciones, además este tipo de crédito abarca financiamiento de capital de trabajo excepto los gastos no operativos.

Al optar por este tipo de crédito, el plazo de pago es:

- Activo Fijo: hasta 10 años.
- Capital de Trabajo: hasta; 3 años.



- Asistencia Técnica: hasta; 3 años.

Los montos están en función del destino de la inversión:

- Hasta el 70%; para proyectos nuevos.
- Hasta el 100% para proyectos de ampliación.
- Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.
- Desde US\$ 100,000\*
- Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):

Los requisitos para acceder a este tipo de crédito bancario son:

- Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación.
- Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.
- Carta de pago de los impuestos.
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.
- Proformas de la maquinaria a adquirir.
- Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

## **SEGUNDA OPCIÓN: BANECUADOR**

En el BANECUADOR se ha la propuesta a optar es el crédito de producción, comercio y servicios, el mismo que está dirigido a PYMES y Empresas.

- El monto va desde los 500 hasta los 300.000 dólares.

- Tasa de interés del 10% y en la producción de ciclo corto del 11.20% reajutable.
- La garantía para poder acceder al crédito puede ser: quirografaria, prendaria o hipotecaria.
- La forma de pago es: mensual, bimestral, semestral y anual.
- El plazo de pago está en función del destino de la inversión, la misma se extiende hasta 15 años.
- El periodo de gracia está en función del destino de la inversión.

Los requisitos para acceder a este crédito financiero son:

1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.
2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.
3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.
5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000
6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).
7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

**PARA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS:**

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).

3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero es una síntesis cuantitativa que permite demostrar con un margen de seguridad razonable, la realización del proyecto utilizando los recursos ya analizados para demostrar la capacidad de generar rendimientos del proyecto; además, permite evaluar los resultados operativos y financieros y una serie de indicadores para la toma de la decisión de implementación del proyecto.

#### **5.1. Presupuesto de ingresos**

En este presupuesto se busca determinar y proyectar los ingresos de la empresa que van a generar en un lapso determinado de tiempo. Con el fin de realizar el presupuesto de ingresos y egresos de la empresa es necesario determinar las unidades a vender, el costo y precio de venta del producto.

Para este caso se tomará en cuenta la capacidad instalada que permite producir en un 100%. En el primer año solamente se va a emplear el 75% de esta capacidad, por lo tanto, se va a producir y año tras año se presupuesta captar el 3% de mercado anual.

La proyección de venta se determinó con el análisis de la demanda insatisfecha, por lo cual la empresa planea producir 40 escritorios mensuales, 50 estanterías de oficina y 35 estaciones de trabajo mensualmente. El precio de venta de los distintos productos se estableció en comparación con los respectivos productos fabricados con materiales tradicionales de los que se busca ganar participación de mercado.

**Tabla 31**  
**Proyección Venta**

<b>Producto</b>	<b>U. Mes</b>	<b>U. Año</b>	<b>V. Unit</b>	<b>V. T. Mes</b>	<b>V. T. Año</b>
<b>Escritorio</b>	40	480	\$ 350,00	\$ 14.000,00	\$ 168.000,00
<b>Estantería</b>	50	600	\$ 150,00	\$ 7.500,00	\$ 90.000,00
<b>Estaciones de trabajo</b>	35	420	\$ 100,00	\$ 3.500,00	\$ 42.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>125</b>	<b>1500</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 300.000,00</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### 5.1.1. Presupuesto de producción

La proyección de la producción se la realizó con la proyección para el año 2017 de la demanda de los tres productos que la empresa va a realizar, para el crecimiento de producción se utilizó una tasa de crecimiento del 3%, esta tasa de crecimiento permite a la empresa gestionar su capacidad de producción de una forma adecuada, de tal manera que no se sobrepase la capacidad instalada de la fábrica.

**Tabla 32**  
**Proyección de producción**

<b>Producto</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Escritorio</b>	480	494	509	524	540
<b>Estantería</b>	600	618	637	656	676
<b>Estaciones de trabajo</b>	420	433	446	459	473

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboación: La Autora

### 5.1.2. Presupuesto de precios

El crecimiento de los precios se realizó tomando en cuenta una tasa de inflación n el Ecuador del 4.05%, con ello se busca proyectar el incremento de los ingresos futuros de la empresa.

**Tabla 33**

*Proyección de precios*

<b>Producto</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Escritorio</b>	\$ 350,00	\$ 364,18	\$ 378,92	\$ 394,27	\$ 410,24
<b>Estantería</b>	\$ 150,00	\$ 156,08	\$ 162,40	\$ 168,97	\$ 175,82
<b>Estaciones de trabajo</b>	\$ 100,00	\$ 104,05	\$ 108,26	\$ 112,65	\$ 117,21

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**5.1.3. Presupuestos de ventas**

La estimación de las ventas que va a realizar la empresa se la obtiene al multiplicar la proyección de precios de productos de la empresa con la proyección de producción, la obtención de las ventas proyectadas servirá para posteriormente calcular las utilidades que va a obtener la empresa.

*Tabla 34**Presupuesto de ventas*

<b>Producto</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Escritorio</b>	\$ 168.000,00	\$ 179.902,45	\$ 192.872,36	\$ 206.597,75	\$ 221.528,77
<b>Estantería</b>	\$ 90.000,00	\$ 96.454,35	\$ 103.446,28	\$ 110.846,34	\$ 118.851,94
<b>Estaciones de trabajo</b>	\$ 42.000,00	\$ 45.053,65	\$ 48.285,76	\$ 51.705,76	\$ 55.440,80
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 300.000,00</b>	<b>\$ 321.410,45</b>	<b>\$ 344.604,39</b>	<b>\$ 369.149,85</b>	<b>\$ 395.821,52</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**5.2. Presupuesto de egresos**

El presupuesto de Egresos corresponde al total de egresos de dinero que se requiere para llevar a cabo el proyecto con el fin de generar valor para los accionistas.

**5.2.1. Materia prima directa**

En el siguiente cuadro se presenta los materiales de materia prima que se van a utilizar para la elaboración de muebles con acero inoxidable y vidrio templado, se detalla el tipo de material,

la cantidad requerida en un mes, el precio de cada unidad y el total de requerimientos de materia prima mensual.

**Tabla 35**

**Costos de materia prima directa mensual**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Láminas de Acero Inoxidable (1.22 x 2.44)</b>	45.31	46.37	\$ 2,100.97
<b>Tubos de acero Inoxidable redondo (6 Mts)</b>	94.31	36.20	\$ 3,414.08
<b>Tubos de acero Inoxidable cuadrado (6 Mts)</b>	79.79	34.56	\$ 2,757.52
<b>Barras Redondas Inoxidables (6 Mts)</b>	21.15	43.45	\$ 919.17
<b>Vidrio Templado de 8 Líneas</b>	107.60	36.61	\$ 3,939.32
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 13,131.07</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Para el conocimiento de las necesidades de materia prima directa que se va a tener en los cinco años para los que se realiza el estudio se hace una proyección de costos de la materia prima, el crecimiento de los costos se lo realizó con una tasa de crecimiento del 4.05% de la inflación del Ecuador.

**Tabla 36**  
**Proyección de costos de materia prima directa**

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Láminas de Acero Inoxidable (1.22 x 2.44)</b>	\$ 2,100.97	\$ 2,186.06	\$ 2,274.60	\$ 2,366.72	\$ 2,462.57
<b>Tubos de acero Inoxidable redondo (6 Mts)</b>	\$ 3,414.08	\$ 3,552.35	\$ 3,696.22	\$ 3,845.92	\$ 4,001.67
<b>Tubos de acero Inoxidable cuadrado (6 Mts)</b>	\$ 2,757.52	\$ 2,869.20	\$ 2,985.41	\$ 3,106.32	\$ 3,232.12
<b>Barras Redondas Inoxidables (6 Mts)</b>	\$ 919.17	\$ 956.40	\$ 995.14	\$ 1,035.44	\$ 1,077.37
<b>Vidrio Templado de 8 Líneas</b>	\$ 3,939.32	\$ 4,098.86	\$ 4,264.87	\$ 4,437.59	\$ 4,617.32
<b>TOTAL</b>	<b>\$13,131.07</b>	<b>\$ 13,662.88</b>	<b>\$ 14,216.22</b>	<b>\$ 14,791.98</b>	<b>\$ 15,391.06</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### 5.2.2. Mano de obra directa.

Se toma en cuenta las personas que van a trabajar directamente en la elaboración de los muebles de vidrio templado y acero inoxidable, se tiene en este rubro tres personas que van a estar en el taller directamente fabricando los productos con un salario básico de US\$ 366, aporte patronal más beneficios de ley.



**Tabla 37****Proyección mano de obra directa**

<b>Cargo</b>		<b>Sueldo</b>	<b>Aportes</b>	<b>13<sup>a</sup></b>	<b>14<sup>a</sup></b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
		<b>Nominal</b>	<b>Patronales</b>				
<b>Ayudantes</b>	<b>de</b>	366	44.47	30.50	30.50	\$ 471.47	\$ 5,657.63
<b>taller 1</b>							
<b>Ayudantes</b>	<b>de</b>	366	44.47	30.50	30.50	\$ 471.47	\$ 5,657.63
<b>taller 2</b>							
<b>Ayudantes</b>	<b>de</b>	366	44.47	30.50	30.50	\$ 471.47	\$ 5,657.63
<b>taller 3</b>							
<b>TOTAL</b>		<b>1098</b>	<b>133.407</b>	<b>91.50</b>	<b>91.50</b>	<b>\$ 1414.41</b>	<b>\$ 16972.88</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

La proyección de los costos de mano de obra directa está realizada con una tasa de crecimiento igual a la inflación del 4.05% del Ecuador.

**Tabla 38****Proyecciones de los costos de la mano de obra directa**

<b>Detalle</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Ayudantes de</b>	\$	\$	\$	\$	\$
<b>taller 1</b>	5,657.63	5,886.76	6,125.18	6,373.25	6,631.36
<b>Ayudantes de</b>	\$	\$	\$	\$	\$
<b>taller 2</b>	5,657.63	5,886.76	6,125.18	6,373.25	6,631.36
<b>Ayudantes de</b>	\$	\$	\$	\$	\$
<b>taller 3</b>	5,657.63	5,886.76	6,125.18	6,373.25	6,631.36
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
	<b>16,972.88</b>	<b>17,660.29</b>	<b>18,375.53</b>	<b>19,119.74</b>	<b>19,894.09</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**Tabla 39****Proyección salario básico unificado**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Salario Básico					
Unificado	34056,00	35213,90	36411,18	37649,16	38929,23
Aporte Patronal	4137,80	4278,49	4423,96	4574,37	4729,90
Fondos de Reserva		2933,32	3033,05	3136,17	3242,80
Décimo Tercero	2838,00	2934,49	3034,26	3137,43	3244,10
Décimo Cuarto	2562,00	2649,11	2739,18	2832,31	2928,61
<b>Total remuneraciones</b>	<b>43593,80</b>	<b>48009,31</b>	<b>49641,63</b>	<b>51329,44</b>	<b>53074,64</b>

**5.2.3. Costos indirectos de fabricación.**

Son los costos que no se los puede distinguir fácilmente en el producto final y que se los contabiliza para posteriormente repartirlos de forma equitativa a todos los productos que se va a fabricar. Se debe de tomar en cuenta que dentro de estos costos de fabricación indirecta se encuentra la mano de obra del jefe de producción, ya que cumple la función de supervisar la labor de los ayudantes de taller. Además, se toma en cuenta la depreciación de la maquinaria y las herramientas y el costo de los servicios básicos para la producción.

**Tabla 40****Proyección de costos indirectos de fabricación mensual**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Mano de obra directa</b>	1	\$ 536,53	\$ 536,53
<b>Depreciación</b>	1	\$ 1.659,90	\$ 1.659,90
<b>Servicios Básicos</b>	1	\$ 148,54	\$ 148,54
<b>Cartuchos de silicona sintética</b>	82	\$ 3,15	\$ 258,30
<b>Topes de patas</b>	500	\$ 0,64	\$ 319,28
<b>Ángulos de acero</b>	1000	\$ 0,44	\$ 443,44
<b>Pernos de acero Inoxidable</b>	1750	\$ 0,12	\$ 212,85
<b>Electrodos para acero</b>	500	\$ 0,67	\$ 337,01
<b>Cauchos para vidrio.</b>	750	\$ 0,28	\$ 212,85
<b>Lijas de acero y vidrio</b>	120	\$ 2,07	\$ 248,33
<b>TOTAL</b>			\$ 4.377,02

Fuente: Investigación propia.2016  
 Elaboración: La Autora

Al igual que las proyecciones anteriores, para los costos indirectos de fabricación se tomó en cuenta una tasa de crecimientos del 4.05%.

**Tabla 41****Proyección de los costos indirectos de fabricación**

<b>Detalle</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Mano de obra directa</b>	\$ 536,53	\$ 558,26	\$ 580,87	\$ 604,39	\$ 628,87
<b>Depreciación</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	1.659,90	1.727,13	1.797,07	1.869,86	1.945,59
<b>Servicios Básicos</b>	\$ 148,54	\$ 154,56	\$ 160,82	\$ 167,33	\$ 174,11
<b>Cartuchos de silicona sintética</b>	\$ 258,30	\$ 268,76	\$ 279,65	\$ 290,97	\$ 302,76
<b>Topes de patas</b>	\$ 319,28	\$ 332,21	\$ 345,66	\$ 359,66	\$ 374,23
<b>Ángulos de acero</b>	\$ 443,44	\$ 461,40	\$ 480,08	\$ 499,53	\$ 519,76
<b>Pernos de acero Inoxidable</b>	\$ 212,85	\$ 221,47	\$ 230,44	\$ 239,77	\$ 249,48
<b>Electrodos para acero</b>	\$ 337,01	\$ 350,66	\$ 364,86	\$ 379,64	\$ 395,02
<b>Cauchos para vidrio.</b>	\$ 212,85	\$ 221,47	\$ 230,44	\$ 239,77	\$ 249,48
<b>Lijas de acero y vidrio</b>	\$ 248,33	\$ 258,38	\$ 268,85	\$ 279,74	\$ 291,06
<b>TOTAL</b>	\$	\$	\$	\$	\$
	4.377,02	4.554,29	4.738,74	4.930,66	5.130,35

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

**5.2.4. Costos de producción**

Se encuentran constituidos por la suma de los costos de materia prima directa, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, en la siguiente tabla se hace un resumen de la cantidad que se va a producir mensualmente, la cantidad que se va a producir anualmente y los costos unitarios de producción para cada uno de los productos, conjuntamente con los respectivos valores de ventas al mes y ventas al año.

**Tabla 42****Resumen de producción y costos de producción**

<b>Producto</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Escritorio	\$ 271,93	\$ 282,94	\$ 294,40	\$ 306,33	\$ 318,73
Estantería	\$ 114,86	\$ 119,51	\$ 124,35	\$ 129,39	\$ 134,63
Estaciones de trabajo	\$ 65,78	\$ 68,44	\$ 71,22	\$ 74,10	\$ 77,10

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

<b>Producto</b>	<b>U. Mes</b>	<b>U. Año</b>	<b>V. Unit</b>	<b>V. T. Mes</b>	<b>V. T. Año</b>
<b>Escritorio</b>	40	480	\$ 271.93	\$ 10,877.20	\$ 130,526.40
<b>Estantería</b>	50	600	\$ 114.86	\$ 5,743.00	\$ 68,916.00
<b>Estaciones de trabajo</b>	35	420	\$ 65.78	\$ 2,302.30	\$ 27,627.60
<b>TOTALES</b>	125	1500	\$ 452.57	\$ 18,922.50	\$ 227,070.00

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

En el cuadro siguiente se detalla de forma unitaria cuales son los costos que va a tener cada uno de los productos en cuanto a materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

**Tabla 43****Resumen de costos de fabricación por unidad producida**

<b>Producto</b>	<b>MPD</b>	<b>MOD</b>	<b>CIF</b>
<b>Escritorio</b>	\$ 188.01	\$ 21.25	\$ 62.67
<b>Estantería</b>	\$ 80.76	\$ 7.18	\$ 26.92
<b>Estaciones de trabajo</b>	\$ 44.93	\$ 5.87	\$ 14.98
<b>TOTALES</b>	\$ 313.70	\$ 34.30	\$ 104.57

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

A continuación, se tiene el cálculo de los costos de fabricación mensual por cada uno de los componentes del costo, con el fin de poder realizar la proyección anual de los costos de fabricación.

**Tabla 44**

**Resumen de costos de fabricación mensual**

<b>Producto</b>	<b>MPD</b>	<b>MOD</b>	<b>CIF</b>
<b>Escritorio</b>	\$ 7,520.51	\$ 849.86	\$ 2,506.84
<b>Estantería</b>	\$ 4,038.02	\$ 358.97	\$ 1,346.01
<b>Estaciones de trabajo</b>	\$ 1,572.54	\$ 205.58	\$ 524.18
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 13,131.07</b>	<b>\$ 1,414.41</b>	<b>\$ 4,377.02</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Con la obtención de los costos de fabricación mensual se procede a proyectar los costos de fabricación anual de los diferentes productos, se lo realizó con la multiplicación de los costos mensuales por 12 meses que se trabaja en el año.

**Tabla 45**

**Resumen de costos de fabricación anual**

<b>Producto</b>	<b>MPD</b>	<b>MOD</b>	<b>CIF</b>
<b>Escritorio</b>	\$ 90,246.09	\$ 10,198.28	\$ 30,082.03
<b>Estantería</b>	\$ 48,456.28	\$ 4,307.63	\$ 16,152.09
<b>Estaciones de trabajo</b>	\$ 18,870.47	\$ 2,466.97	\$ 6,290.16
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 157,572.84</b>	<b>\$ 16,972.88</b>	<b>\$ 52,524.28</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

### **5.2.5. Costos de ventas proyectados.**

La proyección de los costos de ventas se la hizo utilizando la tasa de crecimiento de la inflación, con ello se tiene un crecimiento homogéneo tanto de los precios como de los costos.

**Tabla 46**

*Proyección de los costos de ventas*

Producto	2017	2018	2019	2020	2021
Escritorio	\$ 130,526.40	\$ 139,773.92	\$ 149,850.80	\$ 160,514.65	\$ 172,115.20
Estantería	\$ 68,916.00	\$ 73,858.31	\$ 79,212.26	\$ 84,878.74	\$ 91,008.90
Estaciones de trabajo	\$ 27,627.60	\$ 29,636.29	\$ 31,762.37	\$ 34,012.05	\$ 36,468.96
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 227,070.00</b>	<b>\$ 243,268.53</b>	<b>\$ 260,825.43</b>	<b>\$ 279,405.43</b>	<b>\$ 299,593.05</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

*Tabla 47**Estado de situación financiera*

<b>MUEBLES SOFIA</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>AL 01/01/2017</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>PASIVO CIRCULANTE</b>	
Caja	101856,92	Cuentas por pagar	5890,46
		Interés por pagar	4010,16
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>101856,92</b>	<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>9900,62</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	
Terreno	5302,39	Préstamo Bancario	39602,48
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>5302,39</b>	<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>39602,48</b>
		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>49503,10</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
		Aportaciones socios	57656,21
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>57656,21</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>107159,31</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>107159,31</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

**5.2.6. Gastos operativos y financieros**

Los gastos son los valores que se incurren en la gestión administrativa de la empresa durante un período determinado, estos gastos no se encuentran influenciados por los niveles de producción existentes. (Landázuri, R, 2009:p.84)

Para el caso de la empresa se tiene en cuenta los gastos administrativos, los gastos en ventas y los gastos financieros incurridos por la obtención del préstamo.

**Tabla 48**

**Proyección de gastos administrativos del proyecto**

<b>PRESUPUESTO PROYECTADO DE GASTOS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Sueldos	6000,0	6243,00	6495,84	6758,92	7032,66
Aporte Patronal	729,00	758,52	789,24	821,21	854,47
Beneficios Sociales	866,00	901,07	937,57	975,54	1015,05
Gasto Depreciación	971,70	971,70	971,70	971,70	971,70
Gasto Luz, Agua	1782,9	1854,68	1929,80	2007,95	2089,28
Capacitación	200,00	520,25	541,32	563,24	586,05
Suministros de oficina	450,00	468,23	487,19	506,92	527,45
Suministros y Materiales aseo	360,00	374,58	389,75	405,54	421,96
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>11359,19</b>	<b>12092,04</b>	<b>12542,41</b>	<b>13011,02</b>	<b>13498,62</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Sueldos	9840,00	10238,52	10653,18	11084,63	11533,56
Aporte Patronal	1195,56	1243,98	1294,36	1346,78	1401,33
Beneficios Sociales	1552,00	1604,61	1659,00	1715,24	1773,38
Suministros de oficina	450,00	468,23	487,19	506,92	527,45
Comisiones en ventas	1680,00	1799,02	1928,72	2065,98	2215,29
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>14717,56</b>	<b>15354,36</b>	<b>16022,46</b>	<b>16719,55</b>	<b>17451,01</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses	\$ 4.009,17	\$ 3.295,08	\$ 2.494,39	\$ 1.596,61	\$ 589,96
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 30.085,93</b>	<b>\$ 30.741,47</b>	<b>\$ 31.059,25</b>	<b>\$ 31.327,18</b>	<b>\$ 31.539,59</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora



### **5.3. Estado de resultados proyectados**

El Estado financiero proyectado es un documento a una fecha o periodo futuro, basado en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado; es un estado estimado que acompaña frecuentemente a un presupuesto.

“El estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida; además muestra el resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad, durante un tiempo determinado”

Este documento contable muestra el resultado de las operaciones que ha desarrollado la empresa durante un periodo determinado; en este caso para el presente proyecto el estado de resultados es el siguiente:

Tabla 49

## Estado de resultados proyectado

CONCEPTO	2017	2018	2019	2020	2021
<b>INGRESOS</b>					
<b>VENTAS</b>	300000,00	321410,45	344604,39	369149,85	395821,52
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>	227070,00	243268,53	260825,43	279405,43	299593,05
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>72930,00</b>	<b>78141,92</b>	<b>83778,96</b>	<b>89744,42</b>	<b>96228,47</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos	6000,00	6243,00	6495,84	6758,92	7032,66
Aporte Patronal	729,00	758,52	789,24	821,21	854,47
Beneficios Sociales	866,00	901,07	937,57	975,54	1015,05
Gasto Depreciación	971,70	971,70	971,70	971,70	971,70
Gasto Luz, Agua	1782,49	1854,68	1929,80	2007,95	2089,28
Capacitación	200,00	520,25	541,32	563,24	586,05
Suministros de oficinas	450,00	468,23	487,19	506,92	527,45
Suministros y materiales de aseo	360,00	374,58	389,75	405,54	421,96
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>11359,19</b>	<b>12092,04</b>	<b>12542,41</b>	<b>13011,02</b>	<b>13498,62</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Sueldos	9840,00	10238,52	10653,18	11084,63	11533,56
Aporte Patronal	1195,56	1243,98	1294,36	1346,78	1401,33
Beneficios Sociales	1552,00	1604,61	1659,00	1715,24	1773,38
Suministros de oficina	450,00	468,23	487,19	506,92	527,45
Comisiones en ventas	1680,00	1799,02	1928,72	2065,98	2215,29
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>14717,56</b>	<b>15354,36</b>	<b>16022,46</b>	<b>16719,55</b>	<b>17451,01</b>
<b>GASTOS DE FINANCIEROS</b>					
Intereses	4009,17	3295,08	2494,39	1596,61	589,96
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4009,17</b>	<b>3295,08</b>	<b>2494,39</b>	<b>1596,61</b>	<b>589,96</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>42844,07</b>	<b>47400,45</b>	<b>52719,70</b>	<b>58417,23</b>	<b>64688,88</b>
<b>UTILIDAD ANTES 15% P.T Y 22% IMPTO. RENTA</b>	42844,07	47400,45	52719,70	58417,23	64688,88
15 % PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	6426,61	7110,07	7907,96	8762,59	9703,33
<b>UTILIDAD ANTES 22 % IMPTO. RENTA</b>	36417,46	40290,38	44811,75	49654,65	54985,55
22% IMPUESTO RENTA	0,00	8863,88	9858,58	10924,02	12096,82
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>36417,46</b>	<b>31426,50</b>	<b>34953,16</b>	<b>38730,63</b>	<b>42888,73</b>

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

#### **5.4. Flujo de caja proyectado**

“El flujo neto de fondos es un estado financiero que mide los ingresos y egresos en efectivo, que se estima tendrá la empresa en un período determinado, permitiendo determinar si será necesario el financiamiento, y si se contará con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones.” (MAZÓN, 2009: p.132)

En este estado se pretende mostrar los movimientos de las entradas y salidas de dinero en la empresa, al igual que la disponibilidad de fondos, para que los usuarios puedan examinar los flujos futuros de efectivo que va a tener la empresa, evaluar la capacidad de pagar deudas, evaluar la forma de financiamiento y establecer las diferencias entre la utilidad neta y los desembolsos.

**Tabla 50****Flujo de caja proyectado**

<b>Descripción</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>INGRESOS</b>						
Utilidad neta del Proyecto		36.417,46	31.426,50	34.953,16	38.730,63	42.888,73
Depreciación		2.631,60	2.631,60	2.631,60	2.631,60	2.631,60
Valor de Rescate Capital de Trabajo						22.306,31
Valor de rescate Maquinaria						3.441,00
Edificaciones						24.180,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>39.049,06</b>	<b>34.058,10</b>	<b>37.584,76</b>	<b>41.362,23</b>	<b>95.447,63</b>
<b>EGRESOS</b>						
Capital de trabajo	22.306,31					
Inversión en Edificaciones	60.450,00					
Inversión en Maquinaria	15.235,00					
Inversión en Herramientas	1.364,00					
Inversión en Muebles y enseres	3.984,00					
Gastos de Instalación	1.250,00					
Gastos de Constitución	2.570,00					
Pago de Deuda		\$ 5.889,02	6.603,12	7.403,81	8.301,59	9.308,23
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>107.159,31</b>	<b>5.889,02</b>	<b>6.603,12</b>	<b>7.403,81</b>	<b>8.301,59</b>	<b>9.308,23</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE PROYECTADO</b>	<b>(107.159,31)</b>	<b>33.160,04</b>	<b>27.454,98</b>	<b>30.180,96</b>	<b>33.060,64</b>	<b>86.139,40</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
 Elaboración: La Autora

La proyección del estado de flujos de efectivo proyectado de la empresa permitió determinar los movimientos de efectivo en el proyecto, se debe de considerar que para el valor de rescate de la maquinaria se consideró un 20% del valor de inversión de la maquinaria y para el valor de rescate de la construcción un 40% del costo de inversión de edificaciones.

#### **5.4.1. Determinación del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.**

“La tasa de descuento es un término genérico para una tasa de rendimiento que mide el valor del dinero en el tiempo.” (MAZÓN, 2009: p.94)

La tasa de actualización o descuento a emplearse para actualizar los flujos, será aquella tasa de rendimiento mínima esperada por el inversionista por debajo del cual considera que no conviene invertir.

En el análisis de este proyecto se plantea establecer al WACC como método para medir la ponderación de la utilización de los recursos propios y los recursos que se van a obtener a través de financiamiento.

La fórmula para calcular el WACC es:

$$WACC = \frac{E}{D + E} (r_e) + \frac{D}{D + E} (r_d)(1 - t)$$

En donde  $r_e$  es el costo de oportunidad de los inversionistas por la utilización de capital propio,  $r_d$  es el costo que se va a pagar por obtener una deuda,  $T$  es la tasa de impuesto a la renta,  $D$  es monto de deuda que se necesita para financiar el proyecto,  $E$  es el monto que los inversionistas están financiando en el proyecto.

La tasa pasiva del Banco Central es la referencia que tienen las personas que poseen un exceso de liquidez y no logran determinar una alternativa de inversión que permita superar dicha tasa de referencia, por lo cual se considera que los inversionistas pueden poner su efectivo

en las instituciones bancarias y generar una rentabilidad para no tener el dinero ocioso. En el caso del proyecto que se está analizando se ha tomado la tasa emitida por el Banco Central de 6.10%, como referencia de costo de oportunidad de las inversionistas ( $R_e$ ). El  $R_d$  es el costo que tiene la empresa por acceder a un financiamiento con una institución financiera, para los cálculos en este proyecto se tiene que el costo de la deuda es de 11.5%.

Aplicando la fórmula del WACC se obtiene el siguiente resultado.

**Tabla 51**

**Determinación del WACC**

DESCRIPCIÓN	MONTO	PROPORCION	COSTO	PONDERACION
<b>FINANCIAMIENTO</b>	37.505,76	35%	11,5%	3,1%
<b>CAPITAL PROPIO</b>	69.653,55	65%	7,2%	4,7%
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	107.159,31		<b>WACC</b>	<b>7,8%</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

El Costo Promedio Ponderado de capital para la ejecución de este proyecto es de 7.2%, el cual se lo utilizará para descontar los flujos de efectivo en el valor actual neto.

## 5.5 Evaluación financiera

Con el fin de verificar la viabilidad del proyecto se analiza los resultados de los índices que se calculan a continuación.

### 5.5.1. Tasa interna de retorno

La TIR es una tasa que surge de la relación entre la inversión inicial y los flujos netos de caja; se la define como el rendimiento de una unidad de capital invertido en una unidad de tiempo; es utilizada como una herramienta en la toma de decisiones, que permite comparar la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

Para obtenerla debe tenerse en cuenta que la TIR es la tasa que hace que el VAN sea igual a cero; la ventaja de la TIR es que tiene en cuenta todos los flujos netos de caja, como así también su oportunidad; al corresponder a distintas épocas se deben medir en un mismo momento de tiempo.

En otras palabras, la TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, matemáticamente la TIR se calcula partiendo de la ecuación del VAN, haciendo este igual a cero y calculando "i" para este valor. (Amat, Oriol, 2004, p.202)

Muchas de las veces la TIR es el indicador más utilizado por los inversionistas a la hora de decidir por la inversión en un determinado proyecto, es recomendable usar conjuntamente el indicador del VAN para tomar una decisión más acertada, con el fin de no descartar proyectos que puedan generar mayores ganancias para la empresa.

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Criterios de decisión en la TIR:

TIR > Tasa de Descuento	Financieramente es Factible
TIR = Tasa de Descuento	Financieramente es Indiferente
TIR < Tasa de Descuento	Financieramente no es Factible

**Tabla 52**  
**Cálculo de la TIR**

<b>Año</b>	<b>Flujo E. Neto</b>
2016	(107.159,31)
2017	33.160,04
2018	27.454,98
2019	30.180,96
2020	33.060,64
2021	86.139,40

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

TIR = 23%

Remplazando la formula se obtiene una Tasa Interna de Retorno del 23%, lo que significa que el proyecto es viable ya la TIR es mayor que la tasa de descuento (7.2%).

### **5.5.2. Valor Actual Neto**

El objetivo del Valor Actual Neto es medir la rentabilidad que se obtiene después de rescatar toda la inversión realizada, es por eso que se lleva a valor presente todos los flujos que se van a obtener en un futuro a partir del primer periodo de funcionamiento, para posteriormente restarle la inversión realizada en el año cero del proyecto.

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad). “El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula” (Amat, Oriol, 2004, p.202)



La fórmula que se utilizará para el cálculo del VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{Y_t - E_t}{(1+i)^n} - I_0$$

**Tabla 53**

**Cálculo del valor actual neto**

Año	Flujo E. Neto	F. Neto Descontado
2016	(107.159,31)	(107.159,31)
2017	33.160,04	30.755,15
2018	27.454,98	23.617,10
2019	30.180,96	24.079,15
2020	33.060,64	24.463,69
2021	86.139,40	59.117,40
<b>TOTAL</b>		<b>54.873,17</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaborado por: La Autora

Criterios de decisión en el VAN:

VAN >0	Financieramente es Factible
VAN =0	Financieramente es Indiferente
VAN <0	Financieramente no es Factible

En la proyección de resultados se obtiene que el flujo de caja neto del proyecto es de US\$54.873,17, lo que interpretando con los criterios de decisión quiere decir que es factible la realización del proyecto.

### 5.5.3. Relación Costo-Beneficio (R B/C)

La relación costo beneficio compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos incluida la inversión

Para establecer la relación Beneficio / Costo para el proyecto, se utilizará la siguiente formula:

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \text{Valor Actual Flujos} / \text{Inversión Inicial}$$

**Tabla 54**

*Calculo de la relación beneficio / costo*

<b>Año</b>	<b>Ingresos</b>	<b>F. Ingresos Descontados</b>	<b>Egresos</b>	<b>F. Egresos Descontados</b>
2016	-	-	107.159,31	107.159,31
2017	39.049,06	36.217,07	5.889,02	5.461,92
2018	34.058,10	29.297,18	6.603,12	5.680,08
2019	37.584,76	29.986,09	7.403,81	5.906,95
2020	41.362,23	30.606,57	8.301,59	6.142,88
2021	95.447,63	65.505,63	9.308,23	6.388,23
<b>TOTAL</b>	<b>247.501,79</b>	<b>191.612,53</b>	<b>144.665,07</b>	<b>136.739,37</b>

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

$$\text{Relación Beneficio Costo} = 1.40$$

La relación beneficio costo es de 1.40, lo que significa que por cada dólar que se haya invertido, la ejecución del proyecto brindará una rentabilidad de 0.40 Centavos de dólar.

### 5.5.4. Periodo de recuperación.

“El período de recuperación mide el plazo de tiempo que ha de transcurrir para que los fondos generados o ingresos igualen a los desembolsos”.

Se busca determinar el número de años en los cuales se va a recuperar la inversión realizada en el proyecto a partir de los flujos de caja netos generados como resultado de las operaciones de la empresa.

**Tabla 55**

**Periodo de recuperación**

<b>Año</b>	<b>Ingresos</b>	<b>F. Neto Acumulado</b>	<b>Inversión</b>
2016	-	-	107.159,31
2017	39.049,06	39.049,06	68.110,25
<b>2018</b>	<b>34.058,10</b>	<b>73.107,16</b>	<b>34.052,15</b>
2019	37.584,76	110.691,93	(3.532,62)
2020	41.362,23	152.054,15	(44.894,84)
2021	95.447,63	247.501,79	(140.342,48)

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

$$107.159,31 - 73.107,16 = 34.052,15$$

$$37.584,76 / 12 = 3132,06$$

$$34.052,15 / 3132,06 = 10,87$$

Con la determinación de la inversión que necesita el proyecto y los flujos de efectivo que brindará las operaciones de la empresa, se establece un tiempo de recuperación de la inversión de 2 años y 11 meses aproximadamente.

## 5.6. Resumen de la evaluación financiera

*Tabla 56*

*Resumen de la evaluación financiera*

<b>Indicador</b>	<b>Valor</b>	<b>Viabilidad</b>
WACC	7,8%	(+)
Tasa Interna de Retorno	23%	(+)
Valor Actual Neto	54.873,17	(+)
Beneficio / Costo	1,40	(+)
Periodo de Recuperación	2,91 años	(+)

**Fuente:** Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## 5.7. Conclusiones del estudio financiero.

Con el análisis de los indicadores antes expuesto y con el resumen de evaluación financiera se puede determinar que la creación de la empresa productora y comercializadora de muebles de vidrio templado y acero inoxidable para la ciudad de Ibarra es factible, ya que se tiene una TIR de 23% que es superior al WACC de 7.8%, un VAN positivo de US\$54.873,17, un beneficio costo de 1.40 y un periodo de recuperación de 2 años con cinco meses.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA

Al momento de poner en marcha una empresa es importante fijar el tipo de empresa que se quiere crear, su estructura organizacional y funcional, determinando las características de la empresa: actividad económica, normativa legal, logotipo y manual de funciones detallando procedimiento y responsabilidades del recurso humano de la empresa.

#### 6.1. Denominación de la empresa

##### 6.1.1. Nombre de la empresa

La empresa se dedicará a la producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable, esta se ubicará en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura y operará bajo la denominación de “**MUEBLES SOFIA**”.

##### 6.1.2. Logotipo

Muebles Sofía procura que con el logotipo se identifique la empresa y el producto que se va a producir, difundiendo un mensaje comprensible mediante los colores y formas para que el cliente adquiera el producto.

#### *Figura 38*

#### *Logotipo*



Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## **6.2. Conformación jurídica**

Para la organización legal del proyecto se ha conformado una Empresa quedando presentada por los socios quienes para requiere tener: permiso de funcionamiento, registro sanitario, patente otorgado por el municipio, el RUC y el permiso respectivo por el cuerpo de bomberos.

### **6.2.1. Permiso Sanitario**

Es obligatorio obtenerlo para el buen funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales, sujetas al control sanitario; en el caso de “una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable” es necesario obtener este permiso para poder funcionar en la ciudad de Ibarra.

Para obtener el permiso sanitario se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Registro único de contribuyentes (RUC).
3. Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
5. Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
6. Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
7. Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

### **6.2.2. Certificados de Salud**

El personal que trabaja en la planta deberá obtener el respectivo Certificado de Salud en la Dirección de Higiene del Municipio de la ciudad de Ibarra.

Para obtener el certificado de salud se debe cumplir los siguientes requisitos:

- Copia del RUC actualizado del establecimiento
- Croquis con referencias de ubicación del establecimiento
- Copia de la cédula de ciudadanía o pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal
- Copia de los certificados de salud ocupacional emitidos por los Centros de Salud del Ministerio de Salud
- Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural)
- Licencia Única de Actividades Económicas LUAE

### **6.2.3. Patente Municipal**

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 547 del COOTAD, están obligados al pago anual del impuesto de patentes municipales, las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, con establecimiento en la jurisdicción municipal metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Para obtenerlo es necesario cumplir con los siguientes documentos:

1. RUC O RISE
2. Copia de la cédula de identidad y certificado de votación actualizado.

3. Copia del comprobante de pago del impuesto predial donde funciona la actividad económica.
4. Solicitud de inspección del cuerpo de bomberos
5. En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cedula y certificado de votación.

### **Artesanos**

Requisitos 1, 2, 3, 4,5y6

6. copia de la certificación artesanal
7. Tres declaraciones del IVA o dos semestrales

#### **6.2.4. Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Cualquier actividad comercial debe tener en el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas con la presentación de los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

#### **6.2.5. Permiso del Cuerpo de Bomberos**

Para obtener el permiso del cuerpo de bomberos es necesario cumplir con los siguientes procedimientos:

- Copia de la cédula de identidad



- Inspección por parte de los bomberos para ver si tienen un extintor polvo químico seco
- El costo es de \$3.00

### **6.3. Plan estratégico**

El Plan Estratégico de la Empresa productora y comercializadora de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra es el siguiente.

#### **6.3.1. Misión**

Somos una empresa Ibarreña que elabora muebles de oficina con material de vidrio templado y acero inoxidable, especializada en escritorios, estaciones de trabajo y estanterías de alta calidad para la adecuación de oficinas, ofreciendo puntualidad y entrega oportuna, distinción en los productos.

#### **6.3.2. Visión**

Para el 2020 “MUEBLES SOFIA” será empresa sólida, preparada para grandes retos e innovadora, tendrá un crecimiento y expansión al mercado nacional, ofreciendo productos de calidad y elegancia para la adecuación de oficinas

#### **6.3.3. Objetivos organizacionales**

Entre los esenciales objetivos organizacionales que tiene la empresa “MUEBLES SOFIA” se encuentran los siguientes:

- Aumentar el nivel de ventas y participación en el mercado de un 5% anual.
- Mantener un ambiente laboral adecuado para que el personal desarrolle sus actividades.
- Ofrecer un producto de primera, con eficiencia y eficacia en las entregas.

- Mediante un plan de capacitación infundir e ampliar conocimientos de los trabajadores, en temas que sean de ayuda para el desarrollo de la empresa.

#### **6.3.4. Políticas organizacionales**

Las políticas de la empresa “MUEBLES SOFIA” son las siguientes:

##### **POLÍTICA DE PRODUCCIÓN**

- Prohibido fumar dentro de las instalaciones de la empresa.
- Queda prohibido comer dentro del área de trabajo.
- El uso de guantes y botas de seguridad será obligatorio en todas las etapas de la producción.

##### **POLÍTICA DE CALIDAD**

- Innovación en las actividades y eficiencia de los costos.
- Responsabilidad con las normas de calidad.
- Servicio de calidad siempre oportuno a nuestros clientes.
- Productos de calidad

##### **POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN**

- Mantener precios competitivos.
- Se mantendrá un plan de publicidad y propaganda.
- Se dará un personalizado al cliente con el fin de mantener clientes potenciales.

##### **POLÍTICA DE TALENTO HUMANO**

- Se contratará a las personas que cumplan los requisitos para el puesto.
- La empresa planea motivar el crecimiento personal y laboral de sus empleados continuamente.
- Realizar eficientemente el trabajo fijado a cada puesto.

- Los horarios de entrada y salida serán respetados.

### **POLÍTICA AMBIENTAL**

- Garantizar la calidad de los productos y una minimización en el impacto ambiental.
- Utilizar tecnología que represente un menor riesgo para el ambiente.
- Se instalarán recipientes en lugares estratégicos de la fábrica para depositar los desechos, los cuales serán retirados a la finalización de las labores diarias.

### **6.3.5. Valores empresariales**

Los valores corporativos de la empresa “MUEBLES SOFIA” son los siguientes:

- Honestidad

En el ámbito de los negocios la honestidad debe prevalecer tanto con los trabajadores de la empresa, proveedores y clientes.

- Responsabilidad

Crear compromiso por parte de los trabajadores de la empresa para entregar el producto el tiempo establecido y de calidad para satisfacer las necesidades del cliente.

- Puntualidad

Entrega oportuna del producto, para cumplir a tiempo con lo convenido con el cliente.

- Trabajo en equipo

Fomentar el trabajo en equipo como un instrumento que nos permita ofrecer calidad a los clientes, apoyándonos todos para alcanzar un mismo fin.

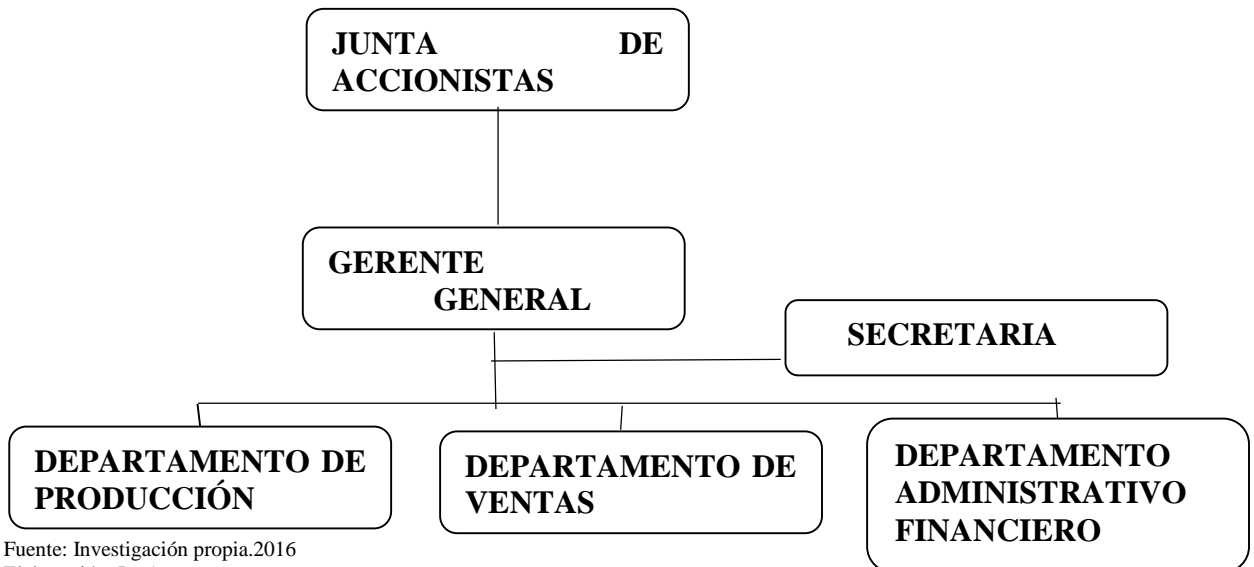
## 6.4. Estructura orgánica

La estructura de “MUEBLES SOFIA” se ha creado en relación a sus áreas que la componen;

La propuesta de organización estructural es la siguiente:

**Figura 39**

**Estructura orgánica**



Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

## 6.5. Estructura funcional

La estructura funcional determina las funciones para cada puesto de trabajo de los diferentes niveles de la organización.


### 6.5.1. Nivel directivo

#### 1. Junta general de socios

La Junta General de Socios está formada por los socios creadores de la empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable:

Tabla 57

## Gerente General


<b>MUEBLES SOFIA</b>	
	
<b>IBARRA - ECUADOR</b>	
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Puesto:	Gerente General
Nivel:	Directivo
Jefe (s) Inmediatos (s)	Junta de Accionistas
Subordinados(s) Inmediatos (s)	Jefe de Producción, Jefe de Ventas, Operarios
<b>PERFIL PARA EL CARGO</b>	
Nivel de estudio:	Superior: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.
Edad:	25 - 40 años
Experiencia Laboral:	De 2 a 3 años en cargos similares.
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Estructuración y función de la empresa	
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cumplir y hacer cumplir las políticas de la empresa.</li> <li>-Realizar la planificación, organización, coordinación y control, de los procesos administrativos y productivos.</li> <li>-Dirigir, vigilar, controlar, coordinar y evaluar las diferentes áreas de la empresa.</li> <li>-Detecta fallas o problemas que se presente durante la ejecución del trabajo.</li> <li>- Estudiar los costos e impuestos que debe cumplir la empresa.</li> <li>-Interpretar y analizar los Estados Financieros</li> <li>-Presentar la información Contable-Financiera a los socios y a interesados para la toma de decisiones.</li> <li>-Realizar declaraciones ante el SRI.</li> </ul>	

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

Tabla 58

## Jefe de Producción


<b>MUEBLES SOFIA</b>	
	
<b>IBARRA - ECUADOR</b>	
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Puesto:	Jefe de Producción
Nivel:	Administrativo
Jefe (s) Inmediatos (s)	Gerente
Subordinados(s)	Operarios
Inmediatos (s)	
<b>PERFIL PARA EL CARGO</b>	
Nivel de estudio:	Superior: Técnico en metalmecánica
Edad:	Edad mínima 25 – 45 años
Experiencia Laboral:	Tener conocimiento producción y fabricación de muebles de acero.
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Diseño y planificación de la producción.	
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poner en consideración de la gerencia alternativas para la mejora de los procesos de producción o calidad del producto.</li> <li>- Supervisar y hacer cumplir el proceso productivo.</li> <li>-Diseñar la estructura de muebles a elaborar.</li> <li>-Solicitar la adquisición de implementos y ropa de trabajo para los obreros.</li> <li>-Capacitar a los obreros en mantenimiento básico de maquinaria y equipos.</li> <li>- Mantener un estricto control de calidad en las diversas fases de producción.</li> <li>- Optimizar tiempos y costos en la producción</li> </ul>	

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

Tabla 59

## Jefe de Ventas


<b>MUEBLES SOFIA</b>	
	
<b>IBARRA - ECUADOR</b>	
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Puesto:	Jefe de Ventas
Nivel:	Administrativo
Jefe (s) Inmediatos (s)	Gerente General
Subordinados(s) Inmediatos (s)	Agente de venta
<b>PERFIL PARA EL CARGO</b>	
Nivel de estudio:	Bachiller: Egresado en Mercadotecnia
Edad:	Edad mínima 25 – 45 años
Experiencia Laboral:	Experiencia de 3 años en cargos similares.
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Encargado de realizar la gestión de ventas de la empresa en el local comercial y la venta a comercializadores.	
<b>FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Vender todos los productos que la empresa determine.</li> <li>-Actuar como vínculo entre la empresa y los clientes.</li> <li>-Asesoría al cliente sobre la mejor forma de comprar y utilizar el producto.</li> <li>-Ventas directas a comercializadores de muebles.</li> <li>-Responsable en la venta y promoción del producto de la microempresa.</li> <li>-Elaborar informes estadísticos con el fin de realizar análisis profundos de incidencia en el mercado.</li> <li>-Dirección, Control y Mejoramiento del servicio al cliente con el fin de mantener la distribución y comercialización del producto elaborado.</li> <li>-Mantener un carácter apropiado para la atención al cliente</li> </ul>	

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora

Tabla 60

## Operario

<b>MUEBLES SOFIA</b>	
	
<b>IBARRA – ECUADOR</b>	
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Puesto:	Operario
Nivel:	Operativo
Jefe (s) Inmediatos (s)	Jefe de producción, Gerente General
Subordinados(s) Inmediatos (s)	Ninguno
<b>PERFIL PARA EL CARGO</b>	
Nivel de estudio:	Secundaria: Bachiller
Edad:	Edad mínima 18 – 45 años
Experiencia Laboral:	Experiencia en esta área de producción y fabricación de muebles de metal.
<b>NATURALEZA DEL PUESTO</b>	
Realizar operaciones básicas de fabricación y producción de los muebles de oficina.	
<b>FUNCIONES</b>	
<p>-Encargado de la elaboración total de los muebles de oficina, cortar las piezas para los muebles y realizar la estructura, armando las piezas.</p> <p>- Seguir las instrucciones establecida por el Jefe de Producción.</p> <p>- Operar máquinas, equipos y herramientas, en la ejecución de las diversas operaciones que demanda la construcción del mueble de acero.</p> <p>- Colaborar con la recepción de materia prima y el despacho de productos terminados.</p> <p>- Utilizar la vestimenta adecuada al ingresar a su lugar de trabajo.</p>	

Fuente: Investigación propia.2016

Elaboración: La Autora



## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

En este capítulo se analizará los impactos que “MUEBLES SOFIA” que pueden originarse al iniciar sus actividades, por tal razón se medirá la incidencia de cada uno de los factores sobre el entorno de la empresa.

#### 7.1. Análisis de impactos

El análisis de impactos que genera el proyecto, se lo realiza en base a una matriz de asignación de valores para determinar los aspectos en que se desarrolla el entorno de la empresa. Se va analizar los impactos económico, social, ambiental:

*Tabla 61*

*Matriz de impactos*

IMPACTO	CALIFICACIÓN	NIVEL
	-3	Alto
Negativo	-2	Medio
	-1	Bajo
No presenta Impacto	0	
	1	Bajo
Positivo	2	Medio
	3	Alto

FUENTE: Proyectos tesis y Marco Lógico (Yepez, 2011)

Aplicando esta matriz se observara los impactos positivos y negativos, en aspectos como: el económico, social, y ambiental; y lo importante es identificar y valorar dichos impactos, alcanzando de esta manera un desarrollo general de las acciones del proyecto y la sociedad.

El proceso de cálculo es:

- Señalar el impacto a valorar
- Estructurar una base de indicadores, los cuales se consideraran de acuerdo a la escala de medición de impactos.

Analizar la matriz con la siguiente formula:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Numero de Indicadores}}$$

## **7.2. Impacto social**

### **7.2.1 Relación con la comunidad**

Con la elaboración del proyecto involucra un mejoramiento con las condiciones sociales de los habitantes de la ciudad de Ibarra; ya que la empresa ofrecerá un producto de calidad y a precios accesibles.

### **7.2.2 Empoderamiento**

La empresa cumple con el rol de delegar funciones hacia los empleados, con esto se desea generar los incentivos necesarios en los empleados que permitan cumplir sus actividades sin necesidad de supervisión permanente.

### 7.2.3 Calidad de vida

Mejorar las condiciones sociales de las personas que se ven beneficiadas por la creación de la empresa en la ciudad de Ibarra, sobre todo en el mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

### 7.2.4 Trabajo en equipo

Se busca fomentar la participación de todos los colaboradores en las actividades diarias de la empresa, con el fin de distribuir actividades designadas de forma positiva ya que permite crear un ambiente de compañerismo en la empresa y llegar a obtener un objetivo en común.

**Tabla 62**  
**Impacto social**

NIVEL DE IMPACTO	Negativo			0	Positivo		
	-3	-2	-1		1	2	3
INDICADORES							
Relación con la comunidad							X
Empoderamiento							X
Calidad de Vida						X	
Trabajo en equipo							X
SUMATORIA IMPACTOS						2	9

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Nivel de Impacto:  $\frac{11}{4} = 2.75$  Impacto medio positivo

## **Análisis de Impacto Social**

El impacto social es un tema muy relevante en el presente proyecto ya que genera una alta probabilidad de calidad de vida de los ciudadanos, debido al desarrollo de los productos que se están realizando y a los beneficios que poseen.

### **7.3. Impacto económico**

#### **7.3.1 Fuentes de Empleo**

La creación de una nueva empresa una buena oportunidad para la generación de empleo, ya que para la producción de los muebles de oficina es necesario contar con la presencia de personal capacitado.

#### **7.3.2 Rentabilidad**

El objetivo de constituir una empresa productiva es buscar la creación de valor para sus accionistas y para la comunidad en general, la rentabilidad del proyecto incrementa la probabilidad de éxito y se podrá progresar hacia un futuro.

#### **7.3.3 Inversión**

La inversión en un proyecto es de vital importancia, ya que para el funcionamiento y el proceso productivo es necesario contar con capital ya sea propio o financiado y demostrar que es viable invertir en esta empresa.

#### **7.3.4 Impuesto a la renta**

La creación de la empresa genera ingresos para el estado a través de las obligaciones tributarias ante el SRI, con lo cual promueven inversión social en la comunidad y el país en general.

**Tabla 63**  
**Impacto económico**

NIVEL DE IMPACTO	Negativo			0	Positivo		
	-3	-2	-1		1	2	3
INDICADORES							
Fuentes de Empleo						X	
Rentabilidad						X	
Inversión						X	
Impuesto a la renta						X	
SUMATORIA IMPACTOS						8	

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Nivel de Impacto:  $\frac{8}{4} = 2$  Impacto Medio positivo

### **Análisis de Impacto Económico**

En el resultado de la matriz revela que hay un impacto medio positivo, ya que el producto que se ofrece tiene un agrado en los clientes, generando ingresos para la empresa, y creando fuentes de empleo, evidenciándose que los costos de producción son los adecuados y para obtener la rentabilidad y estabilidad que se desea en la empresa.

## **7.4. Impacto ambiental**

### **7.4.1 Contaminación Ambiental**

Tener una empresa en la cual se respete los reglamentos municipales y las leyes medioambientales, evitando contaminar el medio ambiente.

### **7.4.2 Ruido**

En las instalaciones de la empresa se debe minimizar el ruido ya que esto provocaría daños a la salud de los empleados y las personas que se encuentran alrededor de la empresa.

### **7.4.3 Reciclaje de materias primas**

El proyecto implantara una política de manejo de los residuos que permitan realizar un proceso de reciclaje para minimizar el daño generado al medio ambiente.

### **7.4.4 Residuos Solidos**

Los residuos sólidos salen de las fases de producción de los muebles, y estos producen contaminación del suelo y del aire.

**Tabla 64**  
**Impacto ambiental**

NIVEL DE IMPACTO	Negativo			Positivo			
	-3	-2	-1	0	1	2	3
<b>INDICADORES</b>							
Contaminación Ambiental			X				
Ruido		X					
Reciclaje de materias primas						X	
Residuos Solidos			X				
<b>SUMATORIA IMPACTOS</b>		-2	-2			2	

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Nivel de Impacto:  $\frac{-2}{4} = -0.5$  Impacto neutro.

### **Análisis de Impacto Ambiental**

El resultado de la matriz de impacto ambiental muestra un impacto neutro, pero cabe indicar que la ser una empresa de producción y comercializaciones muebles de oficina la contaminación en el aire estará presente, sin embargo, no existe contaminación del agua porque en el proceso productivo no se utilizara ninguna especie de químicos u otras sustancias que pueden contaminar este recurso, y cabe recalcar que se dará un adecuado manejo de los desechos sólidos para así ser más amigable con el medioambiente.

## 7.5. Resumen de impactos

*Tabla 65*

**Resumen impactos**

NIVEL DE IMPACTO	Negativo			Positivo			
	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES							
Social							X
Económico						X	
Ambiental				X			
<b>SUMATORIA IMPACTOS</b>				0		2	3

Fuente: Investigación propia.2016  
Elaboración: La Autora

Nivel de Impacto:  $\frac{5}{3} = 1.66$  Impacto medio positivo

### **Análisis**

Se observó en la matriz de resumen de impactos del proyecto que como resultado nos dio un impacto medio positivo ya que la implementación de la empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra generará rentabilidad.



## CONCLUSIONES

Al finalizar esta investigación del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles con vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, se obtuvo las siguientes conclusiones:

- En el Diagnóstico Situacional se establece que existe una alta factibilidad para la ejecución de este proyecto en el Cantón Ibarra, debido a que se contará con una buena de aceptación del producto , Bajo este enfoque se pondrá en marcha la empresa sin ningún inconveniente.
- El Marco Teórico del Proyecto se recopiló en base a concepciones científicas de autores reconocidos en el ámbito de diagnóstico situacional, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura organizacional y de impactos que generan que el proyecto tenga su sustento científico.
- Del Estudio de Mercado realizado, se establece que la producción de muebles de oficina, a partir de materia prima es factible en nuestro medio ya que se cuenta con proveedores y su proceso productivo es sencillo esto quiere decir que no es necesario un amplio conocimiento y experiencia en elaboración y fabricación de estos muebles.
- Del estudio técnico las instalaciones, donde se pondrá en marcha la empresa no requieren condiciones especiales en cuanto a temperatura ambiente, humedad, entre otras cosas, etc
- Con la ejecución del estudio de Factibilidad realizado, se logra determinar que el proyecto en marcha es factible y genera la rentabilidad deseada, ya que dicho análisis del capítulo de estudio financiero dio un resultado en la TIR de un 23%, y un VAN de 54.873.17dólares.
- Del análisis de impactos se determina que el proyecto genera impactos positivos significativos, lo que nos permite ver que el proyecto si es factible.

- La empresa al no contar con el financiamiento necesario, tiene el riesgo de no poder seguir con sus actividades ya que no contara con los recursos para cubrir las diferentes obligaciones de la empresa.

## RECOMENDACIONES

- Aprovechar la poca existencia de empresas de productoras y comercializadoras de muebles de oficina con material de vidrio templado y acero inoxidable, se nos abre una gran oportunidad de mercado tanto local como nacional, ofreciendo un producto de calidad de muy buen agrado al cliente y logrando estar posicionados en el mercado en años futuros.
- En el fundamento de las concepciones científicas, los lectores y personas que accedan al presente documento podrán encontrar concepciones técnicas científicas de los componentes del proyecto.
- Ampliar la empresa a nuevos mercados dentro y fuera de la provincia, considerando abastecer a aquellos clientes insatisfechos, entregando producto de calidad y ofreciendo nuevas y diversas alternativas dentro de un mercado cambiante.
- La empresa debe contar como varios productos stock, suficientes a precios competitivos en el mercado, combinados con un servicio al cliente excelente.
- Es recomendable llevar a cabo el proyecto sobre la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra de la provincia de Imbabura, se determinó que dicho proyecto es viable, rentable y puede ser puesto en marcha.
- Para que los impactos negativos se minimicen será importante aplicar planes de manejo que viabilicen la operatividad de la empresa con el menor impacto posible al ambiente.
- Acordar con los socios sobre el manejo de las utilidades y también de su distribución y ver algunas alternativas que permitan incentivar a los socios seguir invirtiendo.

**BIBLIOGRAFÍA**

Araujo, D. A. (2012). *Proyectos De Inversión*. México: TRILLAS.

Arévalo, D. A. (2012). *Proyectos de inversión : Análisis, formulación y evaluación práctica*.  
Mexico: Trillas.

Cartier, E. N. (s/a). *VII Congreso del Instituto Internacional de Costos*. Recuperado el 03 de  
Junio de 2016

Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y Evaluación* . Chile: Pearson  
Educación.

Krieger, E. F. (2011). *Comportamiento Organizacional Enfoque para América Latina*.  
Mexico: Pearson Educación.

Lobato, F. (2011). *Administración, Gestión y la comercialización en la Pequeña Empresa*.  
Macmillan.

Marcela Rodríguez, C. B. (2013). *Metodología integral de evaluación de proyectos,  
Indicadores de Resultados e Impactos*. Argentina: Editorial Brujas.

Padilla, D. N. (2013). *Contabilidad Administrativa*. Mexico D.F: McGraw-Hill.

Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecoe Ediciones.

Rodríguez, R. A. (2011). *Emprendedor Éxito*. Mexico: McGraw-Hill.

Rodríguez, S. H. (2011). *Introducción a la Administración Teoría General Administrativa:  
Origen, Evolución y Vanguardia*. Mexico: Lexus.

Sánchez, P. Z. (2011). *Contabilidad general : Con base a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Mexico: McGraw-Hill.

Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Mexico D:F: McGraw-Hill.

Valdivieso, M. C. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar Impresiones.

Yepez, M. A. (2011). *Proyectos Tesis y Marco Logico*. Quito: Noción Imprenta.

**LINKOGRAFÍA**

*Architect.* (2016). Obtenido de <http://architectcolombia.com/muebles-de-oficina/>

*De Muebles.* (2011). Obtenido de <http://oficina.demuebles.es/>

Kywi. (2016). *kywi*. Recuperado el 01 de Junio de 2016, de <http://www.kywi.com.ec/herramientas-el%C3%A9ctricas>

Mejorado, G. (09 de Marzo de 2016). *About en Español* . Obtenido de <http://muebles.about.com/od/Decorarconmuebles/fl/Que-es-un-mueble-definicionacuten-y-datos-histoacutericos.htm>

Pablo. (2016). *10tipos*. Obtenido de <http://normasapa.com/como-citar-referenciar-sin-autor-con-normas-apa/>

*Planeta Deco.* (16 de octubre de 2012). Obtenido de <http://www.planetadeco.com/oficinas/muebles-de-oficina/>

Revista Crear Ambientes . (Febrero de 2016). Tendencia de muebles de oficina 2016. Ecuador : Revista Crear Ambientes .

Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. .

# ANEXOS

## ANEXOS N°1



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

## Carrera de Contabilidad y Auditoria

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS POTENCIALES CLIENTES LA EMPRESA DE MUEBLES CON MATERIAL DE VIDRIO TEMPLADO Y ACERO INOXIDABLE

**Objetivo:** Determinar el porcentaje de consumidores de este tipo de muebles en la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura.

Su información servirá de gran ayuda para levantar datos estadísticos sobre el consumo de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable, por lo que solicitamos marcar con una X la respuesta que usted crea conveniente.

DATOS GENERALES:

SEXO: M ( ) F ( )

EDAD: \_\_\_\_\_

CUESTIONARIO:

**1. ¿Usted conoce si en la ciudad de Ibarra, existen empresas dedicadas a la producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable?**

Sí

No



**2. ¿Qué muebles considera que son necesarios para equipar una oficina?**

Escritorios

Aéreos

Divisiones

Estaciones de trabajo

Estanterías

**3. ¿En qué periodo de tiempo estaría usted dispuesto a cambiar sus muebles de oficina?**

0-1 año

1-3 años

3-5 años

5 años en adelante

**4. ¿Cuánto invierte en la compra de muebles de oficina para su empresa?**

OPCIONES	RESPUESTA
Hasta 1000	
Hasta 2000	
Hasta 3000	
Hasta 4000	
Hasta 5000	
Hasta 6000	
Hasta 7000	
Hasta 8000	
Hasta 9000	

Hasta 10000	
Hasta 11000	
Hasta 12000	
Hasta 13000	
Hasta 14000	
Hasta 15000	
Hasta 16000	
Hasta 17000	
Hasta 18000	
Hasta 19000	
Hasta 20000	
Hasta 21000	
Hasta 22000	
Hasta 23000	
Hasta 24000	
Hasta 25000	
Hasta 26000	
Hasta 27000	
Hasta 28000	
Hasta 29000	
Hasta 30000	
<b>TOTAL</b>	

**5. ¿Dónde compra los muebles de oficina para su empresa?**

Comerciantes

Distribuidores

Productores

Empresas de diseño de oficinas

**6. ¿Su decisión de adquirir muebles es en base a?**Calidad Precio Diseño Modelos **7. ¿Usted como cataloga el servicio que brindan los almacenes, los distribuidores de muebles de estos tipos?**Muy Bueno Bueno Malo Regular **8. Usted está de acuerdo en la implementación de una empresa productora y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la cuida de Ibarra.**Sí No

**ANEXO N°2****UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS****Carrera de Contabilidad y Auditoria**

## Entrevista Dirigida A Empresario

Objetivo: Determinar las características de producción y comercialización de muebles con vidrio templado y acero inoxidable en Ibarra Provincia de Imbabura.

1. ¿Cuáles considera que son los materiales más utilizados en la elaboración de muebles de oficina?
2. ¿Cree usted que la calidad de los muebles vendidos en la ciudad de Ibarra son los más apetecidos por los clientes?
3. ¿Cuáles son en promedio los precios a los cuales vende Usted los muebles de oficina en su local? (Escritorio, Divisiones, estaciones de trabajo).
4. ¿Qué materiales alternativos considera Usted que tendrían mayor acogida en el mercado?
5. ¿Qué tipos de muebles de oficinas son los que se venden más en su local?
6. ¿La tendencia de consumo de muebles de oficina en madera ha incrementado o disminuido?
7. ¿Considera factible la creación de una empresa de producción y comercializadora de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura?

## ANEXO N° 3

**GOBIERNO MUNICIPAL DE ANTONIO ANTE**  
 Río Amazonas 11-13 y Av. Julio Miguel Aguinaga  
 ATUNTAQUI - ECUADOR

**AVALUOS Y CATASTROS**  
 ESPECIE VALORADA \$ 3.00

VALIDO PARA NOTARIAS

El suscrito Jefe de Avaluos y Catastros, a petición verbal de .....  
 HIDALGO BONILLA JULIO REMIGIO Y ESPOSA .....  
 portador de la cédula de ciudadanía No. .... 060190966-8 .....

**C E R T I F I C A**

Que, el Avaluó Municipal actualizado del predio INMUEBLE .....  
 de propiedad de .....  
 HUGO RUBEN ANDRADE CAZAR .....  
 ubicado en la calle ..... No. ....  
 Barrio, punto o sector .....  
 Urbano  Rural  de la parroquia ..... CHALTURA .....  
 del Cantón Antonio Ante, es de US\$ ..... 5302.39 .....  
 Area Total del terreno en m<sup>2</sup> ..... 3360.00 ..... Clave .....  
 ..... Clave ...100253510401000

**C R O Q U I S**

## ANEXO N° 4

TABLA DE AMORTIZACIÓN ANUAL				
	Monto	\$ 37.514,95		
	Tiempo (Mes)	5		
	Interés Anual	11,50%		

TABLA DE AMORTIZACIÓN ANUAL				
Año	Cuota	Capital	Interés	Saldo
0				\$ 37.514,95
1	\$ 9.900,62	\$ 5.890,46	\$ 4.010,16	\$ 31.624,48
2	\$ 9.900,62	\$ 6.604,73	\$ 3.295,88	\$ 25.019,75
3	\$ 9.900,62	\$ 7.405,62	\$ 2.495,00	\$ 17.614,13
4	\$ 9.900,62	\$ 8.303,62	\$ 1.597,00	\$ 9.310,51
5	\$ 9.900,62	\$ 9.310,51	\$ 590,11	\$ 0,00

TABLA DE AMORTIZACIÓN MENSUAL				
Monto	\$ 37.514,95			
Tiempo (Mes)	60			
Interés Anual	11,50%			
Interés (Mens)	0,96%			
Periodos	Cuota	Capital	Interés	Saldo
0				\$ 37.514,95
1	\$ 825,05	\$ 465,53	\$ 359,52	\$ 37.049,41
2	\$ 825,05	\$ 469,99	\$ 355,06	\$ 36.579,42
3	\$ 825,05	\$ 474,50	\$ 350,55	\$ 36.104,92
4	\$ 825,05	\$ 479,05	\$ 346,01	\$ 35.625,87
5	\$ 825,05	\$ 483,64	\$ 341,41	\$ 35.142,24
6	\$ 825,05	\$ 488,27	\$ 336,78	\$ 34.653,96
7	\$ 825,05	\$ 492,95	\$ 332,10	\$ 34.161,01
8	\$ 825,05	\$ 497,68	\$ 327,38	\$ 33.663,34
9	\$ 825,05	\$ 502,44	\$ 322,61	\$ 33.160,89
10	\$ 825,05	\$ 507,26	\$ 317,79	\$ 32.653,63
11	\$ 825,05	\$ 512,12	\$ 312,93	\$ 32.141,51
12	\$ 825,05	\$ 517,03	\$ 308,02	\$ 31.624,48
13	\$ 825,05	\$ 521,98	\$ 303,07	\$ 31.102,50
14	\$ 825,05	\$ 526,99	\$ 298,07	\$ 30.575,52
15	\$ 825,05	\$ 532,04	\$ 293,02	\$ 30.043,48
16	\$ 825,05	\$ 537,13	\$ 287,92	\$ 29.506,34
17	\$ 825,05	\$ 542,28	\$ 282,77	\$ 28.964,06
18	\$ 825,05	\$ 547,48	\$ 277,57	\$ 28.416,58
19	\$ 825,05	\$ 552,73	\$ 272,33	\$ 27.863,86
20	\$ 825,05	\$ 558,02	\$ 267,03	\$ 27.305,83

21	\$ 825,05	\$ 563,37	\$ 261,68	\$ 26.742,46
22	\$ 825,05	\$ 568,77	\$ 256,28	\$ 26.173,69
23	\$ 825,05	\$ 574,22	\$ 250,83	\$ 25.599,47
24	\$ 825,05	\$ 579,72	\$ 245,33	\$ 25.019,75
25	\$ 825,05	\$ 585,28	\$ 239,77	\$ 24.434,47
26	\$ 825,05	\$ 590,89	\$ 234,16	\$ 23.843,58
27	\$ 825,05	\$ 596,55	\$ 228,50	\$ 23.247,03
28	\$ 825,05	\$ 602,27	\$ 222,78	\$ 22.644,77
29	\$ 825,05	\$ 608,04	\$ 217,01	\$ 22.036,73
30	\$ 825,05	\$ 613,87	\$ 211,19	\$ 21.422,86
31	\$ 825,05	\$ 619,75	\$ 205,30	\$ 20.803,11
32	\$ 825,05	\$ 625,69	\$ 199,36	\$ 20.177,42
33	\$ 825,05	\$ 631,68	\$ 193,37	\$ 19.545,74
34	\$ 825,05	\$ 637,74	\$ 187,31	\$ 18.908,00
35	\$ 825,05	\$ 643,85	\$ 181,20	\$ 18.264,15
36	\$ 825,05	\$ 650,02	\$ 175,03	\$ 17.614,13
37	\$ 825,05	\$ 656,25	\$ 168,80	\$ 16.957,88
38	\$ 825,05	\$ 662,54	\$ 162,51	\$ 16.295,34
39	\$ 825,05	\$ 668,89	\$ 156,16	\$ 15.626,46
40	\$ 825,05	\$ 675,30	\$ 149,75	\$ 14.951,16
41	\$ 825,05	\$ 681,77	\$ 143,28	\$ 14.269,39
42	\$ 825,05	\$ 688,30	\$ 136,75	\$ 13.581,09
43	\$ 825,05	\$ 694,90	\$ 130,15	\$ 12.886,19
44	\$ 825,05	\$ 701,56	\$ 123,49	\$ 12.184,63
45	\$ 825,05	\$ 708,28	\$ 116,77	\$ 11.476,34
46	\$ 825,05	\$ 715,07	\$ 109,98	\$ 10.761,27
47	\$ 825,05	\$ 721,92	\$ 103,13	\$ 10.039,35
48	\$ 825,05	\$ 728,84	\$ 96,21	\$ 9.310,51
49	\$ 825,05	\$ 735,83	\$ 89,23	\$ 8.574,69
50	\$ 825,05	\$ 742,88	\$ 82,17	\$ 7.831,81
51	\$ 825,05	\$ 750,00	\$ 75,05	\$ 7.081,81
52	\$ 825,05	\$ 757,18	\$ 67,87	\$ 6.324,63
53	\$ 825,05	\$ 764,44	\$ 60,61	\$ 5.560,19
54	\$ 825,05	\$ 771,77	\$ 53,29	\$ 4.788,42
55	\$ 825,05	\$ 779,16	\$ 45,89	\$ 4.009,26
56	\$ 825,05	\$ 786,63	\$ 38,42	\$ 3.222,63
57	\$ 825,05	\$ 794,17	\$ 30,88	\$ 2.428,46
58	\$ 825,05	\$ 801,78	\$ 23,27	\$ 1.626,68
59	\$ 825,05	\$ 809,46	\$ 15,59	\$ 817,22
60	\$ 825,05	\$ 817,22	\$ 7,83	\$ 0,00

## ANEXO N° 5

<b>Ambiente de control</b>	<b>Establecimiento de objetivos</b>	<b>Identificación de riesgos</b>	<b>Evaluación de riesgos</b>	<b>Respuesta a los riesgos</b>	<b>Actividades de control</b>	<b>Información y comunicación</b>	<b>Monitoreo</b>
Organizacional	Impulsar a una cultura organizacional y el trabajo en equipo, dentro de la empresa de producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable.	Falta de una estructura organizacional bien distribuida.	Alta: La empresa puede tener problemas de falta de comunicación.	Hacer un organigrama estructural, tomando en cuenta la capacidad operativa e instalada de la empresa.	Establecer un organigrama estructural que ayude a la empresa a mantener un orden jerárquico bien definido.	Socialización con la gerencia y el personal que labora en la empresa.	Tener un control permanente del desempeño de cada uno de los niveles de la estructura.
Económico	Contar con el efectivo suficiente para realizar las actividades de la empresa de producción y comercialización de muebles con material de vidrio templado y acero inoxidable.	No poseer el financiamiento que necesita la empresa.	Alta: Pueda que algún socio retire su aporte o que el banco no le otorgue el crédito a la empresa.	Es necesario asegurar a la empresa que va a tener los aportes de los socios.	Definir procesos y actividades que asegure a la empresa que se va a contar con las aportaciones de los socios.	Se socializara con los socios para comunicarles las responsabilidades que tienen con la empresa.	Verificar el compromiso de cada socio con la empresa de forma permanente.



Talento Humano	Fomentar las competencias y capacidades del talento humano para la mejora de la empresa.	Ingreso de personal no calificado.	Medio: La Incorporación del personal no acorde a los requerimientos de la empresa puede causar retrasos o pérdidas.	Aplicar políticas de selección de personal.	Verificar los procesos de reclutamiento y contratación del personal, de acuerdo al marco legal jurídico correspondiente.	Notificar a la gerencia sobre el personal que ingresado a la empresa.	Controlar de forma trimestral las tareas que ejecuta el personal.
Reglamentos	Contar con un reglamento para la buena administración de la empresa.	No aplicación de estatutos y reglamentos establecidos en la empresa.	Alto: El incumplimiento de los reglamentos provoca que se ponga en riesgo la integridad del personal y la continuidad de la empresa.	Las reglamentos establecidos en la empresa determinar cada una de las sanciones que se deben efectuar al no cumplir con estas.	Elaboración de estatutos y reglamentos de acuerdo al marco legal jurídico del Ecuador y a nivel internacional aplicando las NIFS, NIC Y NIA.	Se avisara en una cartelera de anuncios o se notificara a cada empleado por su correo institucional.	Inspeccionar al personal una vez al mes y conocer si cada uno aplica lo establecido en la empresa.