



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MÓDULOS EN MELAMINA PARA COCINA Y DORMITORIO, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.”

TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADAS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORES:

CHICAIZA PUETATE JACQUELINE DAYANA

VELASCO YANDÚN DAYANA ALEXANDRA

DIRECTORA:

ING. VILLEGAS ESTÉVEZ CRISTINA JAQUELINE, Msc.

IBARRA, MARZO, 2022

APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Directora de Trabajo de Grado, presentado por las señoritas Chicaiza Puetate Jacqueline Dayana y Velasco Yandún Dayana Alexandra, para optar por el título de Licenciadas en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MÓDULOS EN MELAMINA PARA COCINA Y DORMITORIO, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido en la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se asigne.

En la ciudad de Ibarra, a los 24 días del mes de febrero de 2022



Escaneado digitalizado por:
**CRISTINA
JAQUELINE
VILLEGAS ESTEVEZ**

.....
Ing. Villegas Estévez Cristina Jaqueline, Msc.

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

C.C. 1002965158



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1004495873	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Chicaiza Puetate Jacqueline Dayana	
DIRECCIÓN:	Ejido de Caranqui, Calle C 69 y Hernán Gonzales de Saá		
EMAIL:	jdchicaizap@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0980042771

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	DE	1004322309	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	Velasco Yandún Dayana Alexandra	
DIRECCIÓN:	Santa Rosa del Tejar		
EMAIL:	davelascoy@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	0985833222

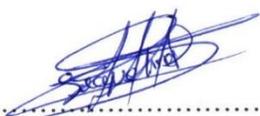
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MÓDULOS EN MELAMINA PARA COCINA Y DORMITORIO, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA
AUTORAS:	Jacqueline Dayana Chicaiza Puetate Dayana Alexandra Velasco Yandún
FECHA: AAAAMMDD	14 de julio del 2022
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciadas en Contabilidad y Auditoría C.P.A
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Villegas Estévez Cristina Jaqueline, Msc.

2. CONSTANCIAS

Nosotras, Jacqueline Dayana Chicaiza Puetate, con cédula de ciudadanía Nro. 1004495873 y Dayana Alexandra Velasco Yandún, con cédula de ciudadanía Nro. 1004322309, las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son los 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.

Ibarra, a los 20 días del mes de julio del 2022

LAS AUTORAS



 Jacqueline Dayana Chicaiza Puetate
 C.C. 1004495873



 Dayana Alexandra Velasco Yandún
 C.C. 1004322309

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado, en primer lugar, a mis dos hijas: Melissa y Jade, las cuales fueron mi motivo para seguir y luchar por mis metas planteadas, por convertirse en mi motor de perseverancia, a pesar de las dificultades.

A mi esposo Jimmy, quién se caracterizó por ser un hombre trabajador, buscando el bienestar del hogar, dejando toda posibilidad de estudio, para abrirle paso a su esposa, por el que ha estado siempre dando el apoyo incondicional, en los momentos buenos y de mayor dificultad, a quien se ha sacrificado día a día, para lograr solventar mis estudios y culminar con mis metas.

A toda mi familia por los consejos, anécdotas, palabras de ánimo en los ratos malos, por ser mi guía y permitirme aprender de ellos, los éxitos y errores, logrando así, convertirme en una persona de bien.

Jacqueline Chicaiza

El esfuerzo dedicado en este proyecto, fruto de una exhaustiva labor estudiantil, lo dedico, principalmente, a Dios, por guiar siempre mi camino y por los momentos duros y felices, presentados a lo largo de mi vida. A mis padres, por brindarme el amor, el apoyo incondicional, y, sobre todo, por el esfuerzo que han realizado para sacarnos adelante a mi hermana y a mí. A mi hermana y mi esposo, por dedicarme el tiempo y motivación, para que siga adelante con mis estudios y culminar mi carrera.

A mis compañeros y docentes de la Universidad Técnica del Norte, los cuales, han reconocido el esfuerzo y dedicación que he realizado a lo largo de mi vida estudiantil, porque me han enseñado a asumir mis triunfos, y así mismo, los desaciertos que se han presentado en mi formación profesional.

Dayana Velasco

AGRADECIMIENTO

A mi Dios, por tener mi fe intacta, ser partícipe hoy de mi gran triunfo, de la manera correcta, por brindarme la salud para hoy y lograr una meta más. Agradezco a mi esposo, por ayudarme a nunca desfallecer en la ilusión de tener un título universitario, por ser la parte complementaria en mi vida, tener una gran motivación de tu parte, este logro no es solo mío, hoy puedo decir, lo logramos.

También agradezco a mi compañera de tesis, por los aportes que se entregó en el desarrollo del mismo, logrando obtener resultados favorables. Finalmente, agradecer a los docentes de la facultad, por formar parte de esta etapa de aprendizaje a lo largo de estos años, por formar personas con valores para enfrentarse al mundo laboral; gracias por la paciencia y el tiempo brindado.

Jacqueline Chicaiza

Quiero agradecer, en primer lugar, a Dios, por permitirme vivir estos momentos tan importantes en mi vida, por no abandonarme en los momentos más difíciles y guiar siempre mi camino, y por ayudarme a cumplir mis metas.

A mi familia Velasco Yandún, por el amor incondicional que me brindaron en los momentos más duros y angustiantes de mi carrera, por ayudarme económicamente, por darme fuerzas y ánimos para afrontar cada etapa que se presentó en mi vida, y así, poder cumplir nuestros sueños como familia, porque sé que este logro es gracia a ustedes y por ustedes.

A mi hermana, por ser mi compañera y amiga incondicional en cada momento de mi vida, y el sueño que estoy cumpliendo yo, espero que tú también lo cumplas más adelante. A mi marido, por estar a mi lado, a pesar de las adversidades, y por soportar mis estados de ánimo, la ayuda y apoyo constante. A mis amigos y docentes, quienes me brindaron los conocimientos, contribuyendo así, a que pueda culminar con éxitos mis estudios profesionales.

Dayana Velasco

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO.....	ii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvii
RESUMEN	xix
ABSTRACT.....	xx
INTRODUCCIÓN	xxi
JUSTIFICACIÓN	xxiii
OBJETIVOS	xxiv
Objetivo general:.....	xxiv
Objetivos específicos:	xxiv
CAPÍTULO I	1
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	1
1.1. Introducción	1
1.2. Objetivo general.....	1
1.3. Fundamentación conceptual.....	1
1.3.1. Empresa.	1
1.3.2. Artesano.....	2
1.3.3. Cocina y dormitorio actual.	3
1.3.4. Materiales.	3
1.3.5. Producción.....	4
1.4. Fundamentación teórica de la propuesta	5
1.4.1. Estudio de factibilidad.....	5
1.4.2. Estudio de mercado.	5

1.4.3. Estudio técnico.	9
1.4.4. Estudio financiero.....	14
1.4.5. Estudio organizacional.	20
1.5. Resumen del marco teórico	21
CAPÍTULO II	23
PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	23
2.1. Introducción	23
2.2. Objetivo.....	23
2.3. Tipo de investigación	23
2.3.1. Enfoque cualitativo.....	24
2.3.2. Enfoque cuantitativo.....	24
2.3.3. Investigación descriptiva.	24
2.4. Métodos.....	25
2.3.1. Inductivo.....	25
2.3.2. Analítico – sintético.....	26
2.3.3. Deductivo.....	26
2.3.4. Estadístico.....	27
2.4. Tipo de muestreo.....	27
2.4.1. Población.	27
2.4.2. Muestra.	27
2.4.3. Muestreo.	28
2.5. Técnicas.....	29
2.5.1. Encuesta.....	29
2.5.2. Entrevista.	29
2.5.3. Investigación documental.	29
2.5.4. Observación.	30
2.5.5. Técnica de campo.	30
2.5.6. Teoría fundamentada.	31
2.5.7. Narrativa.	31
2.6. Instrumentos.....	32
2.6.1. Cuestionario.....	32

2.6.2. Guía de la entrevista.....	32
2.6.3. Citas bibliográficas.....	32
2.6.4. Ficha de Observación.....	33
2.7. Identificación de variables diagnósticas.....	33
CAPÍTULO III.....	35
DIAGNÓSTICO.....	35
3.1. Introducción.....	35
3.2. Objetivo.....	35
3.3. Desarrollo de las variables.....	35
3.3.1. Político – legal.....	35
3.3.2. Económica.....	37
3.3.3. Social.....	40
3.3.4. Tecnología.....	44
3.3.5. Mitigación de riesgos en el desarrollo del proyecto.....	45
3.4. Matriz aliados, oponentes, oportunidades y riesgos (AOOR).....	46
3.5. Conclusión diagnóstica.....	47
CAPÍTULO IV.....	49
PROPUESTA.....	49
4.1. Introducción.....	49
4.2. Objetivos.....	49
4.2.1. Objetivo general.....	49
4.2.2. Objetivos específicos.....	49
4.3. Estudio de mercado.....	50
4.3.1. Introducción.....	50
4.3.2. Objetivo.....	50
4.3.3. Variables de segmentación.....	50
4.3.4. Segmentación de mercado.....	51
4.3.5. Mercado potencial.....	51
4.3.6. Cálculo de la muestra.....	52
4.3.7. Variables para analizar.....	53
4.3.8. Caracterización de los productos a ofertar.....	54

4.3.9. Aplicación de instrumentos, tabulación, análisis e interpretación de los resultados. ..	55
4.3.10. Conclusión general de la aplicación de la encuesta.....	69
4.3.11. Detalle de los resultados de las entrevistas.....	69
4.3.12. Conclusión general de los resultados de las entrevistas.	77
4.3.13. Demanda potencial.	78
4.3.14. Identificación de la oferta.	80
4.3.15. Análisis de precios de los módulos de melamina por metros cuadrados.....	82
4.3.16. Estrategias de marketing.....	83
4.3.17. Identificación y proyección de la demanda del proyecto.	84
4.3.18. Conclusiones del estudio de mercado.....	85
4.4. Estudio técnico.....	86
4.4.1. Introducción.....	86
4.4.2. Objetivo.	86
4.4.3. Localización del proyecto.....	86
4.4.4. Tamaño del proyecto.	91
4.4.5. Ingeniería del proyecto.	96
4.4.6. Capital de trabajo.....	115
4.4.7. Inversión total.	116
4.4.8. Financiamiento.	116
4.4.9. Provisión de imprevistos para la microempresa.....	117
4.4.10. Conclusiones de estudio técnico.....	117
4.5. Estudio financiero.....	118
4.5.1. Introducción.....	118
4.5.2. Objetivo.	119
4.5.3. Propuestas de la inversión.	119
4.5.4. Costos y gastos proyectados.....	121
4.5.5. Gastos financieros.....	134
4.5.6. Resumen de costos y gastos proyectados.	135
4.5.7. Estados financieros presupuestados.....	136
4.5.8. Evaluación económica.....	140
4.5.9. Análisis de sensibilidad (prevención riesgos, variación costos, ventas).	149

4.5.10. Conclusiones de la evaluación financiera.....	150
4.6. Estudio organizacional	151
4.6.1. Introducción.....	151
4.6.2. Objetivo.	151
4.6.3. La empresa.....	151
4.6.4. Constitución jurídica.....	176
4.7. Resumen de la propuesta.....	179
CAPÍTULO V.....	180
VALIDACIÓN	180
5.1. Introducción	180
5.2. Descripción del estudio	180
5.2.1. Objetivo.	180
5.2.2. Equipo de trabajo.....	180
5.3. Metodología de verificación.....	181
5.3.1. Factores para validar.....	181
5.3.2. Método de calificación.	182
5.3.3. Rango de interpretación.....	183
5.4. Resultados	184
5.4.1. Calificación e interpretación.....	187
CONCLUSIONES	188
RECOMENDACIONES.....	190
BIBLIOGRAFÍA	192
ANEXOS	201
Anexo A: Formato de la encuesta	202
Anexo B: Guía de la entrevista	205
Anexo C: Informe de urkund	207

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Simbología.....	12
Tabla 2 Simbología para flujogramas.....	13
Tabla 3 Elementos del estado de resultados integral.....	16
Tabla 4 Indicadores financieros.....	19
Tabla 5 Matriz de relación diagnóstica.....	34
Tabla 6 Aspectos político y legal.....	36
Tabla 7 Cálculo de la tasa inflacionaria.....	40
Tabla 8 Matriz aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.....	46
Tabla 9 Variables de segmentación.....	51
Tabla 10 Variables para analizar.....	53
Tabla 11 Caracterización de los productos.....	54
Tabla 12 Rango de edades.....	56
Tabla 13 Nivel de satisfacción.....	57
Tabla 14 Calidad al adquirir un mueble.....	58
Tabla 15 Precios de módulos para cocina.....	59
Tabla 16 Precio de módulos para dormitorio.....	60
Tabla 17 Preferencia del tipo de tablero.....	61
Tabla 18 Conformidad de los módulos del mercado actual.....	62
Tabla 19 Probabilidad de fabricar un módulo en melamina.....	63
Tabla 20 Preferencia del tipo de acabado del mueble.....	64
Tabla 21 Accesorios (herrajes).....	65
Tabla 22 Frecuencia de consumo.....	66
Tabla 23 Preferencia por un tipo de mueble.....	67
Tabla 24 Medio de comunicación preferidos.....	68
Tabla 25 Demanda potencial.....	78
Tabla 26 Demanda por producto.....	79
Tabla 27 Proyección de la demanda.....	79
Tabla 28 Determinación de la oferta.....	81
Tabla 29 Proyección de la oferta.....	81

Tabla 30 Demanda insatisfecha	82
Tabla 31 Análisis de precios	82
Tabla 32 Proyección de la demanda del proyecto.....	85
Tabla 33 Escala de ponderación de la micro localización	90
Tabla 34 Matriz de calificación para determinar la micro localización.....	91
Tabla 35 Maquinaria y herramientas para fabricación de los módulos en melamina	93
Tabla 36 Proveedores.....	94
Tabla 37 Comparación de instituciones financieras	95
Tabla 38 Capacidad instala de la microempresa	96
Tabla 39 Proceso de producción módulo de cocina.....	99
Tabla 40 Proceso de fabricación de módulo de dormitorio	100
Tabla 41 Maquinaria y equipo	101
Tabla 42 Muebles y enseres	102
Tabla 43 Equipo de cómputo	102
Tabla 44 Vehículo.....	102
Tabla 45 Resumen inversión tangible.....	103
Tabla 46 Gastos de constitución	103
Tabla 47 Sueldo mensual gerente y jefe de producción o maestro taller.....	105
Tabla 48 Sueldo mensual del carpintero 1	105
Tabla 49 Sueldo mensual del carpintero 2	105
Tabla 50 Costo de mano de obra directa módulo de cocina	106
Tabla 51 Costo de mano de obra directa dormitorio.....	106
Tabla 52 Implementos de aseo área de producción	107
Tabla 53 Seguridad industrial trabajadores.....	107
Tabla 54 Otros CIF	108
Tabla 55 Costos indirectos de fabricación módulo de cocina.....	108
Tabla 56 Costos indirectos de fabricación módulo de dormitorio.....	109
Tabla 57 Costo unitario del módulo de cocina	109
Tabla 58 Costo unitario del módulo de dormitorio.....	110
Tabla 59 Pago de servicios profesionales contador	111
Tabla 60 Servicios básicos.....	111

Tabla 61 Gasto arriendo.....	112
Tabla 62 Suministros y materiales de oficina	112
Tabla 63 Materiales de aseo y limpieza.....	113
Tabla 64 Equipo de seguridad.....	114
Tabla 65 Mantenimiento del equipo de cómputo.....	114
Tabla 66 Adecuación del local.....	114
Tabla 67 Gastos de publicidad.....	115
Tabla 68 Capital de trabajo	115
Tabla 69 Inversión total	116
Tabla 70 Inversión inicial del proyecto.....	116
Tabla 71 Cantidad de módulos a producir y vender	120
Tabla 72 Precio de los módulos	120
Tabla 73 Ingresos proyectados.....	120
Tabla 74 Materia prima proyectada	121
Tabla 75 Tasa del incremento salarial.....	122
Tabla 76 Remuneración anual de los carpinteros	123
Tabla 77 Mano de obra directa proyectada.....	123
Tabla 78 Costos indirectos de fabricación proyectado	124
Tabla 79 Resumen de costos de producción proyectados.....	125
Tabla 80 Remuneración anual del gerente y maestro del taller	126
Tabla 81 Remuneración gerente	126
Tabla 82 Pago de servicios profesionales proyectados.....	127
Tabla 83 Proyección de servicios básicos.....	127
Tabla 84 Proyección de gasto arriendo	128
Tabla 85 Suministros y materiales de oficina proyectados.....	128
Tabla 86 Materiales de aseo limpieza proyectados.....	129
Tabla 87 Proyección de mantenimiento de equipo de cómputo	129
Tabla 88 Equipo de seguridad proyectados	130
Tabla 89 Imprevisto	130
Tabla 90 Resumen gastos administrativos proyectados.....	131
Tabla 91 Gastos de publicidad y promoción.....	132

Tabla 92 Porcentajes de depreciación.....	132
Tabla 93 Cálculo del valor de salvamento.....	133
Tabla 94 Depreciación de activos fijos.....	133
Tabla 95 Saldo en libros.....	134
Tabla 96 Amortización del crédito.....	134
Tabla 97 Pago de capital e interés.....	135
Tabla 98 Seguro de desgravamen.....	135
Tabla 99 Resumen de costos y gastos.....	136
Tabla 100 Estado de resultados proyectados.....	137
Tabla 101 Estado de fuentes y usos proyectados.....	138
Tabla 102 Estado de flujo de efectivo proyectado.....	139
Tabla 103 Estado situación financiera proyectado.....	140
Tabla 104 Costo de capital (Ck).....	141
Tabla 105 Valor actual neto.....	143
Tabla 106 Tasa interna de retorno.....	144
Tabla 107 Relación costo – beneficio.....	145
Tabla 108 Periodo recuperación de la inversión.....	146
Tabla 109 Punto de equilibrio en dólares.....	147
Tabla 110 Punto de equilibrio en productos.....	148
Tabla 111 Resumen de la evaluación financiera.....	148
Tabla 112 Parámetros de variación.....	149
Tabla 113 Análisis de sensibilidad.....	150
Tabla 114 Manual de funciones Gerencia General.....	159
Tabla 115 Manual de funciones contador.....	160
Tabla 116 Manual de funciones bodeguero.....	161
Tabla 117 Manual de funciones jefe de producción.....	162
Tabla 118 Manual de funciones operarios.....	163
Tabla 119 Manual de funciones vendedor.....	164
Tabla 120 Establecimiento y planificación de actividades.....	166
Tabla 121 Proceso de comercialización.....	168
Tabla 122 Proceso de producción.....	170

Tabla 123 Adquisición de materiales.....	172
Tabla 124 Proceso de contratación y capacitación del personal.....	174
Tabla 125 Equipo de trabajo.....	181
Tabla 126 Factores para validar.....	182
Tabla 127 Porcentaje de validación.....	183
Tabla 128 Matriz de validación director de tesis.....	184
Tabla 129 Matriz de validación especialista técnico 1.....	185
Tabla 130 Matriz de validación especialista técnico 2.....	186

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Microempresa y carpintería	2
Figura 2: Tipo de materiales.....	4
Figura 3: Componentes del marketing mix	9
Figura 4: Localización.....	10
Figura 5: Elementos del estado de situación financiera	15
Figura 6: Costos de producción.....	16
Figura 7: Factores para considerar la vida útil de un activo.....	17
Figura 8: Tasa de crecimiento	41
Figura 9: Proyección poblacional.....	41
Figura 10: Edades	56
Figura 11: Nivel de satisfacción	57
Figura 12: Calidad al adquirir un mueble.....	58
Figura 13: Precio de módulos para cocina.....	59
Figura 14: Precio de módulos para dormitorio.....	60
Figura 15: Preferencia del tipo de tablero	61
Figura 16: Conformidad de los módulos del mercado actual.....	62
Figura 17: Probabilidad de fabricar un módulo en melamina.....	63
Figura 18: Preferencia del tipo de acabado del mueble.....	64
Figura 19: Accesorios (herrajes).....	65
Figura 20: Frecuencia de consumo.....	66
Figura 21: Preferencia por un tipo de mueble	67
Figura 22: Medios de comunicación preferidos	68
Figura 23: Macrolocalización de la microempresa.....	87
Figura 24: Ubicación estratégica de la micro localización.....	91
Figura 25: Diseño del módulo de cocina en metros	97
Figura 26: Módulo de dormitorio en metros	98
Figura 27: Logotipo de la microempresa.....	152
Figura 28: Valores corporativos	154
Figura 29: Organigrama estructural.....	156

Figura 30: Mapa de procesos.....	165
Figura 31: Flujograma de establecimiento y planificación de actividades.....	167
Figura 32: Flujograma de procesos de comercialización	169
Figura 33: Flujograma de procesos de producción.....	171
Figura 34: Flujograma de adquisición de materia prima.....	173
Figura 35: Flujograma de contratación de personal y capacitación	175
Figura 36: Requisitos para el funcionamiento de la microempresa.....	177
Figura 37: Desarrollo de los requisitos legales y tributarios	178

RESUMEN

La confección de muebles es una ocupación históricamente ligada a la provincia de Imbabura, la parroquia de San Antonio se encuentra inmersa en la ebanistería, la carpintería hace referencia a la actividad, la obra y el lugar de trabajo de un artesano. En la ciudad de Ibarra existen talleres afines que han adaptado las nuevas tendencias en acabados y bocetos de interiores, facilitando a los diseñadores incorporar líneas modernistas, toman auge el mobiliario en aglomerados que se ofertan a precios más cómodos. El objetivo de esta propuesta es realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, busca producir clósets y mesones, esto permite obtener una fuente de ingresos autónoma, alineada con las premisas emprendedoras del país. Este se basó en referencias científicas que permitió el desarrollo, para lo cual se aplicó los tipos de investigación cualitativa, cuantitativa y descriptiva, así como, los métodos: inductivo, deductivo, analítico sintético y estadístico, las técnicas aplicadas son: documentales, entrevista, encuesta, observación, y narrativa para ampliar los propósitos planteados. Los resultados que se obtuvieron son: el diagnóstico situacional del entorno de la entidad, la determinación del mercado potencial, oferta, demanda, el presupuesto de producción y gastos que intervienen para la puesta en marcha del emprendimiento, en base a estos se efectuó los estados financieros proyectados y la evaluación económica empresarial, obteniendo en cada una de estas fases la posibilidad de que la organización pueda emprender en sus actividades laborales y la probabilidad de aportar en la mitigación del desempleo.

Palabras clave: Estudio de factibilidad, módulos en melamina, cocina, dormitorio, microempresa, elaboración y comercialización.



ABSTRACT

Furniture manufacturing has a long history in the province of Imbabura, and the parish of San Antonio is known for its cabinetmaking. Carpentry refers to an artisan's activity, labor, and workplace. There are associated workshops in Ibarra that have embraced new trends in finishes and interior designs, making it simpler for designers to combine modernist lines, and furniture in agglomerates that are provided at more affordable costs is flourishing. The goal of this proposal is to conduct a feasibility study for the establishment of a microenterprise dedicated to the development and commercialization of melamine modules for kitchen and bedroom cabinets and counters, to produce cabinets and counters. This will provide a source of independent income aligned with the country's entrepreneurial plants. This was based on scientific references that allowed the development, for which the types of qualitative, quantitative, and descriptive research were applied, as well as the methods: inductive, deductive, synthetic analytical, and statistical, the applied techniques are: documentaries, interviews, survey, observation, and narrative to expand the stated purposes. The following are the outcomes: a situational diagnosis of the entity's surroundings, a determination of the potential market, supply and demand, a production budget, and the costs associated with the enterprise's start-up. Based on these, I prepare projected financial statements and a business economic evaluation, determining whether the organization can carry out its work activities and whether it can contribute to the reduction of unemployment in each of these phases.

Keywords: Feasibility Study, Melamine Modules, Kitchen, Bedroom, Micro-enterprise, elaboration, and commercialization.

A handwritten signature in black ink, which reads 'RAÚL RODRÍGUEZ'. The signature is written in a cursive style and is underlined with a single stroke.

Reviewed by Victor Raúl Rodríguez Viteri

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está enfocado en un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de muebles en melamina, busca establecer la viabilidad y rentabilidad del proyecto, basándose en el desarrollo de diferentes fases como son: Fundamentación teórica, procesos metodológicos, diagnóstico situacional y la propuesta.

Para un mejor entendimiento del problema, se describe al estudio de factibilidad, como un proceso mediante el cual se busca determinar si el proyecto tiene la posibilidad de ser puesto en marcha. Para Coello & Brito (2015) la naturaleza para conseguir el éxito en poner en funcionamiento un proyecto, por lo que se debe tener en claro lo que se desea alcanzar, y si se contará con el financiamiento adecuado para solventarse en un determinado tiempo.

Así mismo, se enfoca en una reseña respecto a los sucesos en los últimos años, acerca de los talleres de carpintería que se han adaptado a la nueva realidad de un mundo cambiante con tendencias modernistas, por lo cual, el mercado de los aglomerados melamínicos (melamina) es uno de ellos que cuenta con modelos actuales, innovadores, creativos, económicos, amigables con el medio ambiente, que cubran las expectativas y necesidades de los compradores, contribuyendo a la decoración de una forma personalizada.

La motivación de realizar este estudio es la implementación de esta microempresa como negocio familiar, debido a que el gerente propietario es un artesano calificado, con gran experiencia en la rama, que se ha venido desempeñando como operario en otros talleres, que al momento desea emprender por cuenta propia, considerando que conoce el oficio de diseñar módulos en melamina para los hogares. Al mismo tiempo, se pretende dar trabajo a otras personas, contribuyendo a mitigar el desempleo.

Con el desarrollo del estudio se implementan términos relacionados al proyecto, otorgando al lector una idea de que se va a tratar, del mismo modo se define la metodología utilizada para el desarrollo y los aspectos positivos y negativos que puede afectarlo, por otra parte se da un

panorama de la realidad existente en la demanda y oferta actual de estos productos en el mercado, para obtener la viabilidad y existencia de un nicho al cual se debe satisfacer con el emprendimiento, también la inversión tangible e intangible, como los costos y gastos que se generan con lo que se puede realizar un estudio financiero.

JUSTIFICACIÓN

La idea de este proyecto nace con la finalidad de realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración de muebles en melamina para cocina y dormitorio, con el objetivo de generar fuentes de trabajo, y de igual manera, ofrecer a los clientes productos de calidad que satisfagan las necesidades de cada uno de ellos. Actualmente, todo va cambiando constantemente, conforme a las necesidades y tendencias, por esta razón, la creación de una empresa de muebles, elaborados con melamina, está revolucionando el mercado de la construcción, con módulos innovadores, económicos y elegantes.

Esta investigación, está enfocada en encontrar soluciones y satisfacer los requerimientos de los clientes, en cuanto a módulos para cocina y dormitorio; esto permite a la entidad, a comprometerse a trabajar en equipo, buscando el equilibrio global de la organización, en base a las capacidades de los trabajadores, procurando siempre la excelencia y mejora continua.

Además, crear una microempresa con las condiciones antes mencionadas en la ciudad de Ibarra, amparada en las leyes y normativas legales vigentes como son: la Constitución de la República del Ecuador que establece el derecho al trabajo, la Ley de Defensa al Artesano que permite emprender teniendo beneficios, Ley Orgánica de fomento productivo, que intenta inducirá a la sociedad a desarrollar proyectos propios. Se aportará al desarrollo social mediante la creación de nuevas fuentes de empleo, así mismo, integra nuevos elementos a esta rama, como son: los aprendices que a futuro serán los nuevos operarios.

En la producción de muebles de melamina se utiliza materiales reciclados de la madera, o a la vez plantaciones que se hacen específicamente para este fin, estos aglomerados son recubiertos con productos con laminados melamínico que los hacen resistentes a insectos, el costo es inferior al de la madera, lo que faculta que más personas puedan acceder a ellos. Además, reduce la tala indiscriminada de bosques nativos, esto contribuye al cuidado del medio ambiente.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Realizar el estudio de factibilidad, para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Objetivos específicos:

- Determinar un marco de referencia teórica, en relación con el estudio de factibilidad, recopilando términos con las diferentes definiciones.
- Establecer estrategias metodológicas apropiadas para desarrollar las variables, clasificando y analizando los datos necesarios, de manera confiable, para asegurar así, la calidad de la información recaudada.
- Identificar el entorno, en el que se desarrollará el estudio de factibilidad, para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.
- Determinar la factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, a través de la investigación de los estudios de mercado, técnicos, financieros y organizacional.
- Validar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, a través de la evaluación de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. Introducción

Este capítulo, abarca lo referente a las conceptualizaciones, que son de utilidad para el desarrollo del “Estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorios, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”.

La fundamentación teórica de la investigación contiene e induce al lector, a tener una visión clara de los aspectos relacionados con los estudios de mercado, técnico financiero y organizacional que se emplean en el presente trabajo, está sustentado con información de libros o artículos, de acuerdo con el tema propuesto, basado en datos confiables.

1.2. Objetivo general

Determinar un marco de referencia teórica, en relación con el estudio de factibilidad, recopilando términos con las diferentes definiciones.

1.3. Fundamentación conceptual

1.3.1. Empresa.

“La empresa constituye el eslabón básico de la economía, ahí se desarrolla el proceso de producción de los bienes y la prestación de los servicios que demanda la sociedad” (López, Mata, Becerra, & Cabrera, 2018, pág. 14). Es una entidad estructurada y autónoma, el fin consiste en obtener lucro por la actividad que realiza; además, maximizar las acciones de los socios, debe contar con tecnología, medios financieros y sobre todo disponer de recurso humano, que permite el desarrollo continuo de los procesos, procedimientos, y parámetros que integran los aspectos en una empresa enfocada a la productividad.

1.3.1.1. Microempresa y carpintería.

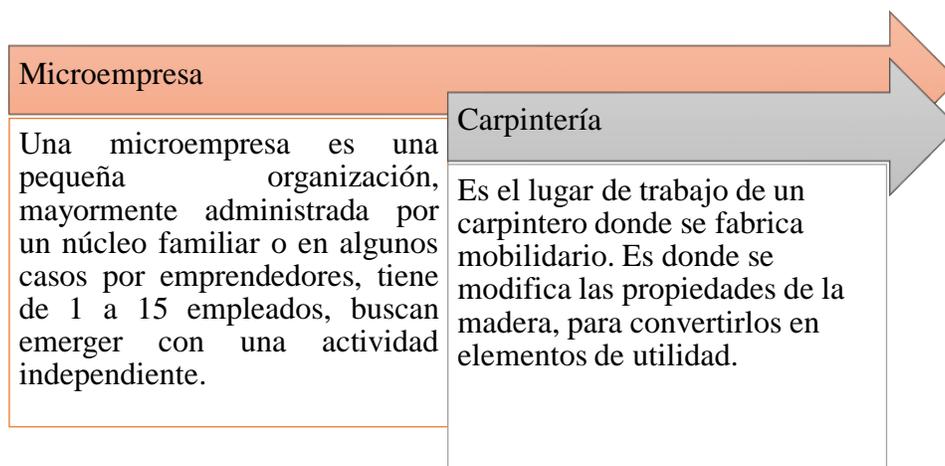


Figura 1: Microempresa y carpintería

Fuente: Flores (2018), Pérez & Gardey (2017)

1.3.2. Artesano.

Artesano es aquel individuo que trabaja algún material con las manos o con herramientas manuales, con las cuales transforman los insumos para darles una forma. Quiroa (2020) expresa: “Persona que realiza un trabajo manual y elabora piezas que son totalmente exclusivas, personalizando las creaciones de acuerdo con los gustos de los clientes” (pág. 1).

Se considera artesano, a la persona que realiza el trabajo a mano o con distinta maquinaria o herramientas; que puede ejecutar y desarrollar las destrezas y habilidades que posee, es importante indicar que a esto se debe incluir la experiencia que tiene enfocándose a crear nuevos productos y sobre todo con exclusividad para los clientes.

1.3.2.1. Maestro de taller.

En el Art. 2 literal c, menciona: *Es la persona mayor de edad que, a través de los colegios técnicos de enseñanza artesanal, establecimientos o centros de formación artesanal y organizaciones gremiales legalmente constituidas, ha obtenido tal título otorgado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y refrendado por los Ministerios de Educación y Cultura y del Trabajo y Recursos Humanos.* (Ley de Defensa del Artesano, 2008, pág. 1)

Maestro de taller, es un operario que se ha preparado en los centros de formación artesanal, obtenido el título legalizado que lo acredite como tal, sumado a la experiencia adquirida en el ejercicio del oficio que ostente y esté en condiciones de desarrollar actividades inherentes, posea los conocimientos para aplicarlos, de acuerdo con las necesidades de los clientes para de esta manera satisfacer el requerimiento, y superar las expectativas solicitadas en los trabajos a desarrollar, buscando siempre la creatividad e innovación.

1.3.3. Cocina y dormitorio actual.

En la actualidad el boceto de interiores en lo que refiere a cocina y dormitorio, está innovándose constantemente, con modelos nuevos, elegantes y a bajos costos. Stylux (s.f.) menciona: “Los diseños modernos llegan cada vez con más fuerza a las casas. En unos pocos años, las cocinas y dormitorios, se han convertido en espacios donde, la elegancia y el estilo, conviven junto a la funcionalidad del lugar” (pág. 1).

Actualmente, los diseños de cocina y dormitorio deben ser modernos, acogedores, que garanticen la comodidad necesaria para quienes los utilizan, generando compartir momentos inolvidables, rodeados de amigos y familiares, sin dejar la funcionalidad, y que cubran los espacios dentro de una infraestructura.

1.3.4. Materiales.

Con el desarrollo de las nuevas técnicas de fabricación y diseños innovadores, aparecieron los materiales que remplazan a la madera sólida, cumpliendo la misma función, los cuales son tableros aglomerados, fibras de densidad media (MDF) y postformado, con muchas ventajas al momento de trabajar, utilizados para la construcción de muebles de cocina y dormitorio.

Los aglomerados y laminados son recursos a los que se ha llegado por situaciones ecológicas y económicas, evitando así, problemas del comportamiento natural de la madera maciza. Estos productos están fabricados, en base de residuos y fibras, utilizados de los troncos de los árboles, a los cuales se les añade resinas, en forma de tableros de distintos espesores. Estos son

elaborados a dimensiones mayores a las que se los puede obtener en maderas aserradas. Los materiales con los que se trabajan se presentan a continuación:

1.3.4.1. Melamina, tablero partículas de densidad media (MDP) normal, tablero MDP RH o tropical.

Melamina

- Es un tablero elaborado a base de partículas de madera industrializada, recubierto por un material termoendurecible formado por solidificar melamina y un aditamento o pegamento sintético (urea-formaldehído), que es ignífugo a determinadas temperaturas y presión, la cual puede ser manejada y moldeada, las más comunes en el mercado son el MDP, y el aglomerado, la calidad es normal y RH o tropical, que es resistente a la humedad.

Tablero partículas de densidad media (MDP) normal

- El MDP, se obtiene del prensado de partículas finas y gruesas, generalmente de eucalipto y pino, que se siembra y cosecha con esta finalidad, es resistente y está diseñado para soportar diferentes tipos de temperatura.

Tablero MDP RH o tropical

- Es resistente a la humedad. se diferencia por la coloración verde en la capa media del mismo y representa menor desgaste de herramientas durante el proceso de producción y permite tener mejor funcionalidad en espacios que están expuestos a una variación de temperatura.

Figura 2: Tipo de materiales

Fuente: Lambda (2017), NOVOPAN DEL ECUADOR (2013)

1.3.5. Producción.

La producción, por lo general, se la vincula con la obtención de productos tangibles u objetos que ayudan a satisfacer la necesidad del consumidor. Eggers (2016) manifiesta: “Proceso en el cual los bienes y servicios son elaborados y puestos a disposición de los consumidores para satisfacer las necesidades” (pág. 13).

Para tener una correcta producción debe basarse en una planificación adecuada, siendo la clave para un negocio, por lo que vincula las actividades con la fabricación, la cadena de materiales y herramientas, a fin de alcanzar la secuencia de productividad más eficiente, segura y óptima, en una empresa con el objetivo de llegar al éxito esperado.

1.4. Fundamentación teórica de la propuesta

1.4.1. Estudio de factibilidad.

Es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión y viabilidad de un plan, la cual, aplicando las diferentes partes del ciclo del estudio, se determina si es adecuado o no el modelo. Coello & Brito (2015), expresan: “El estudio de factibilidad es una condición para el éxito en la implementación de un proyecto, por lo que se debe tener en claro lo que se desea alcanzar” (pág. 20).

Es decir, un estudio de factibilidad requiere preguntar, verificar la viabilidad de que el emprendimiento pueda ser llevado a cabo por una empresa y definir cuál es la estructura, tanto en ámbitos legal, organizacional y financiero. Si es negativa, se niega el proyecto o se redefine en alianzas estratégicas, buscando determinar la demanda, oferta y posicionamiento.

Al aplicar el estudio de factibilidad, hay que corroborar si existe un mercado potencial a donde va a llegar, para cubrir la necesidad y expectativa de los clientes; además de determinar la viabilidad y los recursos con los que se va a trabajar, como el humano, material, administrativo y financiero. El éxito se basa en que se realicen las diferentes etapas del proyecto.

1.4.2. Estudio de mercado.

El estudio de mercado busca identificar el segmento al cual, el dueño de la microempresa piensa llegar, por medio del producto a ofertar; además, de determinar estrategias que serán de importancia para ser aplicadas y de esta manera lograr el éxito mediante la recopilación sistemática y análisis de datos.

Generalmente, todo negocio en primera fase, inicia con: la identificación de posibles clientes, el segmento de mercado al cual se va a llegar con el bien y/o servicio ofrecido, la cuantificación del volumen de ventas periódicas, la proyección de esa posible demanda, la definición de las características y atributos del producto, el precio, el canal de distribución más

indicada, la manera en que se va a dar a conocer a los consumidores y las estrategias de comercialización que más se ajustan al plan de negocios.

Flórez (2015) indica: “Para realizar el estudio de mercado, se aplican herramientas como las encuestas, que buscan aclarar información indispensable para el proyecto; los métodos de regresión estadística, como el de los mínimos cuadrados con tres variables, que permiten proyectar la demanda futura” (pág. 41). La aplicación es importante, determina la manera correcta de llegar al cliente, mediante la oferta y demanda, siguiendo los pasos para lograr los resultados deseados, por medio de encuestas a los posibles clientes, y entrevistas a las diferentes empresas existentes en la ciudad de Ibarra, que se dedican a la elaboración de módulos en melamina.

1.4.2.1. Mercado.

El mercado tiene por objeto el comercio de bienes, dirigidos a consumidores que deseen comprar o vender. Schnarch (2019) mencionan: “Está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico, y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfagan esa necesidad; permite aclarar a qué segmento va a estar dirigido el presente proyecto” (pág. 77).

1.4.2.2. Mercado potencial.

Es la oportunidad latente, para que un negocio busque un público, al cual no es posible llegar aún, pero, deja esa expectativa. Schnarch (2019) indican: “Es el conjunto de clientes que manifiesta un grado suficiente de interés, en una determinada oferta del mercado” (pág. 77). Por medio de la investigación, se puede ver cuál será el mercado potencial, al que aún no se puede acceder, a la vez se lo considera como una oportunidad de negocio, para llegar con los bienes o servicios que cuenta la empresa y al momento de atraerlos es necesario, llegar a satisfacer todas las necesidades y así lograr que sean cliente de la organización.

1.4.2.3. Segmentación de mercado.

Schnarch (2016) manifiesta: “Proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distintos de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización” (pág. 136). La segmentación de mercado permite subdividir en pequeñas partes el mercado, de acuerdo con las necesidades parecidas o similares, y, de esta manera, conseguir de forma más objetiva a los clientes potenciales, con el objetivo de ofrecer los bienes o servicios que posee la empresa y obtener más compradores.

1.4.2.4. Oferta.

La oferta es la porción de productos que están dispuestos a tener para lograr la satisfacción del cliente; además, de especificar un precio, para así obtener un ingreso a la empresa. Zárate, Meza & Batista (2021) expresan: “Es la cantidad de bienes o servicios que el vendedor pone a la venta” (pág. 21).

La oferta permite determinar el número de productos que ya existen en el mercado, es decir, intenta conocer que ofrece la competencia, posibles deficiencias y dentro de este grupo de oferentes conocer el segmento que aún está disponible y en donde se puede competir con ellos, a fin de buscar la satisfacción del cliente.

1.4.2.5. Demanda.

Tiene como objeto el consumidor, ver la cantidad y la calidad que el cliente está listo a comprar, de acuerdo con los precios y al producto, porque ellos satisfacen las necesidades y las exigencias. Zárate, Meza & Batista (2021) manifiestan: “En un estudio de mercado, es indispensable conocer la demanda, porque se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes o servicios, y a qué precio” (pág. 21).

La relación con los ingresos de la población, a quién se desea vender, y con el consumo de bienes sustitutos o complementarios, porque estos influyen, ya sea en disminuir la demanda o en aumentarla. A mayor volumen de compra, se debe obtener un menor precio, satisfaciendo las necesidades de los clientes, frente a la oferta de los vendedores.

Con la demanda, se determina los posibles clientes que estarán dispuestos a comprar los módulos en melamina, determinando así los gustos y preferencias; cuántas personas que no conocían este tipo de aglomerados se muestran interesadas, además, de la capacidad económica de un determinado segmento al momento de adquirir el producto.

1.4.2.6. Demanda insatisfecha.

Es un fragmento de la población que requieren un producto ofertado. Viñán, Puente, Ávalos & Córdova (2018) mencionan: “Aquella que parte de la población demandante, que no está cubierta por la oferta de un bien o servicio. El cálculo se define, una vez obtenidos los valores de la oferta y la demanda” (pág. 25).

La demanda insatisfecha es aquella que aún no ha sido cubierta en el mercado, es decir, que existen clientes a los que no se les cumple con las exigencias que ellos necesitan para adquirir un producto. Entonces, es de ayuda determinar cuánto no se ha logrado cubrir en esta plaza y tomar acciones y decisiones que fortalezcan los procedimientos, con el único objetivo de satisfacer, con los requerimientos de los potenciales compradores.

1.4.2.7. Marketing mix.

De acuerdo con Peralta (2021) “El marketing mix está compuesto en su totalidad de estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cuatro elementos conocidos como las cuatro P: Producto, Precio, Plaza y Promoción (Publicidad)” (pág. 7).

El marketing mix cuenta con los componentes indispensables para el análisis, los que permiten fidelizar a los clientes, la estrategia consiste en adaptar el producto a las cuatro “P” de la mercadotecnia, es decir, producto, precio, plaza y promoción, para lo cual, se detallará cada uno de ellos:

Marketing mix			
Producto	Precio	Plaza	Promoción
El término producto se utilizará, por lo tanto, de forma genérica, no incluyendo, únicamente, bienes materiales o tangibles, sino, también, servicios o ideas.	El precio puede ser considerado, como el puente en el que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador, con el valor de realizar la transacción para el vendedor.	Está identificada como el lugar físico o virtual, en donde se exhibe el bien o servicio que se oferta.	La promoción es un conjunto de actividades que por medio de incentivos ayudan a dar a conocer y de esta forma incentivar a las ventas.

Figura 3: Componentes del marketing mix

Fuente: Santesmases, Valderrey & Sánchez (2015), (Vallet, Vallet, Vallet, Casanova, Del Corte, Estrada, Fandos, Gallart & Montes 2015).

1.4.3. Estudio técnico.

Este conforma la segunda etapa del estudio de factibilidad, donde se adentrará en el proceso operativo de localización y la ingeniería, de cuáles van a las opciones necesarias y de qué equipo van a disponer para un mejor trabajo. Se presenta de forma breve los conceptos básicos a estudiar, en el tamaño, ubicación y diseño del proyecto.

En cuanto al tamaño y la localización, se analizan algunos factores, considerados definitivos para la precisión de la dimensión y el sitio preciso del plan de negocio. Para llegar a la ubicación del proyecto, es necesario evaluar una serie de aspectos que afectan, de una u otra forma.

Como estos no se incorporan todos en el lugar definido, es fundamental crear un mecanismo que permita darle una cuantificación y escoger aquel que más se acerque a lo más óptico.

Baca (2016) expresa: “Es la investigación que consta de la determinación del tamaño y localización óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal” (pág. 6). Al aplicar esta etapa, se logra obtener información de manera directa, que ayuda a saber qué tipo de maquinaria, materiales e insumos, utilizará el estudio; además, de que permite tener un panorama más claro de donde será la mejor zona para la ubicación de la microempresa, también, a establecer la mano de obra y el salario en cuanto a nómina.

1.4.3.1. Definición de localización.

Es la determinación va a funcionar la entidad. Flórez (2015) indica: “Se debe realizar el análisis de las variables que permitan determinar el lugar en que se ubicará el proyecto, teniendo en cuenta los criterios de maximización de utilidades, minimización de los costos de producción y gastos operacionales” (pág. 73).

El estudio de localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van de un concepto amplio, conocido como macrolocalización, hasta identificar una zona urbana o rural más pequeña, conocida como microlocalización, para, finalmente, determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto.

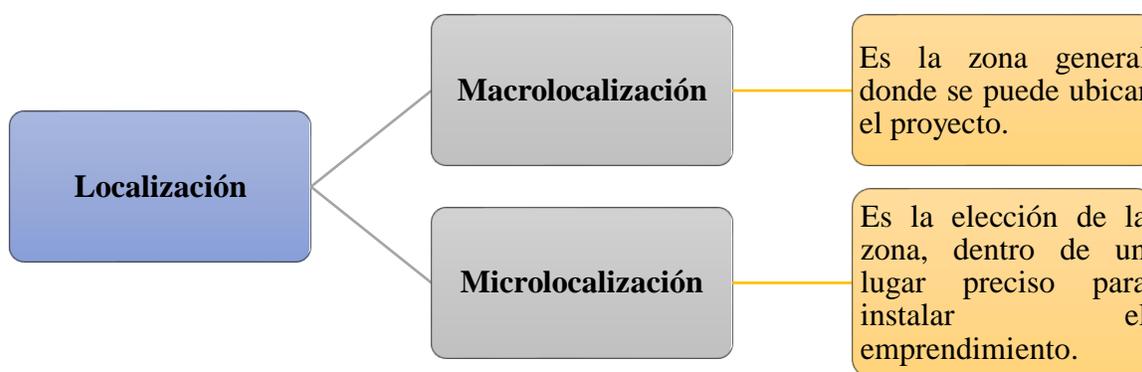


Figura 4: Localización

Fuente: Flórez (2015)

1.4.3.2. Tamaño del proyecto.

Expresa la cantidad de productos a elaborar en función a las horas que se trabaje. Rodríguez (2018) manifiesta: “Capacidad instalada, se entiende como la magnitud de producir un determinado volumen en la unidad de tiempo: hora, turno, día, mes o año. Para determinar el tamaño óptimo de la planta, requiere conocer con mucha precisión los tiempos predeterminados” (pág. 40).

Por lo tanto, el tamaño ideal, debe tener un balance entre los elementos en la producción de bienes, de tal forma que, las instalaciones del equipo y personal puedan trabajar al mismo tiempo, permitiendo de esta manera el normal desenvolvimiento de la organización, aquí se debe considerar el aumento de producción que genera la planta en el mediano plazo.

1.4.3.3. Capacidad instalada.

Se refiere al importe tope de producción del negocio. Rodríguez (2018) afirma: “Es la producción máxima de un artículo específico o una combinación de productos, que el sistema de trabajadores y maquinas puede generar, trabajando en forma íntegra” (pág. 44). Este factor ayuda a conocer el volumen de artículos a fabricar en un período determinado en la microempresa, teniendo en cuenta los recursos disponibles; esto da una visión más clara de la capacidad de rendimiento de la planta, de cómo se va a trabajar y cuál va a hacer la cantidad a cubrir.

1.4.3.4. Ingeniería del proyecto.

Es aquella información recabada por los equipos interdisciplinarios que se examinan para dibujar los planos de creación según el lote disponible. El propósito es especificar técnicamente los componentes fijos y cambiantes que conforman el sistema, para relacionarnos de tal forma que permitan la instalación correcta de las unidades producidas (Pacheco & Pérez, 2015).

La ingeniería del proyecto se puede analizar, como los recursos humanos, la maquinaria, el equipo y las instalaciones necesarias para la puesta en marcha, que trabajan de forma coordinada,

considerando los puntos más básicos e indispensables donde inicia el trabajo, y de esta manera lograr el éxito deseado.

1.4.3.5. Procesos.

Es una agrupación de operaciones que se realizan para desarrollar algo. Pardo (2017) define: “Un proceso es como un conjunto de actividades interrelacionadas, mediante las cuales, unas entradas se transforman en unas salidas o resultados” (pág. 17). Se considera un procedimiento, a la secuencia de acciones ordenadas, que se realiza para conseguir un objetivo.

Los procesos son representados gráficamente mediante la elaboración de los diferentes diagramas de flujo, para lo cual se considera la siguiente simbología que representa a cada uno de los procedimientos que se utilizará en este caso en los esquemas de producción en el estudio técnico:

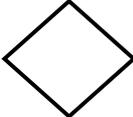
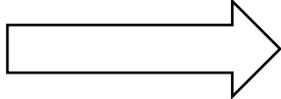
Tabla 1
Simbología

Símbolo	Significado
	Conector
	Archivo definitivo
	Proceso

Fuente: (Pardo, 2017, pág. 74) y agregaciones de las autoras

De la misma manera, se describe la simbología a utilizarse en el desarrollo de los diagramas de flujo que se efectuará en el estudio organizacional, con la finalidad de dar a conocer las actividades a desarrollarse para que la entidad realice las funciones con normalidad, y obtener los recursos necesarios que la apalanquen.

Tabla 2
Simbología para flujogramas

Simbología	Significado
	Inicio / Final
	Procesos
	Decisión
	Documento
	Unión de procesos
	Transporte
	Registro de decisiones

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

1.4.3.6. Inversión.

Se refiere a el patrimonio con el que cuenta una empresa para realizar las actividades laborales. Boero (2018) afirma: “La inversión repercute en la rentabilidad del proyecto, por el monto y por el momento en que se debe aportar el recurso. Como será analizado, el instante en que es requerida la inversión, influye en el flujo de caja” (pág. 41). Es necesario establecer para qué sirve un presupuesto; esta se produce en el punto de ver si el estudio es viable; además, corresponde la puesta en marcha, y en la etapa final, el desarrollo del emprendimiento, en cuanto a recurso económico, es verificar, cuál será el total a dinero que se necesita para la microempresa.

1.4.3.7. Inversión inicial.

Es la cantidad de dinero que se necesita para empezar el emprendimiento. Pacheco & Pérez (2018) define: “Las inversiones iniciales en un proyecto son el capital, ya sea propio o de terceros, que se coloca en juego, con el objeto de operar una empresa” (pág. 124). Se considera como el patrimonio cero o primero para arrancar o comenzar un negocio; en otras palabras, poner en marcha la microempresa, y está, se la puede realizar de manera propia, aporte de los socios o por medio de créditos de las distintas instituciones financieras.

1.4.4. Estudio financiero.

Ramírez (2019) manifiesta: “Presenta información de variables socio económica en el ámbito macro y microeconómico que afecta el flujo de caja del proyecto. Es aquí donde se cuantifica todos los supuestos que se asumieron en los estudios anteriores” (pág. 140). El estudio financiero está enfocado en analizar la viabilidad de un negocio, con base en los recursos económicos disponibles y el costo total del proceso de producción.

1.4.4.1. Estados financieros.

Angulo (2016) define: “Son los informes finales que deben realizar las empresas, para dar a conocer a los usuarios la situación financiera y los resultados económicos, obtenidos durante el periodo contable, cuya responsabilidad recae en el administrador o gerente del ente económico” (pág. 273). Las cuentas anuales permiten comprender la posición pasada, presente y futura de la empresa, mediante los indicadores de solvencia, para de esta manera, tomar decisiones adecuadas.

1.4.4.2. Estado de situación financiera.

Angulo (2016) afirma: “Llamado balance general, es un estado financiero básico que informa a una fecha determinada la situación financiera de una empresa, presentado de una forma resumida, el valor de las propiedades y derechos, las obligaciones, patrimonio evaluados y valorados” (pág. 275).

Según las Normas Internacionales de Información Financiera el estado de situación financiera debe constar de activo corriente y no circulante, de igual manera en los pasivos, y el patrimonio que puede presentar subdivisiones como: fondos aportados por los propietarios, utilidades acumuladas, reservas, y otras ganancias o pérdidas reflejadas en forma directa (Godoy E. , 2016).

El estado de situación financiera permite identificar, cómo se encuentra la empresa, en otras palabras, conocer los activos, pasivos y patrimonio con lo que cuenta, para el normal funcionamiento, de esta manera verificar la posición actual mediante el balance general el mismo que permiten corroborar si tiene o no rentabilidad.

Activo	Pasivo	Patrimonio
<ul style="list-style-type: none"> • Son propiedades de la empresa (bienes materiales y derechos), así como circulante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Son obligaciones que tiene la entidad con terceras personas, adquiridas en sucesos pasados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es la diferencia entre los activos y el pasivo, representa el capital social, incluye el superávit o pérdidas, también las reservas.

Figura 5: Elementos del estado de situación financiera

Fuente: (Angulo, 2016)

1.4.4.3. Estado de resultados integrales.

Angulo (2016) manifiesta: “Estado de resultado integral es un estado financiero que muestra el indicador económico (utilidad o pérdida) de una empresa en un estado de tiempo determinado” (pág. 279). Busca identificar las ganancias y pérdidas del negocio, en una temporada establecida, es un documento que permite establecer la situación financiera de la organización en un período contable.

Las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF 10, manifiestan que: este es un documento en el que debe constar: Ingresos ordinarios o de operación, costos financieros, aportación en los resultados del período de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen

según el método de participación, impuesto a las ganancias, un único precio que comprenda el total de 1. El resultado después de impuestos procedentes de las actividades discontinuadas, y 2. el que se haya reconocido por la medida a valor razonable menos el importe de venta o por causa de disposición por otra vía de los activos o grupos en desapropiación de elementos que constituyan la actividad discontinuación; y efecto del ciclo contable (Godoy E. , 2016).

Tabla 3

Elementos del estado de resultados integral

Elementos que intervienen en el estado de resultados integral		
Ingresos	Costos	Gastos
Incrementos a consecuencia de las actividades empresariales, debido a la venta de bienes o prestación de servicios.	Son erogaciones realizadas para la producción o comercialización de bienes o servicios.	Son erogaciones que se efectúan en la empresa, y no tienen relación con la producción de bienes o servicios.

Fuente: Alcarria (2016), Fernández (2018)

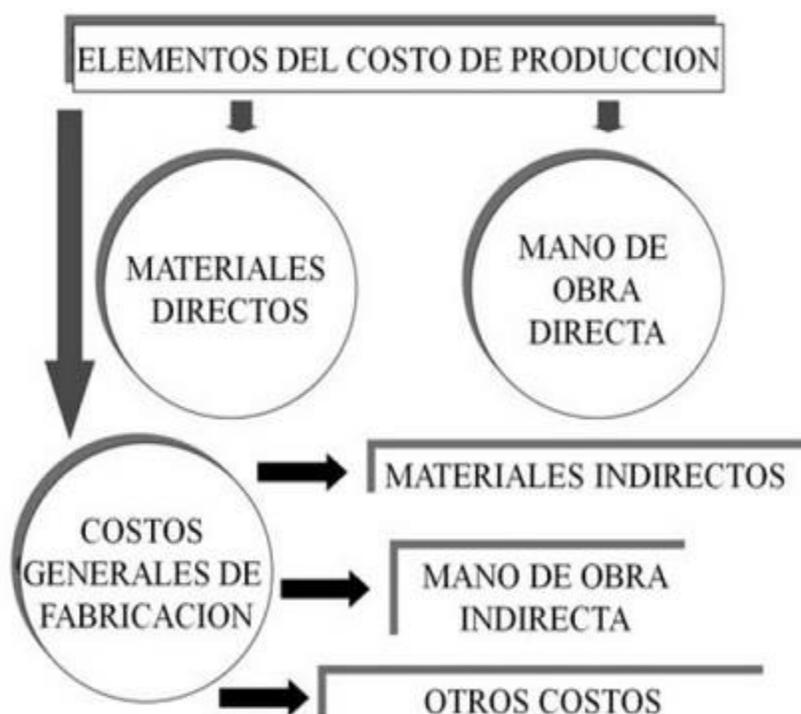


Figura 6: Costos de producción

Fuente (Vásquez, 2021):

1.4.4.4. Depreciación.

La devaluación de propiedad planta y equipo se establece en la NIIF 17: “Son aquellos activos a los que se les aplica una vida útil teniendo en cuenta el período de prestación de servicio al ente económico” (Godoy, 2017, pág. 379). En el Ecuador se utiliza el, Art. 28 inciso 6 literal a que manifiesta: *La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable.* (Reglamento para Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno, 2021 , pág. 29). Con la finalidad de deducir los gastos por este concepto.

Así mismo, en el libro *Aplicación Contable para Pequeñas y Medianas Empresas PyMES* bajo NIIF expresa: “Se reconocerá la depreciación de un activo propiedad, planta y equipo, cuando dicho activo esté disponible para su uso. Distribuirá el importe depreciable de un activo de forma sistemática a lo largo de su vida útil (párrafo 17.18 normas PyMES)” (Godoy, 2016, pág. 64). En la determinación de la vida útil de una activo se consideran los siguientes factores:

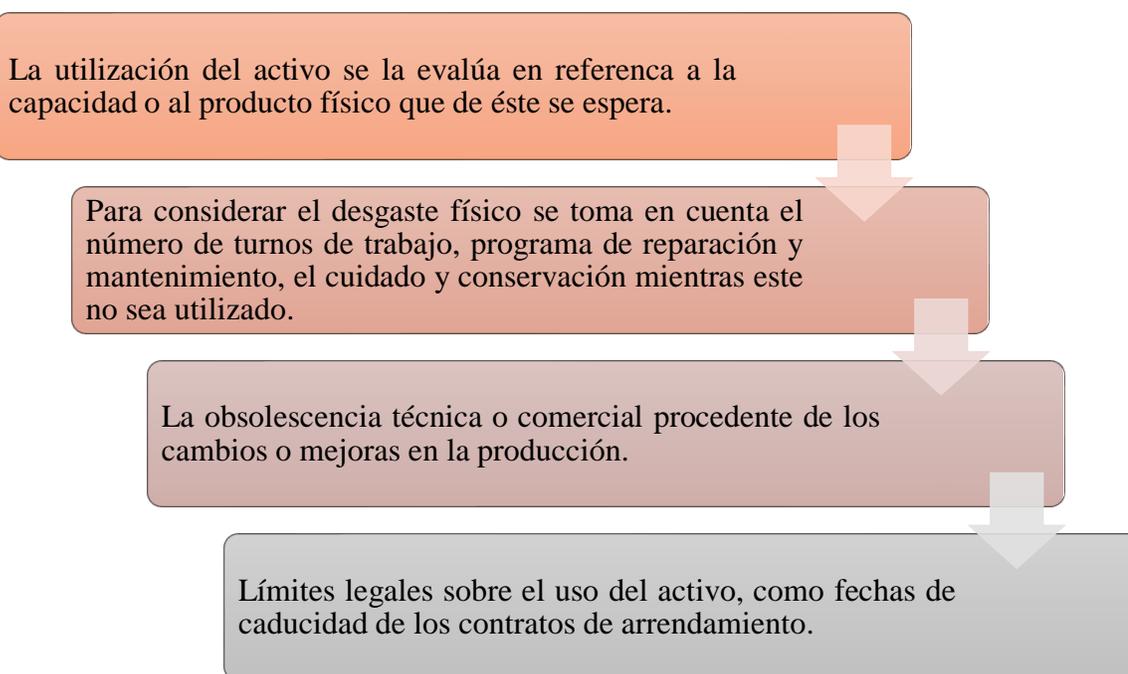


Figura 7: Factores para considerar la vida útil de un activo

Fuente: (Godoy, 2016)

En las normas para Pymes párrafo 17.22 menciona que los métodos de depreciación que pueden ser utilizados para el efecto son: línea recta, saldos decrecientes y el de unidades de producción, que se lo ocupa en caso de basarse en el uso de los activos fijos, la aplicación de cualquiera de éstos dependerá de la empresa.

1.4.4.5. Estado de cambio en el patrimonio.

Angulo (2016) define: “Tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufren los elementos que componen el patrimonio en un período determinado, para buscar explicar y analizar cada una de las variaciones, facilitando la toma de decisiones” (pág. 285). Para elaborar este estado, se requiere conocer la situación financiera empresarial comparando dos períodos.

En una identidad pequeña o mediana, es muy posible que el estado de cambios en el patrimonio sea bastante sencillo, por ejemplo, debido a que muchas veces no emiten acciones preferenciales, no se adopta la política contable de valor razonable en propiedad planta y equipo, ni emite instrumentos financieros o realiza coberturas de flujo de efectivo.

1.4.4.6. Estado de flujo de efectivo.

Angulo (2016) expresa: “El estado financiero flujo de efectivo muestra el dinero originado y el valor aplicado durante un periodo contable por una entidad, en las actividades de operación, actividades de inversión y en las actividades de financiamientos” (pág. 285). El objetivo, es mostrar información sobre los recaudos y desembolsos de capital de la empresa a los usuarios de la documentación financiera, para que evalúen la capacidad de la organización de generar ingresos y la forma de pago a proveedores, entidades financieras, acreedores, empleados, socios u accionistas.

1.4.4.7. Notas a los estados financieros.

Angulo (2016) define: “Las notas a los estados financieros son parte integral de estos, durante todo el proceso contable de la información financiera presentada, y, de igual manera deben

estar numeradas” (pág. 291). Se puede decir que son las aclaraciones o explicaciones que se hacen al margen de estos documentos con la finalidad de precisar, aclarar o explicar algo.

1.4.4.8. Evaluación económica.

Haro & Díaz (2017) manifiesta: “Los distintos criterios de la evolución económica de un proyecto de inversión utilizan el método de la actualización, es decir, tiene en cuenta la diferente cronología de los flujos netos de caja (FNC) y los actualiza para homogenizarlas, por esa razón, se denominan métodos o criterios dinámicos” (pág. 27). En resumen, el objetivo es identificar las desventajas y ventajas referentes del total de capital necesario para el emprendimiento, antes de ser puesto en marcha.

Tabla 4
Indicadores financieros

Indicador	Análisis	Fórmula
Valor actual neto (VAN)	Es un indicador que permite la identificación de cuánto va a ganar el emprendimiento al ser puesto en marcha. Se lo realiza trayendo un conjunto de flujos de efectivo a valor presente mediante una tasa de descuento.	$VAN = -I_o \sum_{i=1}^n \frac{FE}{(1+K)^i}$
Tasa interna de retorno (TIR)	Se le considera como el porcentaje de interés que ganará la entidad en un período de tiempo. Se lo encuentra llevando a cero al VAN. Este debe ser mayor a la tasa de descuento.	$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti.}{VAN Ti. - VAN Ts.}$
Relación beneficio – costo (RB/C)	Por medio de este indicador se conoce cuanto se gana por cada dólar invertido. Se calcula considerando la sumatoria del valor presente neto dividido para la inversión total.	$RBC = \frac{VPI}{VPC}$
Período de recuperación de la inversión (PRI)	Establece el tiempo en que se recupera la inversión realizada.	$PRI = a + \frac{b - c}{d}$
Punto de equilibrio	Es la fase donde la entidad no pierde ni gana, porque con esos ingresos cubre los costos y gastos totales.	$PE\$ = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$

Fuente: Tapia & Jiménez (2018), Méndez (2016), Ross (2014), Magallón (2015)

1.4.5. Estudio organizacional.

Ramírez (2019) menciona: “El estudio organizacional y legal presenta la forma ordenada y explícita, las actividades a desarrollar en el proyecto, organiza la gestión personal y el desarrollo organizacional e identifica los procedimientos administrativos y la aplicación para la realización del proyecto” (pág. 140). Mediante este, se busca otorgar los lineamientos específicos de cada entidad, con la finalidad de que sean ejecutados acorde a la ley y normativa vigente del país.

1.4.5.1. Misión.

Torres (2015) define: “Es la expresión perdurable de los propósitos que distinguen a una empresa de otras empresas similares. La misión se crea, empieza por la visión a largo plazo” (pág. 70). Esta es el motor, lo que hace que la gente se mueva hacia el futuro. Se revisa periódicamente, no existe un tiempo que se recomiende. Las organizaciones por lo común examinan después de períodos largos, aunque, se puede verificar cuando se considere necesario.

1.4.5.2. Visión.

Torres (2015) establece: “Expresa hacia dónde desea llegar la organización en el futuro; dice la manera en que la empresa se concibe a sí mismo en el futuro; es decir, es la imagen que se crea conscientemente para representar el futuro” (pág. 70). La visión está concebida a largo plazo, en la forma cómo se quiere llevar a la microempresa, considerando, siempre, cumplir con los objetivos planteados. Visualizar el mañana, al que ansía dirigir a la entidad, buscando el éxito esperado, sobre todo el posicionamiento en el mercado.

1.4.5.3. Objetivos estratégicos.

Luna (2014) define: “Son los resultados específicos que pretenden alcanzar las instituciones para realizar la visión y misión. Se enfoca en las siguientes preguntas: ¿qué queremos?, ¿qué deseamos?, ¿qué vamos a hacer? Estos son los medios para llegar a los fines” (pág. 84). Los objetivos son las acciones y actividades que permiten conseguir el cometido y la

visualidad futura, para lo cual, estos siempre tienen que ser medibles, cuantificables y alcanzables en el tiempo.

1.4.5.4. Valores.

Los valores son una combinación sólida, sobre lo que es apropiado y lo que no; lo anterior guía las acciones o conducta de las personas. Luna (2014) afirma: “Se puede entender como toda perfección real o posible que procede de la naturaleza y que se apoya, tanto en el ser, como en la razón de ser de lo que es real” (pág. 83).

Los valores en una empresa son los que apoyan la visión de esta, dan forma a la misión y la cultura, reflejando los estándares de la institución, son creencias, filosofía, principios, es decir, la esencia y la identidad de una organización, lo que permite diferenciarla de la competencia, y de esta manera generar un nombre entre los clientes.

1.4.5.5. Organigrama.

Según Sánchez, Herrero & Hortigüela (2018) consideran: “Un organigrama es la representación gráfica de la organización formal de una entidad. En el que figuran los departamentos con las personas que los dirigen y las relaciones jerárquicas” (pág. 10). El esquema organizativo permite identificar cómo está estructurada la empresa, cuáles son las secciones con las que cuenta, y, de igual manera, saber la relación jerárquica que tienen entre ellos.

1.5. Resumen del marco teórico

Al finalizar la conceptualización de los términos organizados en los diferentes grupos planteados queda una sensación de aprendizaje significativo en las autoras, porque ha sido necesario leer algunos documentos y relacionar los conceptos con los momentos de aplicación y desarrollo de los componentes del presente trabajo de grado.

Tener mayor claridad en qué consisten los emprendimientos, fundamentar técnicamente la terminología utilizada en el procedimiento de elaboración de módulos de melamina, también obtener una idea más clara sobre los temas que enmarcan a la propuesta, aportando a una mejor conciencia acerca de la evaluación de proyectos antes de tomar la decisión de invertir, lo cual permite pasar de la incertidumbre del desconocimiento a la certidumbre de conocer el entorno.

CAPÍTULO II

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

2.1. Introducción

El presente capítulo consta de varios temas que son de mucha utilidad para el desarrollo de la investigación, en este embarcan algunas temáticas, muy necesarias, para identificar la información que abrirá el panorama, en cuanto al proceso que se debe seguir, al momento de realizar un estudio de factibilidad; este refresca la eficiencia del proyecto y el éxito al realizarse, por lo tanto, se detalla la siguiente información investigativa.

A continuación, se detallan los procedimientos metodológicos, principalmente, el objetivo del capítulo, el tipo de investigación que se aplica, los métodos, así como también, el muestreo y técnicas o instrumentos a utilizar. Finalmente, se identifican las variables diagnósticas, las cuales, son ayuda para el desarrollo del proyecto de factibilidad.

2.2. Objetivo

Establecer estrategias metodológicas apropiadas para desarrollar las variables, clasificando y analizando los datos necesarios, de manera que sea confiable, para asegurar así, la calidad de la información recaudada.

2.3. Tipo de investigación

La metodología para utilizar en el desarrollo del presente proyecto es la investigación mediante los enfoques, cualitativo, cuantitativo e investigación descriptiva, los mismas que son explicadas a continuación:

2.3.1. Enfoque cualitativo.

Este enfoque, sirve de apoyo al realizar la investigación en el desenvolvimiento de las fases referentes a la parte teórica. Zárate, Meza & Batista (2019) indican: “No se refiere solo a la cuantificación de los datos cualitativos, sino que, también, ayuda a desarrollar la hipótesis y preguntas que se darán antes, durante y después de la recolección de los datos” (pág. 38).

Este método es un apoyo al desenvolvimiento del proyecto a realizar, porque la investigación cualitativa permite obtener información sobre concepto de autores para el desarrollo de marco teórico, procesos metodológicos, así como documentos referentes al diagnóstico situacional del sector mobiliario de la ciudad de Ibarra, por medio de las entrevistas a los principales involucrados con el fin de conseguir referencias reales.

2.3.2. Enfoque cuantitativo.

Zárate, Meza & Batista (2019) expresan: “La investigación cuantitativa es una herramienta popular del mercado, la cual ayuda a la identificación y determinación de la naturaleza del segmento demográfico de un proyecto” (pág. 38). Los estudios cuantitativos intentan explicar y predecir los fenómenos analizados buscando irregularidades y relaciones causales entre los elementos, se la emplea al realizar las tabulaciones de la información obtenida, mediante las encuestas aplicadas a la población, evidenciando la demanda existente, estableciendo proyecciones en base a ella, así como proponer el desarrollo del análisis técnico y establecimiento de la fase financiera.

2.3.3. Investigación descriptiva.

Al momento de realizar un enfoque descriptivo, necesitamos obtener mayor cantidad de información, lo que conlleva a tener un mejor alcance, se la aplica en la segmentación de la población objeto de la investigación a desarrollar, además de permitir realizar predicciones sobre los aspectos económicos del emprendimiento.

Las investigaciones descriptivas se asocian con la cantidad y calidad de la información disponible, de tal manera que su pretensión es de mayor alcance, pues su propósito es dar a conocer cómo es el objeto y cuál es su comportamiento, así que para lograrlo requiere de mucha más información. (Muñoz, 2015, pág. 139)

Describe los factores y fenómenos que influyen en el sector mobiliario de la ciudad de Ibarra, ayudando a especificar las propiedades, características y rasgos importantes de la población, con el fin de determinar, si los clientes están dispuestos a adquirir un módulo en melamina, ya sea para la cocina o dormitorio.

2.4. Métodos

Para el desarrollo del proyecto de factibilidad, se plantean los siguientes métodos: inductivo, deductivo y estadístico, que apoyarán en el desenvolvimiento de la investigación, mediante el establecimiento adecuado del conocimiento sobre las áreas específicas en cada uno de estos, permitiendo realizarlos con mayor facilidad.

2.3.1. Inductivo.

Explora y define características específicas, acerca de un aspecto o fenómeno, de donde emite una conclusión general sobre lo estudiado, siendo considerado una estrategia de razonamiento, utilizando la investigación documental para conseguir la información y está ligado al enfoque cualitativa.

Procede de lo particular a lo general, es decir, de la realización y observación de los casos particulares descubre relaciones de validez general. Estas relaciones, una vez validadas para cada caso particular en número suficiente, permiten obtener conclusiones para los demás casos, sin necesidad de valorarlas a todas ellas. (Muñoz, 2015, pág. 77)

Se utiliza en el establecimiento de la fundamentación teórica, debido a que se busca conceptos de diferentes autores sobre temas relacionados al proyecto, y se da un análisis general a

lo que se refiere cada uno, además apoya al desenvolvimiento del estudio técnico, porque se realiza cotizaciones de precios en diferentes empresas para conocer cuál es el lugar óptimo para que sea el proveedor de la microempresa, así como también, para el desarrollo de las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

2.3.2. Analítico – sintético

Mediante este método se pretende realizar un análisis de la información recopilada para el desarrollo del proyecto y efectuar una síntesis del tema. “En él se descompone el objeto de estudio para estudiarlo de manera individual en cada una de sus partes, posteriormente se fusionan sus partes para estudiarlas de manera integral (holística)” (Arispe, Yangali, & Guerrero, 2020, pág. 57).

Es un método que pertenece al enfoque cualitativo, se lo utilizó en parte del desarrollo del marco teórico y diagnóstico situacional, porque, se efectuó un análisis de la información recopilada en cada uno de los temas relacionados al estudio de investigación, con la finalidad de establecer una síntesis para obtener una mayor comprensión, además se basa en figuras que detallan aspectos relevantes.

2.3.3. Deductivo.

Asti (2015) manifiesta: “Permite analizar e identificar las características de una realidad particular, la cual se estudia, por los resultados de los atributos o enunciados contenidos en leyes de carácter general” (pág. 7). Este método ayuda a desarrollar el diagnóstico del entorno, partiendo de las variables y de los indicadores de donde se consigue el punto específico de interés para el emprendimiento, También contribuye en el desenvolvimiento de la fase financiera, porque se basa en la información obtenida en el estudio de mercado y técnico para el establecimiento, contribuyendo así, a la determinación de la propuesta.

2.3.4. Estadístico.

Ibáñez (2017) manifiesta: “Se utilizan las técnicas de muestreo de tal manera que los datos obtenidos de un determinado número de personas puedan dársele validez externa, es decir, que los resultados obtenidos puedan ser generalizados a poblaciones de individuos (pág. 105). Se usa específicamente en el desarrollo del estudio de mercado, en el cual se realiza el cálculo de la muestra mediante la utilización de una fórmula, luego en la tabulación de la información recolectada en la encuesta y finalmente en la representación gráfica, así como, mediante tablas que son un resumen de la investigación realizada.

2.4. Tipo de muestreo.

2.4.1. Población.

Según Arias, Villasis, & Miranda, (2016) manifiesta que “la población de estudio es un conjunto de casos, definidos, limitados y accesibles, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados” (pág. 202). Entonces, es un grupo de personas que habitan en lugares determinados y de los cuales se realizan investigaciones a fin de analizar proyectos. En el presente análisis de factibilidad el segmento de mercado es el número total de los habitantes económicamente activos (PEA) de la ciudad de Ibarra.

El Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial PDyOT (2015), determina: “La información recopilada del cantón Ibarra, la población económicamente activa, corresponde a 63.984 personas” (pág. 62). A este valor inicial, se le realiza una proyección para el año 2020, utilizando una tasa de crecimiento poblacional del 1.83%, como establece el PDOT.

2.4.2. Muestra.

Alonso (2017) Manifiesta que “El diseño de la muestra debe ser consiente con la población de estudio, que por lo general se especifica en la etapa de formulación del problema del proceso de investigación” (pág. 24). La aplicación de esta aportará en el presente proyecto en la recolección

de datos, definiéndose así con precisión aplicar la formula finita, porque se conoce el número de habitantes a la cual se enfoca el análisis.

2.4.3. Muestreo.

Según Alonso (2017) indica que “El muestreo es el proceso de selección de un conjunto de elementos representativos con el objetivo de extrapolar conclusiones de solo una parte de los elementos a todos los elementos de una población o universo” (pág. 113). Este método ayudará a estudiar a los habitantes, para ello se escoge a la muestra probabilística aleatoria simple, en donde cada uno de los participantes tienen la misma posibilidad de ser escogidos.

2.4.3.1. Fórmula para calcular la muestra.

En el presente proyecto se obtendrá información de fuentes secundarias, ya que la encuesta se la realizará online con la ayuda del programa Forms, sin embargo, dado la magnitud de los habitantes a la cual va dirigida este estudio, es necesario optar por la aplicación de la fórmula para establecer la muestra de la población finita.

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

Donde:

N = Población

n = Tamaño de la muestra

σ = Desviación estándar de la población, generalmente, se suele emplear una constante de 0.5 cuando no se tiene el valor.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza, que cuando no se tiene el valor, se considera en relación con el 95% de confianza equivalente a 1.96 (como más usual).

e = Límite aceptable de error muestral, generalmente, cuando no se tiene el valor se considera el que varía entre el 1% (0.01) y 9% (0.09) a criterio de investigador.

2.5. Técnicas

Para el desarrollo del proyecto de factibilidad, se aplican las siguientes técnicas: cuestionario, entrevista, investigación documental y la observación, las mismas que permiten la ejecución de los diferentes estudios que componen la propuesta, la fundamentación teórica, procesos metodológicos y diagnóstico situacional del presente proyecto.

2.5.1. Encuesta.

Aquino y Barrón (2020), indican: “La encuesta es un estudio hecho sobre la base de cuestionarios. Un cuestionario es un instrumento para la recopilación de datos, rigurosamente estandarizado, que traduce y operacionaliza determinados problemas, que son objeto de investigación” (pág. 96). Esta técnica es aplicada, a fin de obtener información importante de los clientes potenciales, a la vez, permite la determinación de la demanda, el desarrollo del análisis de precios y, finalmente, contribuye el establecimiento de estrategias de marketing, buscando llegar de manera más eficiente a los posibles compradores.

2.5.2. Entrevista.

Zárate, Meza & Bastita (2019) manifiestan: “Es un conjunto estándar de preguntas que se plantean de forma oral y en persona, ya que están preparadas de antemano. Normalmente, las preguntas dan a elegir una respuesta o son semiestructuradas” (pág. 51). El objetivo de realizar la entrevista es recaudar la mayor información referente a la competencia, y que aporte al desarrollo del presente estudio como es: la maquinaria y equipo a utilizar, materiales de los módulos, algunos costos indirectos de fabricación, precios de venta al público de los productos, formas de comercialización que realizan, de alguno de estos datos contribuyen al establecimiento de la oferta.

2.5.3. Investigación documental.

Monroy & Nava (2018), mencionan: “La investigación documental depende, fundamentalmente, de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiendo

por esto, todo material al que se pueda acudir, como fuente de referencia para la investigación” (pág. 103).

Permite identificar, establecer semejanzas y diferencias entre trabajos del investigador al igual que las ideas, esta técnica se lo utiliza para el desarrollo de la fundamentación teórica en cuanto a las definiciones a fin de sustentar la indagación, comprender la perspectiva del trabajo, también en los procedimientos metodológicos y en el diagnóstico en la identificación de las variables e indicadores mediante la sustentación documental.

2.5.4. Observación.

Es la manera básica, elemental y empírica del que dispone la ciencia que facilita medir hechos reales de una forma directa, mediante este recurso se aspira conseguir información acerca de los emprendimientos que cuentan con productos similares a los que se ofertará en la microempresa.

Es la forma más sistematizada y lógica para el registro visual y verificable de lo que se pretende conocer, es decir, es captar de la manera más objetiva posible, lo que ocurre en el mundo real, ya sea para describirlo, analizarlo explicarlo desde una perspectiva científica. (Campos & Nule, 2012, pág. 49)

Por medio de esta técnica se realiza la observación directa en las diferentes microempresas dedicadas a la actividad de elaborar módulos en melamina, sirve de fundamentación en la caracterización de los productos ofertados por la entidad, Además ayuda a observar la forma de distribución del área operativa de la competencia, así como los implementos que utilizan en ellas, sirviendo de base para el presente proyecto.

2.5.5. Técnica de campo.

La técnica de campo “permite la observación en contacto directo con el objeto de estudio, así como el acopio de testimonios que permitan confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda

de la verdad objetiva” (Monroy & Nava, 2018, pág. 106). Utilizada en la recopilación de la información para el desarrollo del diagnóstico situacional en la indagación de los proveedores y la búsqueda de la tecnología que se necesitará para la implementación de la microempresa.

2.5.6. Teoría fundamentada.

Se realiza un análisis de lo investigado, para Arispe, Yangali & Guerrero (2020) explican que: “La teoría desarrollada tiene sus raíces en los datos de los que deriva. Examina como la persona define la realidad y la relación entre creencias y sus acciones. La realidad se crea uniendo significados y situaciones; consenso y significados compartidos” (pág. 85).

Se la usa en todo el desarrollo de la investigación, porque se basa en los datos encontrados documentalmente para realizar una exposición del análisis de la información recopilada en todos los capítulos desarrollados, especialmente en el diagnóstico situacional, estudios de: mercado, técnico y financiero, que es donde se consideran las indagaciones con el fin de establecer una redacción en relación con cada tema.

2.5.7. Narrativa.

Se lo realiza para obtener un relato de los acontecimientos sucedidos sin basarse en férreas normas. “Analiza datos sobre relatos narrativos, historias de la vida y experiencias de personas, encontrando su significado. Busca entender a un individuo, grupo o lugar realizando una narración. Evalúa la sucesión de eventos” (Arispe, Yangali, & Guerrero, 2020, pág. 85).

Esta técnica se la aplica en la investigación de los proveedores existentes en el mercado, así como de la tecnología que se va a utilizar en la puesta en marcha de la microempresa, se realiza una conversación con los vendedores para conocer más sobre las características de cada una de la maquinaria y equipo, de tal forma que ayudan a encontrar la mejor propuesta existente para la adquisición de estos, obteniendo beneficios para la entidad.

2.6. Instrumentos

2.6.1. Cuestionario.

Al momento de realizar una encuesta se usa como herramienta el formulario, que se fundamenta en interrogantes elaboradas con anticipación con el fin de conocer y recabar información que satisfaga las incógnitas planteadas, contribuyendo al desarrollo del estudio de mercado. “Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario, que consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (Hernández, Fernández & Baptista, 2015, pág. 217).

2.6.2. Guía de la entrevista.

Al efectuar la entrevista es indispensable utilizar este mecanismo, se procede según la guía que: “debe contener los datos generales de identificación del entrevistado; datos censales o sociológicos; y datos concernientes al tema de investigación (Hurtado, 2000, p. 463). Este documento previamente debe ser revisado y confrontado con el objetivo de la investigación” (Carhuancho, Nolazco, Sicheri, Guerrero, & Casana, 2019, pág. 67). Debido a que cuando esta se realiza se mantendrá una secuencia o hilo en la conversación planteada, con la finalidad de obtener la mayor información posible.

2.6.3. Citas bibliográficas.

El procedimiento registrado se sostiene en la bibliografía documentada, acerca de los creadores que con anterioridad analizaron y escribieron las precisiones plasmadas en el trabajo que ha servido como referencia en la investigación, Viramontes (2019) manifiesta que:

Una cita bibliográfica es una herramienta que sirve para reproducir un fragmento de un texto insertándose en un discurso propio. La idea que se extrae de un documento de manera literal sirve de fundamento para un trabajo propio. Se coloca en el texto y es

complementada con la información que identifica al documento del cual se extrajo. (pág. 4)

Es importante utilizar la citación bibliográfica, puesto que, de esta manera se reconoce la autoría sobre un concepto de otra persona, de la misma manera evitar el plagio, permite que los investigadores puedan acceder al documento, contando con información que facilite ubicar el trabajo del que se hace referencia.

2.6.4. Ficha de Observación.

Al momento de realizar una investigación de campo es preciso disponer de esta herramienta a fin de contar con evidencia del trabajo realizado en este tiempo. “La observación es el procedimiento empírico por excelencia, el más antiguo; consiste básicamente en utilizar los sentidos para observar los hechos, realidades sociales y a las personas en su contexto cotidiano” (García Dihigo, 2016, pág. 76). Este instrumento presenta gran utilidad en faenas realizadas al aire libre, en esta parte se pueden atender puntos de vista notorios de la exploración, a fin de elaborar un resumen que sustente documentadamente el estudio.

2.7. Identificación de variables diagnósticas

Con la finalidad de realizar el desarrollo del diagnóstico situacional, se debe establecer interrogantes, que permitan el desenvolvimiento de este, con el objetivo de obtener aspectos favorables o desfavorables para la ejecución del proyecto. De la Torre (2016) indica: “Las variables del macroentorno externo, también llamadas variables incontrolables, son aquellas que definen el ambiente comercial; además, de dar las pautas para el proceso de planeación estratégica, incluyendo las estrategias de marketing” (pág. 289).

Lerma (2018) manifiesta: “Estas variables permiten describir las características del objeto investigado, presentando en valores que puede variar con el paso del tiempo” (pág. 444). Se identifican con el fin de realizar el diagnóstico del entorno, en el cual, se aspira desarrollar el proyecto, tomando en consideración, que estas se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 5
Matriz de relación diagnóstica

Variables	Indicadores	Técnica	Fuente
Político – Legal	Constitución de la República del Ecuador Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación Ley Orgánica de apoyo humanitario Ley de Defensa del Artesano Ley de Régimen Tributario Interno Código de Trabajo Plan Nacional de Desarrollo Acuerdo Ministerial N.º MDT 2021 - 276 Ordenanzas que regulan el uso y ocupación del suelo en el Cantón Ibarra	Documental Teoría fundamentada	Asamblea Nacional SEMPLADES Presidente de la República. Municipio de Ibarra
Económica	Producto Interno Bruto Riesgo país Tasa de Inflación Nacional Población Económicamente Activa - PEA Actividades Económicas Niveles de ingresos mensuales Financiamiento	Documental Teoría fundamentada	Banco Central del Ecuador ASOBANCA INEC Plan de desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015 - 2023 El universo
Social	Población rural y urbana Tasa de crecimiento poblacional Tasa de empleo Impacto COVID-19 Sector inmobiliario	Documental Narrativa	Plan de desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra 2015-2023. Universidad autónoma de los Andes.
Tecnología	Proveedores Maquinaria y equipo	Observación Narrativa Técnica de campo	Ferretería Económica, Centro ferretero, Kiwi Taller artesanal Chandi
Mitigación de riesgos	Provisión por despidos Imprevistos	Documental Teoría fundamentada	Páginas web oficiales

Fuente: (Moreno, 2016) y agregaciones de las autoras

CAPÍTULO III DIAGNÓSTICO

3.1. Introducción

En este capítulo, se realiza el diagnóstico situacional, por lo cual, es indispensable efectuar un análisis de las actividades hacia la puesta en marcha del proyecto, de este depende el éxito o fracaso; de igual manera, permite la identificación y resolución de necesidades a fin de solventarlas, de acuerdo con los recursos disponibles evitando exposiciones empresariales. Para esto, se desarrollan las variables mediante la matriz de relación diagnóstica y así determinar estrategias útiles por medio de la herramienta PEST (político, económico, social y tecnológico) and AOOR (aliados, oponentes, oportunidades y riesgos).

3.2. Objetivo

Identificar el entorno, en el cual, se desarrolla el estudio de factibilidad, para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorios, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

3.3. Desarrollo de las variables

3.3.1. Político – legal.

En este apartado, se detalla la normativa que permite lograr el desarrollo de emprendimientos en el país, analizando las leyes y, a la vez, como se enmarca en el sector público y también privado, con la finalidad de obtener información que logre validar el presente proyecto técnico de factibilidad.

Tabla 6*Aspectos político y legal*

Nombre de disposición legal	Organismo que la emite	Artículos relevantes	Importancia de normativa	Link de acceso
Constitución de la República del Ecuador	Asamblea Nacional	33, 325	Reconoce el derecho al trabajo, así mismo garantiza todas las formas, y actividades laborales.	https://defensa.gob.ec
Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación	Asamblea Nacional	1	Fomenta el emprendimiento y desarrollo tecnológico, intentando cambiar desde las bases educativas la cultura emprendedora del país.	https://www.gob.ec
Ley Orgánica de Apoyo Humanitario	Asamblea Nacional	10, 11	Crea incentivos para reactivar la producción en el sector privado por medio de créditos de rápido desembolso.	https://www.emov.gob.ec
Ley de Defensa del Artesano	Asamblea Nacional	1, 15, 16 y 17	Protege a los artesanos, norma el pago a los operarios y apoya al emprendimiento con la exoneración del pago del IVA.	http://www.artesanos.gob.ec
Ley de Régimen Tributario Interno	Asamblea Nacional	56, literal 19 y 97.3	Regula y determina el segmento al que pertenece una determinada actividad comercial, productiva o de servicios, y la tasa que debe aportar al estado.	https://www.etapa.net.ec
Código de Trabajo	Asamblea Nacional	8 y 13	Protege los derechos de los trabajadores y regula los procedimientos establecidos en la legislación laboral.	https://www.trabajo.gob.ec
Plan Nacional de Desarrollo	SEMPLADES	280	Compuesta por ejes y mediante el emprendimiento se pretende colaborar a la sostenibilidad económica.	https://www.planificacion.gob.ec
Acuerdo Ministerial N.º MDT 2021 -276	Presidente de la República	1	Se aprueba el alza del salario básico a \$425,00 para el año 2022.	https://www.trabajo.gob.ec
Ordenanza de uso de suelo	Municipio de Ibarra	20	Para obtener el permiso de funcionamiento se debe sacar el permiso de uso de suelo, que está reglamentado por el Municipio.	http://documentos.ibarra.gob.ec

Nota para tener acceso al enlace debe presionar Ctrl + clic

3.3.2. Económica.

La economía del Ecuador, en los últimos años, ha sufrido varias transformaciones; después de la dolarización, el país tuvo varios cambios extremos que afectaron a las actividades económicas y productivas, produciendo impactos en el sector interno, externo y política fiscal, la variable económica es fundamental adaptarla al desarrollo del presente proyecto, permite conocer el nivel de población económicamente activa (PEA), la evolución del mercado laboral, ingresos por ocupación, tasa de inflación y finalmente el producto interno bruto (PIB).

3.3.2.1. Producto Interno Bruto (PIB)

En relación con el año 2020, la economía del país aumentó, este fue impulsado por los componentes del producto interno bruto como son: gastos de compras en los hogares, formación bruta de capital y las erogaciones de consumo final del gobierno general, esto supera las expectativas expuestas por (Banco Central del Ecuador, 2022).

Las Pymes en el Ecuador en la actualidad se las puede considerar el sector más productivo de la economía, impacto que se refleja en el desarrollo y tiene relación directa con el producto interno bruto, debido a que afecta la producción estatal, incluso a pequeña escala, esto se demuestra al tener un rendimiento que se observa en algunos sectores como los emprendimientos y pequeños negocios, en el caso de la microempresa también presentará mayor utilidad. Tras la pandemia este indicador muestra aspectos positivos, permitiendo que el país obtenga productividad y consumo nacional.

3.3.2.2. Riesgo país

Es un indicador macroeconómico, que, entre otros, mide la posibilidad de pago de la deuda externa que tiene un país, en el Ecuador podemos darnos cuenta, si aumenta la calificación de la nación se verá afectada, si disminuye las condiciones serán favorables, es de suma importancia para la adquisición de financiamiento multinacional, debido a que ello reduce en los créditos internos para emprendimientos y no encarece el costo de este. Con la elección del presidente Lasso

cayó en 345 puntos, aspecto positivo para la economía, porque se realizan préstamos al sector privado para incentivar la productividad (ASOBANCA, 2021).

Al bajar el riesgo país en el Ecuador, representa un aspecto positivo para que el presidente pueda acceder a financiamiento externo, de tal forma que se fomente la inversión y la productividad en los diferentes sectores, entre estas las micro y pequeñas empresas que fueron golpeadas por la pandemia, pudiendo participar de créditos otorgados por el gobierno para el funcionamiento de las actividades económicas.

3.3.2.3. Población Económicamente Activa – PEA.

Se consideran dentro este segmento a las “personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o, aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo, pero, estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados)” (Intituto Nacional de Estadísticas y Censos, pág. 6).

El análisis de la población económicamente activa (PEA), permite analizar el entorno donde se va a desarrollar el proyecto, los pro y contras de la implementación tomando en consideración la secciones a las cuales se va a aplicar el estudio, segmenta por edades y determina los posibles clientes que tendrá el emprendimiento, así mismo, investiga el comportamiento de los sectores que tienen que ver con la fabricación de muebles de melamina.

3.3.2.4. Actividades económicas.

Se refiere a alguna ocupación relacionada a la productividad, intercambio o consumo de productos o asistencia personal. “Se denomina actividad económica a cualquier proceso mediante el cual se obtiene bienes y servicios que cubren las necesidades. Estas pueden describirse y clasificarse, de acuerdo con las características: Tipo de bienes o servicios producidos e insumos utilizados o consumidos” (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012, pág. 11).

La ciudad de Ibarra centra las actividades económicas en el comercio, turismo, agroindustria, asistencia educativa, manufacturas, sector inmobiliario entre otros, estas han permitido un referente a nivel nacional, al identificar al cantón en el área de tallado, muebles, artesanías etc., por esta razón el diseño de enseres en melamina es un nuevo componente que contribuirá a fortalecer la parte artesanal con sustitutos de la madera.

3.3.2.5. Estructura económica de la población del cantón Ibarra por sexo.

Determinar la estructura económica de la población del cantón Ibarra, por sexo puede ser una tarea complicada, sin embargo y de acuerdo con la proyección efectuada por el Municipio en base al censo del 2010, se puede concluir que existen más mujeres que hombres en una proporción del 50.83% y 49.17% respectivamente:

La Población Económicamente Activa (PEA), entendida como la población que se encuentra entre los 15 a 65 años de edad en el cantón Ibarra se encuentra distribuida como se evidencia en el siguiente gráfico, teniendo que, la concentración de mujeres es ligeramente superior a la de hombres siendo el 50,83% de la PEA equivalente a 73.217 personas y los hombres el 49,17% equivalente a 70.826 personas. (Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra, 2020, pág. 135)

3.3.2.6. Tasa de inflación nacional.

El porcentaje de inflación nacional ayuda a conocer la fluctuación de los costos en un área determinada y lugar establecido, esta toma la variabilidad del importe en un tiempo dado, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) presenta mensualmente los resultados, haciendo comparaciones con estudios del año anterior, facilitando el cotejo de datos para la toma de decisiones.

La tasa de inflación es el coeficiente que muestra la variación porcentual de los precios de un determinado territorio, durante un período determinado. La tasa de inflación recoge las variaciones que experimentan los precios en un período determinado, en un lugar

específico. A los incrementos generalizados en los valores de los bienes y los servicios, se le denomina inflación, por lo que la tasa determina cuan elevada es está inflación. (Coll, 2020, págs. 1,2)

Tabla 7

Cálculo de la tasa inflacionaria

Año	Porcentaje de inflación (%)
2015	3,38
2016	1,12
2017	-0,2
2018	0,27
2019	-0,7
Total	3,87
Tasa promedio	0,774

Fuente: (INEC, 2015) y agregaciones de las autoras

3.3.2.7. Financiamiento.

El financiamiento para los trabajadores que desean manejar un plan propio, tiene varios segmentos, que posibilitan la puesta en marcha de proyectos, en los últimos años se ha otorgado créditos a través de la banca pública y privada que buscan acrecentar la creación de nuevos negocios apalancados en la Ley Orgánica de Apoyo Humanitario, que pretende incentivar el ecosistema emprendedor.

Según Hurtado (2018), subgerente de Negocios en BanEcuador, “las garantías, plazos, períodos de pago y de gracia se fijan dependiendo de cada actividad productiva. Las garantías son: hipotecaria, prendaria, personal, certificados de inversión, garantía solidaria, facturas comerciales negociables y certificados de depósito de mercadería” (pág. 9).

3.3.3. Social.

La variable social, describe los indicadores más representativos que permitan un óptimo desarrollo del proyecto de factibilidad, en esta parte del estudio se recogen las principales variables que tendrán incidencia en el análisis, recordando que, se plantean para ser desarrollado en la ciudad de Ibarra, por lo que; se establecen los puntos más relevantes:

3.3.3.1. Población urbana y rural.

Para poder analizar la población urbana y rural, se toma como base, el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra, (2020), que indica que existen en el área urbana más mujeres que hombre y en el rural lo contrario, se debe aclarar que son proyecciones realizadas por la Municipalidad, esto se observa en los siguientes datos:

	Tasa de crecimiento Urbano Rural	
	Hombres	Mujeres s
Urbano	48,05%	51,95%
Rural	50,29%	49,71%

Figura 8: Tasa de crecimiento
Fuente: Proyecciones INEC – 2020

3.3.3.2. Tasa de crecimiento poblacional.

Existe un censo realizado en el año 2010 por el INEC, que tiene información sobre el porcentaje de crecimiento población de esa fecha que es de 1,83%, esta se utiliza en las proyecciones de personas en el presente estudio de factibilidad, en el anuario 2020 el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial muestra nuevos datos acerca del tema, que son:

	Año 2010	Hombres	Mujeres	Año 2015	Hombres	Mujeres	Año 2020	Hombres	Mujeres
IBARRA	144.994	69.670	75.325	157.762	75.804	81.957	170.549	81.949	88.600
AMBUQUI	5.684	2.858	2.825	6.184	3.110	3.074	6.685	3.362	3.323
ANGOCHAGUA	3.386	1.703	1.683	3.684	1.853	1.831	3.983	2.003	1.980
CAROLINA	2.842	1.429	1.413	3.093	1.555	1.537	3.343	1.681	1.662
LA ESPERANZA	7.641	3.843	3.798	8.314	4.181	4.133	8.988	4.520	4.468
LITA	3.475	1.748	1.728	3.781	1.902	1.880	4.088	2.056	2.032
SALINAS	1.807	909	898	1.966	989	977	2.125	1.069	1.056
SAN ANTONIO	18.183	9.144	9.039	19.784	9.950	9.835	21.388	10.756	10.632
Total General	188.013	91.304	96.709	204.568	99.343	105.225	221.149	107.396	113.753

Figura 9: Proyección poblacional

Fuente: Proyecciones INEC – 2020

Elaborado: Unidad PDYOT de Ibarra – 2020

3.3.3.3. Tasa de empleo adecuado / pleno.

Se entiende por ocupación adecuado, a todos los trabajadores que se hallan bajo dependencia o prestan los servicios profesionales, así como a los propietarios de negocios, se encuentran laborando la jornada diaria vigente y obtienen los beneficios sociales que enmarca el Código de Trabajo, entre estos: sueldo básico unificado, décimos, seguro social, etc. “Personas con empleo que, durante la semana de referencia, perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, trabajan igual o más de 40 horas a la semana, independientemente del deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales” (INEC, 2015, pág. 8).

En diciembre de 2020, el 30,8% de los trabajadores, contaba con una ocupación adecuada, según las últimas cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo – ENEMDU; el número de personas con un trabajo digno disminuyó los 8,8 puntos porcentuales, en comparación con el año 2019, que fue de 38,8% de los habitantes en edad de trabajar - incluyendo la Población Económicamente Activa, tenía una actividad.

Lo que en términos nominales equivale a 3,1 y 2,4 millones de trabajadores, con un empleo apropiado a diciembre de 2019 y 2020 respectivamente; mientras que, según el INEC, el 24% de la Población Económicamente Activa (PEA), tenía un trabajo adecuado a este último año y solo dos de cada 10 habitantes, tenían un cargo conveniente. Se consideran individuos con ocupación estable, a aquellas que trabajan 40 horas a la semana, y reciben, por lo menos, el salario básico, que es de USD 400,00 mensuales.

3.3.3.4. Impacto COVID 19.

La pandemia del COVID-19 no estuvo previsto ni en los tratados más escépticos, pues el impacto no fue estipulado a pesar de que el mundo ya había vivido situaciones como la gripe española y en la era actual la porcina, entre otros, que de alguna forma ya daban alerta de una posible infestación por virus o bacterias, que vino a afectar a todos los niveles de negocios, especialmente a la microempresa y pequeños que fueron los más golpeados (Badia, 2020).

En el Cantón Ibarra, provincia de Imbabura, el COVID-19 ha puesto en riesgo a diversos negocios, según las investigaciones dentro del cantón: se registran 16.000 patentes, de las cuales 8.000 corresponden a entes comerciales y productivos como tiendas de barrio, almacenes de ropa, calzado, ferreterías y las restantes atañen a los que están relacionados con servicios como peluquerías, limpieza, lavanderías, etc.

Es decir que solo el 5% de la actividad comercial perteneciente a los productos de primera necesidad se encontraban laborando con todas las medidas de prevención dictadas por el Gobierno en los meses de mayo a septiembre, mientras que el 95% que no lo pudo hacer cerraron las puertas o redujeron personal con el fin de intentar seguir adelante con la fuente de ingreso. (Reina, Carrera, & Moreira, 2021, pág. 2)

3.3.3.5. Sector inmobiliario.

El sector inmobiliario en el Ecuador, también se ha visto afectado por la pandemia del COVID-19. Sin embargo, la “nueva normalidad”, ha generado un espacio en el que se conectan el mundo físico y el virtual, ocasionando medidas de bioseguridad, para que los clientes puedan adquirir los productos, donde las personas, en la gran mayoría, adquieren los bienes evitando el contacto personal, sintiendo la forma de realizar las compras y adaptándose a ella (Nebel, 2021).

El municipio de Ibarra con el fin de poder ayudar a todas las personas afectadas, dicto el 30 de septiembre de 2020 La Ordenanza de Reactivación Económica, Fomento Productivo y Protección Social del Cantón a efecto de la Pandemia Mundial del Covid-19 con el objetivo de generar una normativa emergente que consiste en determinar incentivos orientados a la reactivación económica y la generación de emprendimientos en el cantón, además de que en dicha ordenanza también se contempla la creación de la Agencia de Desarrollo Económico Laboral que será el ente encargado de impulsar a los emprendimientos, además se encargase de la creación de asociaciones productivas y pequeñas empresas que aporten al desarrollo del cantón. (Reina, Carrera, & Moreira, 2021, pág. 7)

Actualmente, es necesario innovar para vender, y más aún, dentro de este sector inmobiliario, donde las casas, los juegos de sala, comedor, cocina, dormitorio, se obtiene mediante un portal virtual, en la que interactúa la persona que conozca de los productos y sea parte de la empresa, logrando así, satisfacer todas las inquietudes del consumidor.

3.3.4. Tecnología.

Actualmente, se vive en un mundo globalizado, donde el acceso a la tecnología es lo fundamental, para la comunicación; se ha vuelto indispensable contar con accesibilidad al internet, una computadora, un celular, más aún, en estos momentos de pandemia, debido a que, la mayor parte del tiempo se maneja de manera online, por lo que tener conectividad, permite estar a la vanguardia, obteniendo información actualizada de medios verídicos.

El Plan Nacional de Desarrollo (2017), indica: *El uso de tecnologías aplicadas al incremento de la productividad.* (pág. 33); es necesario indicar que, la infraestructura productiva, la tecnología y el conocimiento, son elementos fundamentales para fortalecer los circuitos comerciales solidarios, los encadenamientos productivos y las economías de escala, capaces de dinamizar la competitividad sistémica del territorio ecuatoriano. Actualmente, los recursos naturales constituyen la base del crecimiento del país, esto implica que, la explotación de bienes no renovables debe realizarse con criterios de responsabilidad social y ambiental.

3.3.4.1. Proveedores.

Para el abastecimiento de materia prima e insumos a la microempresa de muebles de melamina, se cuenta con varios proveedores en la ciudad de Ibarra, esto posibilita una adecuada competencia entre oferentes, lo que permite contar con precios accesibles y regulados por el libre mercado, así mismo, existen infinidad de ferreterías y almacenes especializados en la rama de aglomerados que distribuyen variedad de maquinaria, equipo y herramientas que facilitan la labor de los emprendimientos de esta área.

3.3.5. Mitigación de riesgos en el desarrollo del proyecto.

La gestión de riesgo en las empresas debería ser tomada muy en serio, principalmente en la parte laboral, dado a que en la actualidad es muy común que se presenten problemas con los trabajadores, por lo que es importante estar claros con la normativa y procedimientos a tomar en caso de que a la entidad le toque afrontar una eventualidad de este tipo.

La definición de un riesgo no es un análisis mecanicista de una situación dada. Un riesgo es una posible pérdida producido por eventos peligrosos e inciertos ligados a vulnerabilidades existentes. Pueden ser considerados escenarios con posibilidad de pérdida, es la probabilidad que un peligro ocasione un incidente con consecuencias no factibles de ser estimadas en una actividad determinada durante un periodo definido, es el potencial de pérdidas que existe asociado a una operación productiva, cuando cambian en forma no planeada las condiciones antes definidas. (Soler, Varela, Oñate, & Naranjo, 2018, pág. 3)

3.3.5.1. Provisión por despido intempestivo.

Se denomina despido intempestivo, a la terminación del trato laboral unilateral por parte del empleador, es decir, cuando el patrono avisa al trabajador que por la voluntad da por terminada la relación de trabajo, por lo que deberá pagar las indemnizaciones previstas en la ley, por ello las empresas deberían provisionar un rubro para estos contingentes.

Art. 188.- Indemnización por despido intempestivo. - El empleador que despidiere intempestivamente al trabajador, será condenado a indemnizarlo, de conformidad con el tiempo de servicio y según la siguiente escala: Hasta tres años de servicio, con el valor correspondiente a tres meses de remuneración; y, De más de tres años, con el valor equivalente a un mes de remuneración por cada año de servicio, sin que en ningún caso ese valor exceda de veinte y cinco meses de remuneración. (Código de Trabajo, 2005, pág. 59)

El despido intempestivo en el ámbito laboral es la ruptura unilateral que hace el empleador del contrato individual de trabajo, que celebró con uno o varios trabajadores. El despido puede ser injustificado, sin que existan presupuestos para su acontecer, en este caso el empleador está en la obligación de indemnizar al trabajador despedido en la forma y cuantía que estipula la ley. Existe también el despido con justa causa, motivada por la mala conducta con trascendencia laboral del trabajador, en este caso no ha lugar ningún tipo de indemnización para el trabajador. (Sarango & Vivanco, 2018, pág. 10)

3.4. Matriz aliados, oponentes, oportunidades y riesgos (AOOR)

Tabla 8

Matriz aliados, oponentes, oportunidades y riesgos

ALIADOS	OPONENTES
A1. Personal capacitado en el área.	OP1. Competencia indirecta.
A2. Existencia de población económicamente activa a la cual va dirigido el producto.	OP2. Incidencia de la pandemia.
A3. Proveedores de maquinaria de alta tecnología.	OP3. Continua modificación de la normativa.
A4. Proveedores de materia prima e insumos.	OP4. Decretos ejecutivos nuevos.
A5. Leyes y normativa vigente que apoyan al emprendimiento.	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
O1. Contar con tasa de crecimiento poblacional, utilizada para proyecciones.	R1. Financiamiento en instituciones bancarias.
O2. Tener conocimiento de cuantas personas tienen un empleo.	R2. Posible confinamiento por la pandemia.
O3. Baja inflación para adquirir materiales y maquinaria.	R3. Riesgo país aumente.
O4. Oportunidad de emprender sin tener que costear con IVA los productos.	R4. Casos fortuitos del tiempo.
O5. Capacidad de consumo en el país, especialmente por los hogares.	
O6. Incremento del producto interno bruto, genera fuentes de trabajo.	
O7. Mitigación de riesgos.	

Fuente: (Moreno, 2016) y agregaciones de las autoras

3.5. Conclusión diagnóstica

La ciudad de Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura; el componente económico gira con el comercio, turismo, agroindustria, servicios educativos, manufacturas, sector inmobiliario etc., el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), actualizado al año 2020, mismo que permite conocer más sobre la localidad, el presente estudio se enfoca en la elaboración de muebles de cocina y dormitorio a base de melamina.

En los temas legales, hay que tener claras las leyes, tales como: Código de Trabajo, Defensa del Artesano, Orgánica de Emprendimiento e Innovación, Plan Nacional de Desarrollo, las mismas que permiten tener mayor conocimiento en el ámbito de los emprendimientos, las facilidades e impulso que se están dando por parte del Estado a través de normativas que se encuentran inmersas en el ecosistema emprendedor, dando la posibilidad de ejecutar el negocio.

El aspecto económico, contribuye de manera esencial al desarrollo productivo de una región, en el caso del estudio aporta información acerca de la tasa de inflación decreciente, lo que permite la adquisición de activos fijos y materiales para el emprendimiento a costos accesibles, así mismo, se cuenta con una amplia población económicamente activa que es el segmento al cual va dirigido los bienes. También se analiza la posibilidad de financiamiento del proyecto, debido a que sin el dinero no se podría emprender. Además, se considera el producto interno bruto y el riesgo país que pueden afectar a la productividad y consumo nacional.

En lo social se considera la cantidad de población que existe en el sector urbano, segmento potencial para el negocio, se investigó la tasa de crecimiento de los habitantes con la finalidad de utilizarla en las proyecciones de la oferta y demanda. Además, se analiza la incidencia de la pandemia en nuestro medio, ya que en base a esta información se deduce el escenario de como incursionar en el mercado actual.

La tecnología es indispensable en la actualidad, ya sea para comunicarse con el entorno o en la elaboración de los módulos en melamina, que es a lo que se dedicará el emprendimiento, en este aspecto se cuenta con una amplia gama de proveedores en maquinaria y equipo, como

materiales e insumos necesarios en la producción de estos muebles, esto aporta un aspecto positivo a la puesta en marcha del negocio.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se deduce que es favorable realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1. Introducción

En esta fase, existen varios análisis importantes para la implementación y el desarrollo de la microempresa, por lo que el avance de este capítulo está enmarcado en cuatro partes que son: estudio de mercado, técnico, financiero y organizacional, con la finalidad de conocer, aspectos referentes al ámbito económico y lineamientos que guiará al emprendimiento, determinando la viabilidad financiera del proyecto.

4.2. Objetivos

4.2.1. Objetivo general.

Determinar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melanina para cocina y dormitorios, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, a través de la investigación de los estudios de mercado, técnicos, financieros y organizacional.

4.2.2. Objetivos específicos.

- Elaborar el estudio de mercado, recolectando la información necesaria para identificar la demanda, la oferta y el análisis de precios.
- Determinar la viabilidad técnica, mediante la identificación de la macrolocalización y microlocalización, tamaño óptimo del proyecto y la ingeniería, con la finalidad de conocer los valores de la inversión.
- Evaluar la viabilidad del proyecto, mediante la información económica financiera obtenida, a través de los distintos estados financieros e indicadores.
- Diseñar la estructura organizacional que se aplicará al presente proyecto, basándose en los aspectos básicos legales y administrativos que se deben cumplir.

4.3. Estudio de mercado

4.3.1. Introducción.

La ejecución del estudio de mercado tiene como finalidad, recolectar información importante de los potenciales clientes a los que se pretende llegar, de esta manera, saber las necesidades, gustos y preferencias, por parte del comprador, al momento de adquirir el producto a ofertar, de esto depende que el negocio tenga éxito, se procede a identificar a la población objetivo, luego se calcula la muestra para aplicar las encuestas, a fin de conocer, cuál es el comportamiento de los consumidores.

Otra herramienta que se utiliza, son las entrevistas a los profesionales del ramo dedicados a la elaboración y comercialización del producto, y así se establece estrategias que son de ayuda para el desarrollo del estudio de mercado, además se obtiene datos relevantes a fin de establecer la fase técnica y financiera.

4.3.2. Objetivo.

Elaborar el estudio de mercado, recolectando la información necesaria para identificar la demanda, la oferta y el análisis de precios.

4.3.3. Variables de segmentación.

La segmentación de mercado permite realizar una agrupación en secciones que están sujetos a cambios, como los gustos, modas, estilos, diseños, o nivel de estado económico; a fin de conocer los comportamientos y necesidades de la población, al momento de consumir un producto, con la finalidad de establecer las estrategias de marketing. En este caso, se presentan las siguientes variables, que se toman en cuenta para la fragmentación de este.

Tabla 9
Variables de segmentación

Variables	Características
Geográfica	Ciudad Ibarra
Social	Edades entre los 20 a 60 en adelante
Económico	Población Económicamente Activa

Fuente: (Schnarch, 2016) y agregaciones de las autoras

4.3.4. Segmentación de mercado.

Se realiza la segmentación de mercado, utilizando las variables que ayudan a identificar a quién va dirigido el producto que se introducirá, para esto, se toman en cuenta la ubicación geográfica, las edades de los clientes potenciales, es decir la población de la ciudad de Ibarra que trabaja.

4.3.5. Mercado potencial.

Al realizar el análisis de las variables, se establece para el mercado potencial, o la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra con los datos históricos del año 2010, con base a estos se efectúa una proyección al 2020, utilizando la fórmula del crecimiento poblacional, dando como resultado de 76.706 de habitantes.

Fórmula de población total

$$Pt = Po * (1 + r)^n$$

Donde:

- Pt = Población total
- Po = Población inicial 63.984 PEA
- r = tasa de crecimiento 0,0183
- n = años de proyección 10

Reemplazando datos:

$$Pt = Po * (1+r)^n$$

$$Pt = 63.984 (1+0,0183)^{10}$$

$$Pt = 76.706 \text{ personas}$$

4.3.6. Cálculo de la muestra.

Se procede al cálculo de la muestra, con el fin de aplicar la encuesta e identificar la demanda potencial, se aplicó la siguiente fórmula, con un porcentaje mínimo de error del 5% y el 95% de confianza debido a que se las realiza utilizando filtros en el programa Forms, como es: que la respuesta no pueda ser repetida dos veces por el mismo usuario, para obtener información segura y verídica.

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

$$n = \frac{76706 * 0,5^2 * 1,96^2}{(76706 - 1)0,5^2 + 0,5^2 1,96^2}$$

$$n = 382,2505909$$

$$n = 382$$

Cabe mencionar que las 382 encuesta se aplicó a la población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Ibarra, entre edades comprendidas de 20 años en adelante, que son los consumidores con más capacidad de adquirir los productos a ofertar, porque son módulos de cocina y dormitorio que cuentan con un valor razonable para la compra. El tipo de muestreo utilizado es el probabilístico aleatorio simple, donde todos los integrantes tienen la misma posibilidad de ser seleccionados.

4.3.7. Variables para analizar.

Tabla 10

Variables para analizar

Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Indicadores	Técnica
	Caracterizar los productos a ofertar por la microempresa.	Producto	Presentación Materiales e insumos Dimensiones	Entrevista Ficha de observación Técnica de campo
	Analizar la demanda existente de módulos en melamina en la ciudad de Ibarra	Demanda	Nivel de satisfacción Calidad Acabados Conformidad producto actual Aceptación de la microempresa Frecuencia de consumo Tipo de producto Preferencias de módulos	Encuesta Teoría fundamentada
Elaborar el estudio de mercado, recolectando la información necesaria para identificar la demanda potencial, oferta y el análisis de precios.	Estudiar la zona actual, en cuanto a los competidores que se encuentran en el mercado.	Oferta	Experiencia Producto que ofertan Volumen de venta Precios por producto Material que utilizan Maquinaria Número de trabajadores Tiempo de elaboración	Entrevista Narrativa Técnica de campo
	Indagar los precios de los módulos en melamina para cocina y dormitorio en la ciudad.	Precio	Tipo de mueble Rango de precios	Encuesta Entrevista Teoría fundamentada
	Establecer estrategias para comercializar los módulos en melamina.	Comercialización	Promoción y publicidad	Entrevista Técnica de campo. Observación

Fuente: Investigación directa

4.3.8. Caracterización de los productos a ofertar.

La microempresa artesanal se dedicará a la elaboración y comercialización de muebles en melamina para cocina y dormitorio, cada uno consta con características específicas a analizar, como: presentación, materiales e insumos que lo componen y tamaños a ser distribuidos, se considera los gustos y preferencias de los potenciales clientes, porque los acabados serán de calidad, con diseños innovadores, creativos y elegantes.

Tabla 11
Caracterización de los productos

Presentación	Descripción
<p>Módulos para cocina</p> 	<p>Materiales: La materia prima melamina Tropical.</p> <p>Insumos: Jaladeras, rieles para los cajones, bisagras rectas, rinconeras y cangrejo utilizadas en las puertas, otorgando mayor comodidad al usuario.</p> <p>Dimensiones: 3,72 metros lineales.</p>
<p>Módulos para dormitorio</p> 	<p>Materiales: La materia prima melamina normal.</p> <p>Insumos: Jaladeras, rieles para los cajones, bisagras rectas utilizadas en las puertas, tubos extraíbles.</p> <p>Dimensiones: 5,47 metros cuadrados.</p>

Fuente: Sr. Jimmy Hurtado y agregaciones de las autoras

4.3.9. Aplicación de instrumentos, tabulación, análisis e interpretación de los resultados.

En la primera fase, se presentan los datos obtenidos, aplicados por el instrumento de la encuesta, mediante un cuestionario estructurado y ejecutado a 382 personas y se desarrolló de forma telemática (virtual), en virtud, de la pandemia COVID-19, no se ejecutó presencialmente. Los medios que se utilizaron en el desarrollo y envío del formulario, fueron: el internet, una computadora, el programa Office 365- Forms, en el cual se realizó el formulario, y las redes sociales, esto fue de ayuda para compartir el enlace de esta.

Otro instrumento que fue utilizado en la recolección de información es la entrevista, la cual, fue realizada a los distintos profesionales de la rama artesanal, de las microempresas establecidas en la ciudad de Ibarra, se las ejecutó de manera presencial para obtener mayor confianza de los resultados.

La primera entrevista, se realizó al propietario de la microempresa Maite, Patricio Yépez, que elabora e instala los módulos melamínicos, el cual, radica en la parroquia Caranqui, mientras que, la segunda se procede hacer al maestro de taller Jimmy Hurtado, trabajador de muebles artesanales Chandi, mismo que se dedica a la fabricación de productos en madera y melamina, establecido en el barrio Yacucalle; y la tercera se conversó con el señor Nabor Guerrón, trabajador de Talleres Dávila, dedicado a la manufactura de enseres en MDF y con cobertura plastificada, ubicado en el sector de los Huertos Familiares, perteneciente a la ciudad de Ibarra.

4.3.9.1. Tabulación, análisis e interpretación de resultados.

Se realiza la tabulación de los resultados obtenidos en la aplicación de los cuestionarios a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, en edades comprendidas de 20 a 60 años en adelante, con la finalidad de recopilar datos que sirvan de base a fin de determinar la demanda actual e información acerca de los medios de comunicación más utilizados por los clientes potenciales para ver publicidad de productos o servicios.

1. Escoja el rango de edad en la que se encuentra.

Tabla 12

Rango de edades

Variables	Frecuencia	Porcentaje
20 – 29	18	4,71%
30 – 39	126	32,98%
40 – 49	106	27,75%
50 – 59	88	23,04%
60 - En adelante	44	11,52%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

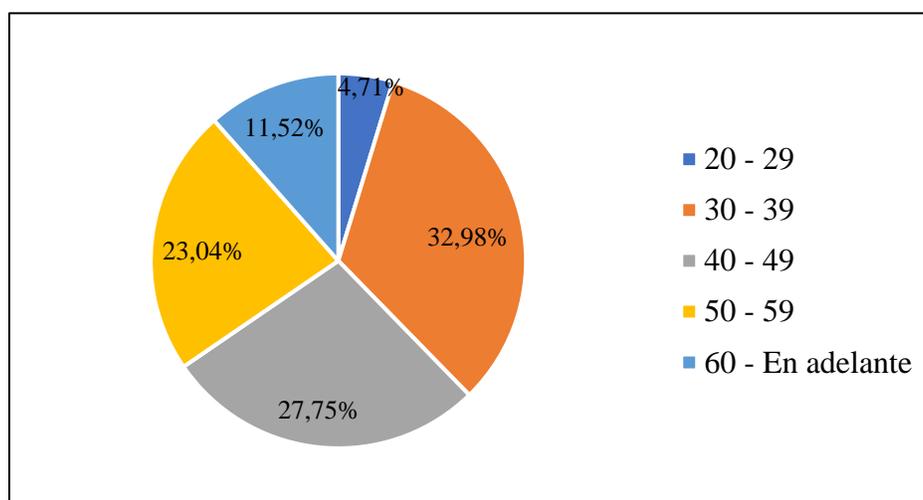


Figura 10: Edades

Fuente: Encuesta

Interpretación:

Las edades que oscilan entre 30 y 39 años son los clientes potenciales para comprar representando un 32,98% de la población económicamente activa, mismos desarrollan actividades para un buen vivir en un ambiente acogedor más en época de pandemia se requiere disponer de un hogar agradable donde la vida familiar sea más acogedora. Es así como se observa que al estar comprendido por personas adultas estos están en capacidad de adquirir bienes y servicios para satisfacer las necesidades básicas como ciertas comodidades para los hogares, incentivando a la adquisición de módulos de cocina y dormitorio indispensables en el mantenimiento del orden.

2. ¿Qué nivel de satisfacción ha tenido al momento de adquirir un mueble realizado en melanina para el hogar (en cuanto al acabado)?

Tabla 13

Nivel de satisfacción

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente satisfecho	134	35,08%
Parcialmente satisfecho	179	46,86%
Mediamente satisfecho	69	18,06%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

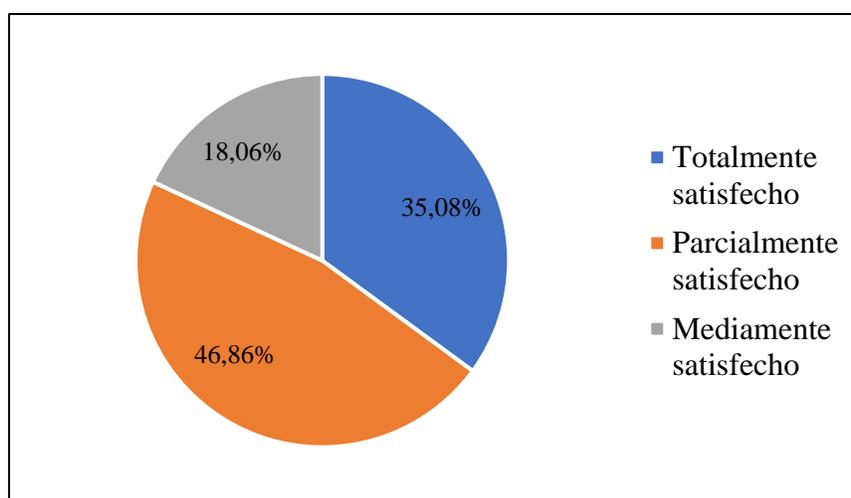


Figura 11: Nivel de satisfacción

Fuente: Encuesta

Interpretación:

El 46,86% de las personas encuestadas, consideran que el nivel de satisfacción que han obtenido al momento de adquirir un mueble es parcialmente satisfactorio, porque no cumplen con las necesidades o gustos de los consumidores, esto da como resultado, que la gente no esté completamente satisfecha con el tipo de acabado con que lo compran. Estos casos se dan, cuando los trabajadores que realizan los mobiliarios no prestan el debido interés al instante que están elaborando los módulos y concluyendo el trabajo. Este dato es muy importante para el presente proyecto, mismo que indica que existe una cantidad considerable de posibles compradores.

3. Para usted, la calidad al momento de adquirir un mueble es:

Tabla 14

Calidad al adquirir un mueble

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	304	79,58%
Poco importante	56	14,66%
Indiferente	22	5,76%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

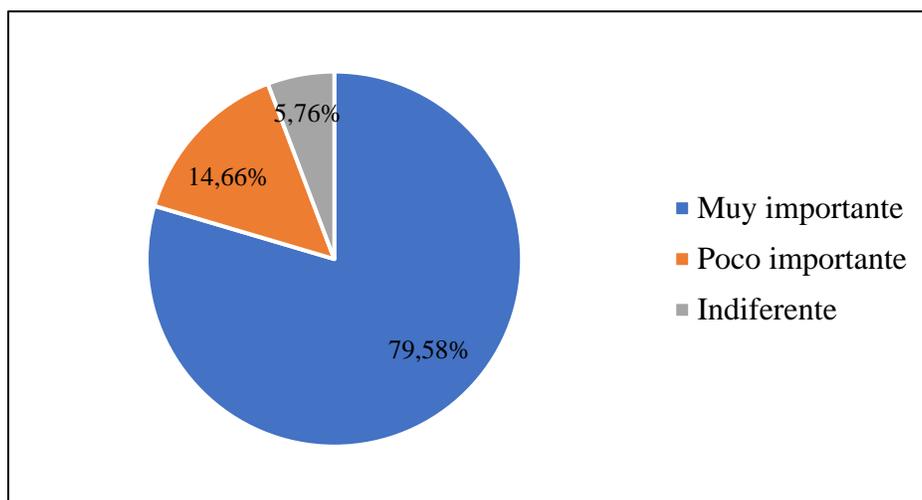


Figura 12: Calidad al adquirir un mueble

Fuente: Encuesta

Interpretación:

Los datos obtenidos evidencian que el 79,58% indicó que la calidad es un factor muy importante al momento de adquirir un mueble o módulo, lo que garantiza la durabilidad, tanto en el material que se lo hace y el procedimiento para la elaboración en cuanto al tiempo y forma de uso. Es necesario tomar en cuenta este tema, porque el cliente observa detenidamente al comprar dicho producto, de tal manera captar el interés de los posibles consumidores y ser reconocidos por entregar un trabajo bien elaborado con ciertas particularidades que hacen de él atractivo en el mercado.

4. ¿En caso de haber adquirido módulos en melamina para cocina, aproximadamente, cuál fue el precio que pagó por metro?

Tabla 15

Precios de módulos para cocina

Variables	Frecuencia	Porcentaje
De \$ 120 a \$ 139	210	54,97%
De \$ 140 a \$ 159	85	22,25%
No aplica	87	22,77%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

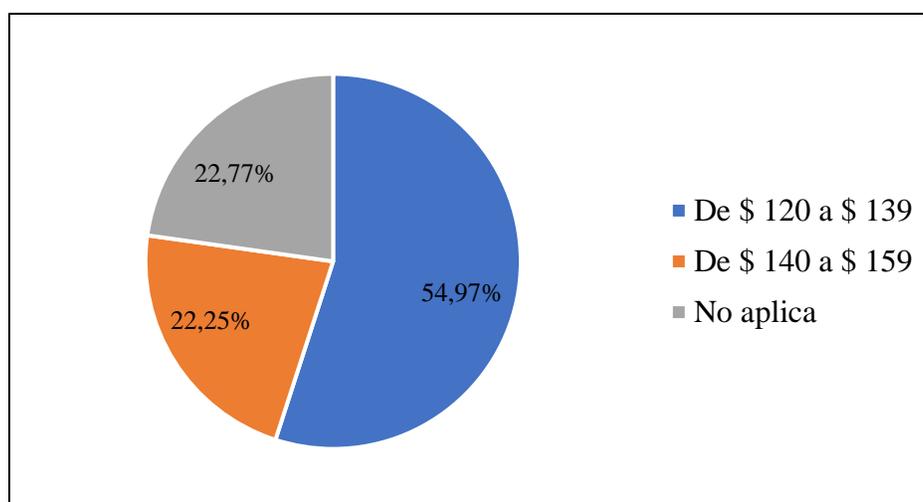


Figura 13: Precio de módulos para cocina

Fuente: Encuesta

Interpretación:

En base a los resultados obtenidos, se puede evidenciar que, las personas pagaron por módulos de cocina entre \$120,00 a \$139,00 por metro cuadrado siendo este valor el común que se encuentra en el mercado, representa el 54,97%, este dato permite realizar el análisis de los precios existentes en la actualidad. Además, indica que un 22,77% de la población encuestada contestó que no aplica, ya sea por desconocimiento del producto o por no haber adquirido uno de estos productos, por lo general, optan por muebles tradicionales en madera.

5. ¿En caso de haber adquirido módulos en melamina para dormitorio, aproximadamente, cuál fue el precio que pagó por metro?

Tabla 16

Precio de módulos para dormitorio

Variables	Frecuencia	Porcentaje
De \$ 145 a \$ 150	215	56,28%
De \$ 151 a \$ 156	67	17,54%
No aplica	100	26,18%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

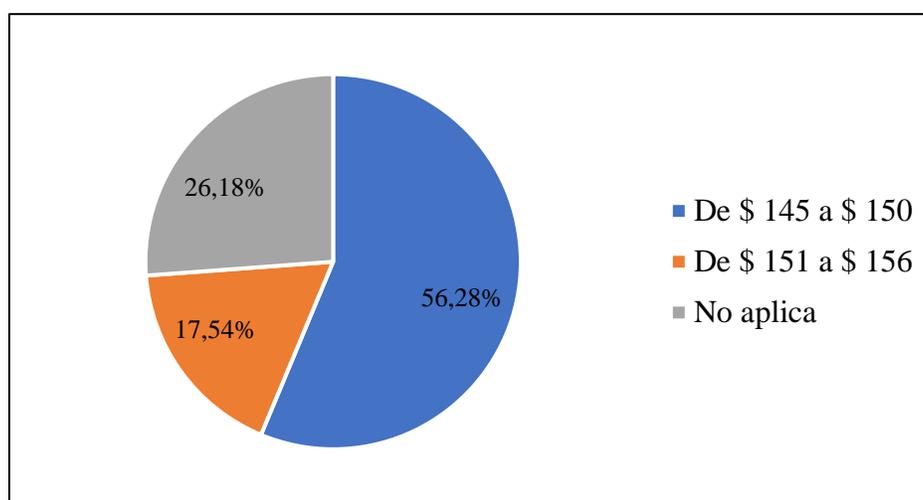


Figura 14: Precio de módulos para dormitorio

Fuente: Encuesta

Interpretación:

El 56,28% de los encuestados pagó por un módulo en melamina de dormitorio, el precio mínimo, de \$145,00 a \$150,00 por metro cuadrado, este valor representa al que cobran normalmente en el mercado, información relevante en el presente estudio, porque sirve de base en el establecimiento del análisis de precios sobre este producto; los individuos que contestaron que no aplica son el 26,18%, debido a que, nunca han adquirido un mueble de este material; sin embargo, existen personas que si desean innovar los hogares siendo estos los clientes potenciales para este tipo de mobiliario.

6. ¿Qué tipo de tablero prefiere al momento de adquirir un mueble en melamina?

Tabla 17

Preferencia del tipo de tablero

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Aglomerado	81	21,20%
MDF	161	42,15%
Tropical	98	25,65%
No aplica	42	10,99%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

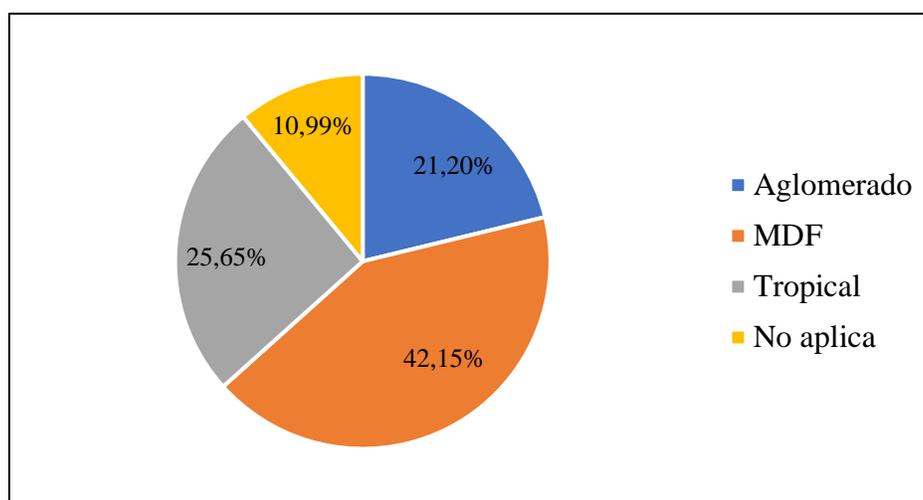


Figura 15: Preferencia del tipo de tablero

Fuente: Encuesta

Interpretación:

El tipo de tablero preferido por los encuestados para la elaboración de muebles en melamina es el MDF, en un 42,15%; esto se da porque, es el más nombrado en la sociedad, paralelamente se está optando por materiales de mejor calidad y durabilidad, aspectos que son tomados en cuenta al momento de elegir el componente primario del producto, como es el Tropical utilizado en la fabricación de módulos de cocina por ser resistente a la humedad e impermeable.

7. Con los módulos de melamina que se encuentran en el mercado actual, usted está:

Tabla 18

Conformidad de los módulos del mercado actual

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Muy Conforme	154	40,31%
Poco Conforme	200	52,36%
Nada Conforme	28	7,33%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

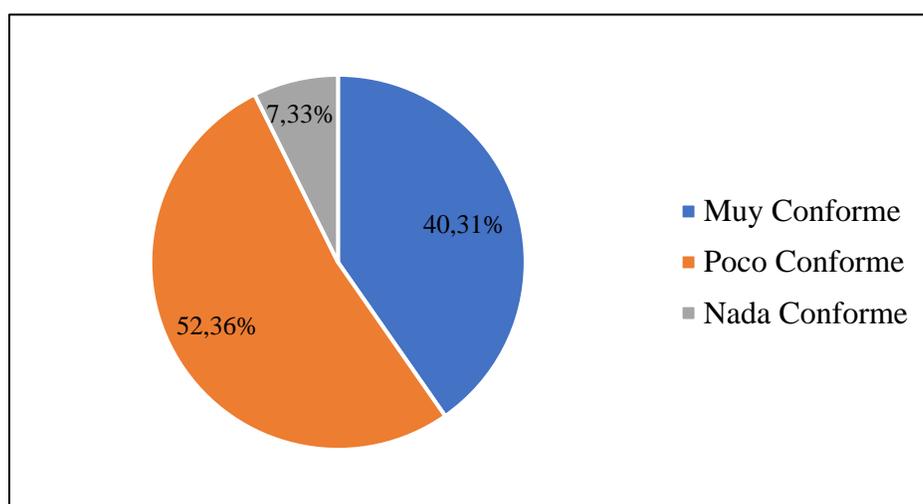


Figura 16: Conformidad de los módulos del mercado actual

Fuente: Encuesta

Interpretación:

Al realizar la investigación, la mayor cantidad de personas encuestadas manifestaron que se encuentran poco conformes con los módulos ofertados en la ciudad de Ibarra, en el 52,36%, suceso que se presenta debido a la manera de elaboración, siendo esta pregunta base a fin de obtener la factibilidad del presente proyecto, en virtud que, existe un nicho de mercado el cual no ha sido satisfecho y con ello se tendrán clientes potenciales para vender los productos planteados, proporcionando calidad y garantía.

8. ¿Considera usted que, en la ciudad de Ibarra, se fabriquen módulos en melamina para cocina y dormitorio que satisfagan la necesidad?

Tabla 19

Probabilidad de fabricar un módulo en melamina

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	316	82,72%
No	66	17,28%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

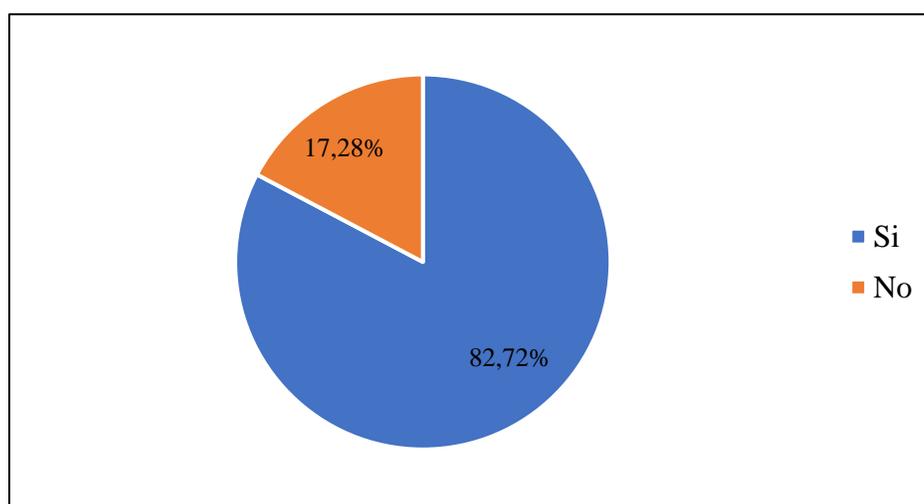


Figura 17: Probabilidad de fabricar un módulo en melamina

Fuente: Encuesta

Interpretación:

De los resultados obtenidos, el 82,72% de las personas manifiestan que desearían que exista en la ciudad de Ibarra un lugar donde se fabriquen módulos en melamina de cocina y dormitorio, que satisfagan las necesidades, gustos y preferencias de los potenciales clientes, aspecto positivo para la puesta en marcha del proyecto, porque se cuenta con un buen porcentaje de interesados en la elaboración y adquisición de estos muebles. Esta información se utiliza en el cálculo de la demanda potencial, considerando un referente importante en la obtención de este.

9. En caso de adquirir un módulo en melamina para el dormitorio o cocina. ¿Cuál sería el tipo de acabado que cubriría la expectativa?

Tabla 20

Preferencia del tipo de acabado del mueble

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Acabado de primera	225	58,90%
Acabado estándar	118	30,89%
Acabado económico	39	10,21%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

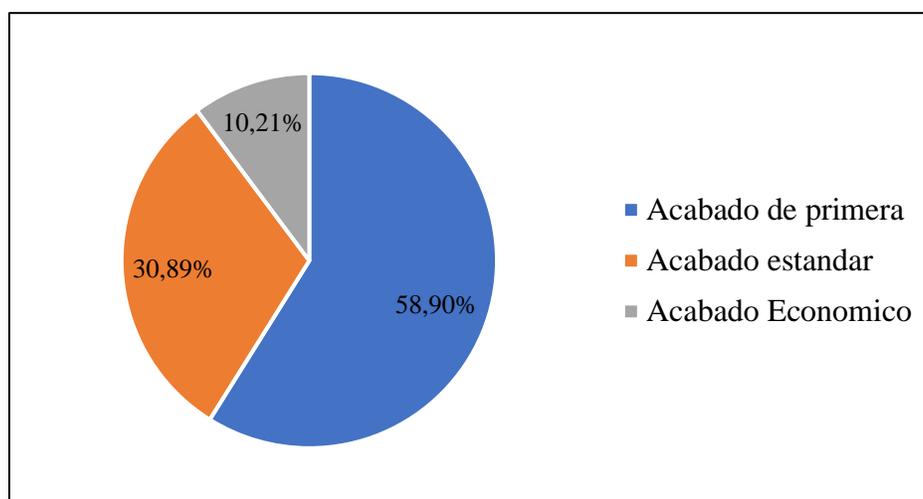


Figura 18: Preferencia del tipo de acabado del mueble

Fuente: Encuesta

Interpretación:

De los resultados de la encuesta, se obtiene que el 58,90% de personas tienen preferencias por los acabados de primera calidad, para los módulos en melamina de dormitorio y cocina; por lo general, el cliente siempre opta por un mueble bien elaborado, al mismo tiempo se considera que un trabajo excelente tiene un costo adicional al que normalmente en ocasiones no están dispuestos a pagar, por lo tanto se busca un equilibrio en precio y cualidades garantizando un posicionamiento en el mercado de la ciudad. Los datos obtenidos proporcionan a la microempresa información de que tipo de terminado les gustaría conseguir en esta.

**10. ¿Qué tipo de accesorios (herrajes) le gustaría para adornar la cocina o dormitorio?
(opción múltiple)**

Tabla 21
Accesorios (herrajes)

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Jaladeras	193	21,44%
Rieles	194	21,56%
Condimentero metálico	116	12,89%
Tubo extraíble de closet	123	13,67%
Bisagras	112	12,44%
Pistón o palanca	78	8,67%
Torre alacena extraíble	84	9,33%
Total	900	100,00%
Total personas encuestadas	382	

Fuente: Encuesta

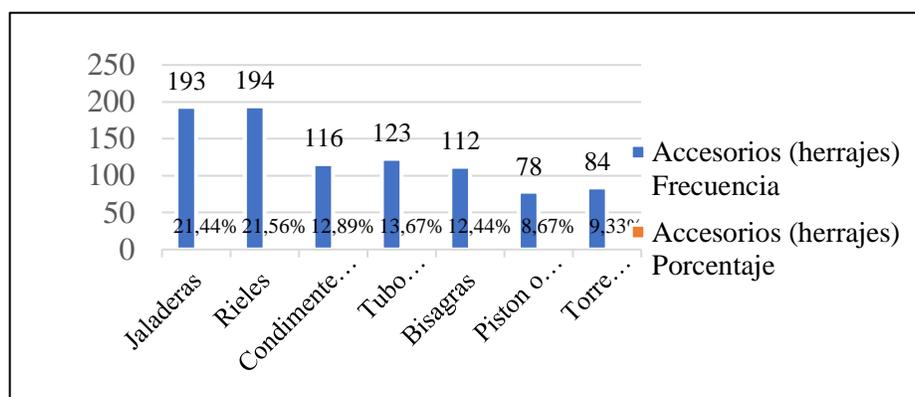


Figura 19: Accesorios (herrajes)

Fuente: Encuesta

Interpretación:

Al identificar el modelo de acabado de los módulos en melamina de dormitorio o cocina, se evidencia que los accesorios más básicos escogidos por las personas encuestadas son: jaladeras, rieles, condimentero metálico, tubo desmontable de closet, bisagras, pistón o palanca y finalmente, la torre alacena extraíble, estos insumos son utilizados en un armario o mesón según el requerimiento del comprador, hacen que el producto tenga mejor presencia y sean más funcionales para quien lo adquiera. Estos porcentajes sirven de guía al elaborar los productos, considerando el tipo de herraje que más les gusta a los potenciales clientes.

11. ¿Con qué frecuencia compra los muebles de dormitorio y cocina?

Tabla 22

Frecuencia de consumo

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Cada 6 meses	3	0,79%
Cada 12 meses	7	1,83%
Cada 18 meses	25	6,54%
Cada 24 meses	50	13,09%
Más de 24 meses	297	77,75%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

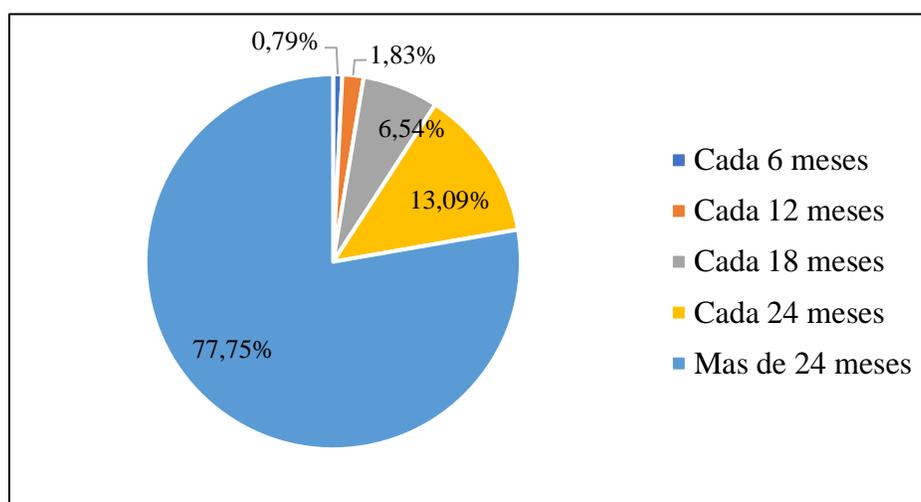


Figura 20: Frecuencia de consumo

Fuente: Encuesta

Interpretación:

El 77,75% de los encuestados coinciden en que realizan un cambio de los muebles a partir de los dos años de haberlos adquirido, las razones pueden ser que: desean renovarlos buscando obtener un ambiente más acogedor o porque sufrieron deterioro por no estar fabricados con un buen material que garantice la durabilidad, generalmente estos módulos tienen una vida útil de un lustro según el sr. Jimmy Hurtado, persona entrevistada que trabaja en la microempresa artesanal Chandi. Este constituye uno de los nichos de mercado, en el que se incurrirá, así como existen personas que optan por comprarlos por primera vez.

12. ¿Cuáles son los muebles que usted más adquiere?

Tabla 23

Preferencia por un tipo de mueble

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Cocina	169	44,24%
Dormitorio	213	55,76%
Total	382	100,00%

Fuente: Encuesta

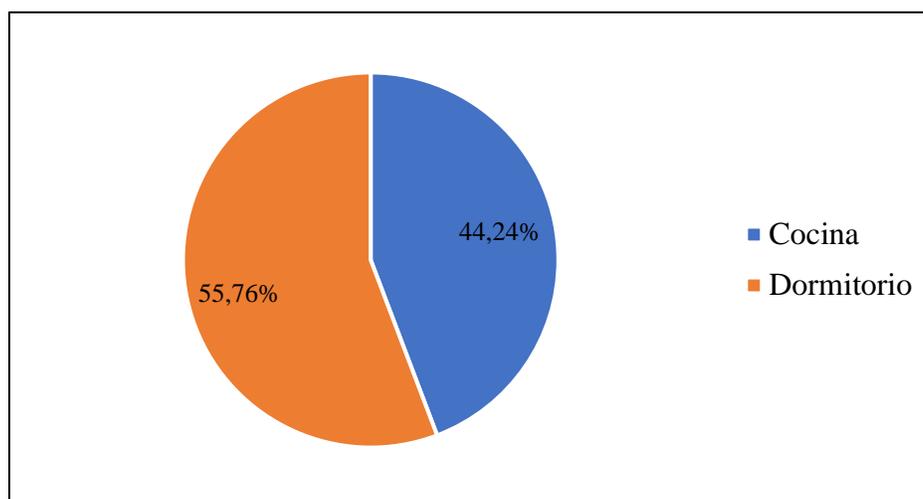


Figura 21: Preferencia por un tipo de mueble

Fuente: Encuesta

Interpretación:

De la investigación realizada se puede decir que los muebles que tienen mayor preferencia en el mercado son la sección de dormitorios, con un 55,76%, el motivo es que las casas generalmente cuentan con más habitaciones y un cuarto destinado para cocina, proporcionando información acerca de cuantos módulos de cada tipo se debe elaborar, esto genera una oportunidad de trabajo para la microempresa, además, ayuda a obtener datos a fin de satisfacer la necesidad de los potenciales clientes en forma oportuna.

13. ¿Por qué medios le gustaría conocer sobre el producto ofertado en melamina? (opción múltiple)

Tabla 24

Medio de comunicación preferidos

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	290	56,31%
Radio	110	21,36%
Volante	54	10,49%
Televisión	61	11,84%
Total	515	100,00%
Personas encuestadas	382	

Fuente: Encuesta

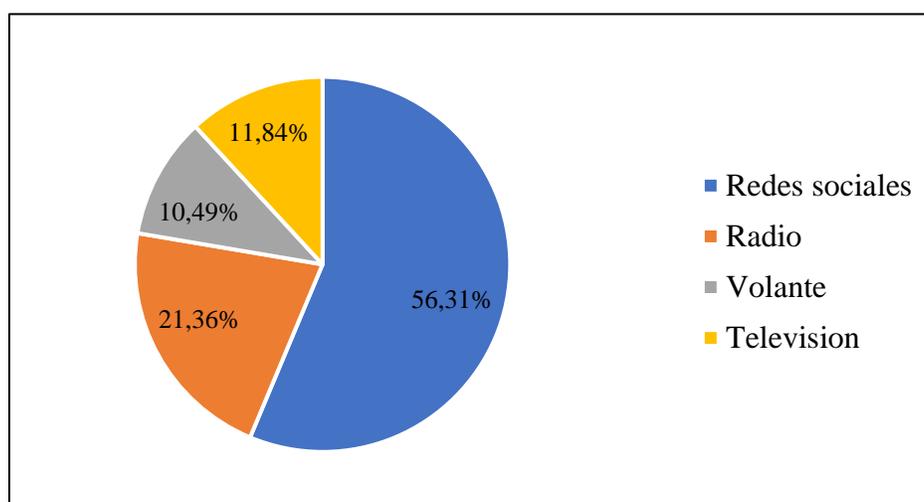


Figura 22: Medios de comunicación preferidos

Fuente: Encuesta

Interpretación:

Las personas encuestadas, manifiestan que el medio por el que les gusta obtener información sobre el producto ofertado son las redes sociales, en un 56,31%, siendo esta plataforma la más utilizada en la actualidad, es donde se pone en práctica la creatividad de mostrar artículos para la venta por parte de emprendedores utilizando fotos o videos de los módulos de dormitorio y cocina, al mismo tiempo aplicar el marketing digital, por la situación de pandemia; permitiendo ingresar a los hogares de los potenciales clientes, con la finalidad de promocionar estos muebles de una forma diferente y más rápida.

4.3.10. Conclusión general de la aplicación de la encuesta.

Del análisis de los resultados de la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, comprendida entre los 20 a 65 años y más, se establece los siguientes aspectos: existe el 82,72% (pregunta 8 del cuestionario) de aceptación para la implementación de la microempresa artesanal, que se dedicará a ofrecer productos de buena calidad, que transmitan confort a quienes los adquieran, lo que se considera un factor positivo al desarrollo del proyecto.

El resultado obtenido referente a cuánto pagan al comprar un módulo de melamina se establece en: el rango de \$120,00 a \$139,00 por metro lineal para los muebles de cocina, y el de dormitorio entre \$145,00 a \$150,00 por m²; según lo establecido en las preguntas 4 y 5 de la encuesta realizada a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra.

Además, se obtuvo que los clientes potenciales desean obtener los productos de buena calidad, que duren más tiempo, a un precio bajo, que satisfagan los gustos y preferencias. Es decir, las personas que viven en Ibarra si adquieren este tipo de muebles para los hogares, contando con una cultura ya implantada en la compra de estos, lo que permitirá a la microempresa acceder a este mercado, ofertando los módulos con materiales e insumos garantizados, que permitan otorgar a los hogares confort y un ambiente más acogedor. También se concluyó que el medio por el cual les gusta conocer acerca de los artículos ofertados son las redes sociales.

4.3.11. Detalle de los resultados de las entrevistas.

Con el objetivo de recopilar información directa a las personas responsables, que tienen empresas relacionadas con la elaboración y comercialización de muebles de melamina en la ciudad de Ibarra, se realizó entrevistas con preguntas enfocadas a determinar y conocer puntos básicos sobre el mercado y desarrollo de estos productos. A continuación, se presenta el detalle realizado:

4.3.11.1. Entrevista al señor Patricio Yépez, propietario de la microempresa Maite.

1. ¿Qué tiempo tiene en el mercado la empresa?

La microempresa Maite actualmente en el mercado lleva alrededor de diez años de funcionamiento, considerando que han existido altos y bajos que con el pasar del tiempo se van solventando y cumpliendo los objetivos planteados, siendo una empresa reconocida en la ciudad de Ibarra. (2'; 30'')

2. ¿Qué tipo de módulos vende en cocina y para dormitorio?

Actualmente, se cuenta con dos tipos de módulos que son: sencillos llamados también vestidores y módulos en melamina de cocina y dormitorio con acabado de primera calidad, elegantes de acuerdo con los requerimientos de los clientes. (1'; 00'')

3. ¿Qué volumen de ventas tienen por módulo al mes para cocina?

Actualmente, por la situación económica del país y más aún de la ciudad ha disminuido considerablemente, el poder adquisitivo de las personas, por lo que el volumen de ventas que se tiene es de una instalación al mes, en este sentido, se puede manifestar que todo depende del ingreso financiero de la familia, porque esto permite determinar la demanda. (1'; 30'')

4. ¿Qué volumen de ventas tiene por módulo al mes para dormitorio?

Es necesario, indicar que en la ciudad de Ibarra por la situación país, la economía ha disminuido el poder adquisitivo de las personas, es por ello que, volumen de venta para dormitorio es de una instalación al mes, generando esto limitaciones para cubrir las necesidades básicas de la empresa. (1'; 30'')

5. ¿Qué tipo de material utiliza para la elaboración de los módulos?

Siempre se recomienda al cliente utilizar tableros en melamina tropical, porque es un producto muy garantizado para lo que es el área de la cocina, porque el material aguanta la humedad, se trabaja con el tablero normal o sencillo, llamado también el melamínico, o con los tableros de MDF. (1'; 30'')

6. ¿Qué toman en cuenta para especificar el precio de venta al público?

Para determinar el precio, se toma siempre en cuenta, cuáles son los metros cuadrados que se van a instalar, tanto en cocina como en dormitorio, y de igual manera, se calcula los costos de los materiales y mano de obra; también se considera mucho, el modelo o el diseño que el cliente desee, con esto se estima un valor por módulo. (1'; 30'')

7. ¿A qué precio venden los módulos?

Los precios son susceptibles a cambios en virtud de los acabados que desean los clientes, sin embargo, para dormitorio el precio es de \$ 140,00 cada m² con el tablero sencillo, y con el tablero tropical, el precio es de \$155,00 cada m². En cambio, para cocina el precio depende siempre del tipo de material en el que se realice el módulo, el cual está en \$ 140,00 cada metro lineal con el tablero sencillo, y con el tablero tropical el precio es de \$155,00 cada metro lineal.

Como se puede verificar los precios son similares tanto para módulos de cocina como dormitorio, dependerá de los gustos, preferencias y acabados del cliente para algún valor adicional. (3'; 30'')

8. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de los módulos?

Para la elaboración de los módulos, en la empresa se utiliza como maquinaria principal las siguientes: sierra circular de mano, ingleteadora, taladro inalámbrico, caladora y tupi. Claramente estas herramientas son manejadas por el personal que trabaja en la empresa,

quienes están altamente capacitados para la elaboración e instalación de los muebles para cocina y dormitorio. (2'; 15'')

9. ¿Cuántas personas se considera para la elaboración e instalación de los módulos?

Para la instalación y elaboración de los módulos, se necesita un mínimo de tres personas, las cuales son: el jefe de la obra, un maestro y el ayudante, claro está que el personal puede variar dependiendo del tamaño de la obra a entregarse. (1'; 30'')

10. ¿Qué tiempo está considerado para la elaboración de un módulo?

El tiempo calculado para la elaboración e instalación de un módulo de dormitorio, es de tres días, todo dependiendo del tamaño de la obra. Para la fabricación y montaje de un módulo para cocina, se demora el mismo lapso. De igual manera, depende de los modelos o diseños que hayan seleccionado esto puede variar en un día más, sin embargo, la empresa siempre está lista para satisfacer los requerimientos de los clientes. (2'; 20'')

4.3.11.2. Entrevista al señor Jimmy Hurtado, trabajador de la microempresa Chandi.

1. ¿Qué tiempo tiene en el mercado la empresa?

La empresa Muebles Artesanales Chandi tiene alrededor de 30 años, en la ciudad de Ibarra, es reconocida por los clientes por ser identificada por la calidad, el servicio y más aún por la elegancia, que brinda. (1'; 30'')

2. ¿Qué tipo de módulos vende en cocina y para dormitorio?

Los módulos que se venden en la empresa Muebles Artesanales Chandi son elaborados con acabados de primera, de acuerdo con los gustos y preferencias de los clientes, además, de ser fabricados en madera y melamina, siempre son reconocidos en el mercado por la calidad. (1'; 15'')

3. ¿Qué volumen de ventas tienen por módulo al mes para cocina?

La situación económica del país y más aún de la ciudad de Ibarra se ha visto afectada considerablemente, disminuyendo el poder adquisitivo de las personas, sin embargo, en la empresa el volumen de ventas que, por lo general, se tiene, es de una venta cada 15 días, es decir al mes se realizan dos instalaciones, generando ingresos favorables para los trabajadores. (2'; 30")

4. ¿Qué volumen de ventas tiene por módulo al mes para dormitorio?

En lo referente a la venta de los módulos para dormitorio tiene mayor movimiento, por lo que se realiza alrededor de dos instalaciones cada 15 días, que al mes son cuatro, considerando que la situación económica ha afectado a toda la población del país, se espera que con el tiempo mejore estas condiciones para la empresa. (2'; 10")

5. ¿Qué tipo de material utiliza para la elaboración de los módulos?

En la empresa siempre se prioriza la calidad en la elaboración de los módulos es por ello que se utiliza la melamina de 18 milímetros por la durabilidad, solo el tablero tropical, esto permite la resistencia de cada uno de los muebles que instalan. (1'; 30")

6. ¿Qué toman en cuenta para especificar el precio de venta al público?

Para la fijación de precios siempre es necesario realizar un estudio de mercado y analizar la competencia, por lo que también se toma en cuenta todos los gastos y costos que intervienen en la fabricación como la mano de obra, el material, el tiempo de demora, el sueldo del empleado y el transporte, con todo este antecedente que establece el valor de venta al público. (1'; 55")

7. ¿A qué precio venden los módulos?

Se considera que, para dormitorio el precio se lo aplica por closet completo, esto va desde los 800 en adelante, dependiendo el tamaño, las especificaciones del cliente los acabados. Para cocina, El precio se lo especifica por cocina completa, es por lo que va desde los \$2000 en adelante. Los valores de venta al público siempre varían dependiendo del tamaño, los acabados, diseños, complejidad y el tiempo que se demore en la elaboración e instalación. (3'; 30'')

8. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de los módulos?

Para la elaboración de los módulos que realiza la empresa, se utiliza la sierra circular de mesa, una escuadradora, tupi, ingleteadora, caladora, además, de los herrajes y tarugos. Estas herramientas son manejadas por personal que tiene conocimiento y de igual manera se realiza capacitaciones permanentes a los trabajadores para evitar cualquier accidente. (1'; 30'')

9. ¿Cuántas personas se considera para la elaboración e instalación de los módulos?

La empresa cuenta con personal altamente capacitado para realizar este tipo de trabajo es por lo que se requiere de cuatro personas que intervienen en el proceso de la elaboración e instalación de los módulos ya sea de cocina o dormitorio, siempre se garantiza la calidad y que el cliente quede satisfecho con el requerimiento solicitado a la organización. (1'; 30'')

10. ¿Qué tiempo está considerado para la elaboración de un módulo?

El tiempo para elaborar un dormitorio es de 3 días y medio, incluyendo la instalación. Para la cocina demora 1 día y medio, todo depende de los diseños, modelos, acabados, gustos y preferencias de cada cliente. (1'; 00'')

4.3.11.3. Entrevista al señor Nabor Guerrón, trabajador de talleres Dávila.

1. ¿Qué tiempo tiene en el mercado la empresa?

La empresa Talleres Dávila en el mercado está aproximadamente 18 años, es conocida en la ciudad en este tipo de fabricación de módulos en madera como melamina, esto se debe a la calidad y elegancia que se utiliza en los muebles que entrega a los clientes. (1'; 30'')

2. ¿Qué tipo de módulos vende en cocina y para dormitorio?

Los muebles que normalmente se vende en la microempresa, son los que están elaborados en MDF y en melamina, por lo general, cuando hay pedidos para realizar cocinas y dormitorios, se fabrican de acuerdo con las necesidades, gustos, preferencias y diseños de los clientes. (1'; 45'')

3. ¿Qué volumen de ventas tienen por módulo al mes para cocina?

En cuanto a las ventas sobre los módulos para cocina se realizan solo bajo pedido de acuerdo con los requerimientos de los clientes y particularmente al mes se tiene una venta, esto también se debe por la situación económica del país, que ha disminuido considerablemente que las personas deseen adquirir este tipo de mobiliario. (1'; 45'')

4. ¿Qué volumen de ventas tiene por módulo al mes para dormitorio?

Para la fabricación de módulos para dormitorio se los realiza exclusivamente bajo pedido es por lo que normalmente se realiza un solo trabajo al mes, esto se ha visto disminuido porque la situación en la ciudad de Ibarra económicamente para los negocios no es la adecuada y han disminuido las ventas como el poder adquisitivo de las personas. (1'; 45'')

5. ¿Qué tipo de material utiliza para la elaboración de los módulos?

Para elaborar ese tipo de muebles, necesita el tablero de 12 líneas, de acuerdo con el gusto del cliente, y en el caso de los armarios, él utiliza el MDF de 12 y 9 milímetros; además de los herrajes. (1'; 00")

6. ¿Qué toman en cuenta para especificar el precio de venta al público?

Para poner el precio de venta al público, se realiza un estudio de mercado y de la competencia para tener una referencia, de igual manera se toma en cuenta los costos, gastos que intervienen en la fabricación como la mano de obra, además del material, como laca y transporte, para de esta manera obtener una ganancia del 20%. (1'; 45")

7. ¿A qué precio venden los módulos?

Para dormitorio el precio de un módulo sale entre \$160,00 de acuerdo con la complejidad, modelo, y requerimiento del cliente. En cuanto el precio que se cobra por un mobiliario de cocina varía, dependiendo si el diseño es complejo, entre los \$150,00 el metro. (1'; 30")

8. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de los módulos?

Los tipos de materiales que se utilizan para la fabricación de los módulos son la sierra de mesa, taladro, tupi, ingleteadora, compresor, si es el caso, y una pistola, mismo que son manejados por el personal que trabaja en la empresa, quienes tienen la experiencia suficiente y reciben capacitaciones periódicas para evitar accidentes laborales en el lugar de trabajo. (1'; 45")

9. ¿Cuántas personas se considera para la elaboración e instalación de los módulos?

Para este tipo de trabajos dentro de la empresa por lo general se necesita de tres personas, para la elaboración e instalación de los módulos, esto se debe por la experiencia diaria que tienen los trabajadores. (1'; 00")

10. ¿Qué tiempo está considerado para la elaboración de un módulo?

Para la elaboración de un módulo de cocina o dormitorio es alrededor de una semana, incluido la instalación, puede llegar a variar dependiendo de los acabados, diseños, o complejidad, sin embargo, al cliente siempre se le informa del avance sobre el requerimiento realizado. (1'; 30")

4.3.12. Conclusión general de los resultados de las entrevistas.

Con el fin de obtener más información y comprensión, sobre la elaboración de módulos en melamina para cocina y dormitorio, se procede a realizar tres entrevistas a diferentes profesionales de la materia, los mismos que, emitieron criterios y opiniones, que aportan, significativamente, para la implementación del proyecto.

En las entrevistas realizadas, se puede evidenciar que, la competencia oferta los productos a un precio un poco elevado, pero, es por la garantía que brindan, en cuanto a los acabados y materiales que realizan; además, son trabajo bajo pedido; por otro lado, las personas ven primero la estabilidad económica. De la misma manera, se observó que tienen inestabilidad en las ventas, porque actualmente los ingresos familiares han disminuido.

Desde otra perspectiva, fue posible evidenciar a las microempresas entrevistadas, no han implementado estrategias para presentar los productos, salvo el caso de la empresa muebles Chandi por la trayectoria en el mercado, los trabajos ya son conocidos y recomendados, por lo que se debe contar con un plan de marketing, esto será útil para los clientes en cuanto a conocer sobre la entidad.

La información recolectada, fue de suma importancia, porque, así se obtendrá una mejor perspectiva de la realidad actual, que atraviesan las diferentes microempresas, dedicadas a la elaboración de muebles en madera y melamina en la ciudad de Ibarra, al momento se puede apreciar mucha competencia, pero al mismo tiempo un déficit de calidad en la fabricación de los productos.

De la misma forma, las entrevistas aplicadas son de vital importancia para el presente proyecto, porque ayudan a identificar, cuáles son los materiales más utilizados, el tiempo en la elaboración como instalación de cada módulo y de esta manera determinar la mano de obra requerida dependiendo de las necesidades de la empresa y de los clientes.

4.3.13. Demanda potencial.

La información primaria, se obtiene de la aplicación de la encuesta, la cual, se la realizó a los individuos que se encuentran dentro de la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, para esto, se calculó una muestra de 382 personas, de un total de 76.706. A fin de establecer la demanda potencial se utiliza datos del cuestionario (pregunta 7), que proporciona el porcentaje de los habitantes que no están conformes con los módulos existentes en el mercado, que es de 7,33%.

Además, de los datos recopilados en la encuesta (pregunta 8), se observó que el 82,72%, pertenecientes al mercado potencial, está interesado en que exista un lugar que se dediquen a la fabricación de módulos en melamina para cocina y dormitorio en la ciudad de Ibarra, el cual satisfaga las necesidades y brinde diseños innovadores.

Tabla 25
Demanda potencial

Variables	Total
Mercado potencial	76.706
No conformidad de los módulos mercado	7,33%
Total personas no conformes	71.084
Aceptación de la fábrica	82,72%
Demanda potencial personas	58.802

Fuente: (Schnarch, 2016) y agregaciones de las autoras

Se determina el porcentaje de las variables, que son cocina y dormitorio, para identificar las personas que adquieren dicho producto, considerando la frecuencia de consumo que arrojó la encuesta se observa también, la marca de clase mostrada, según las entrevistas realizadas; esto se multiplica por el año, y así, se obtiene la demanda de anual de productos.

Tabla 26
Demanda por producto

Variables	Porcentaje	Personas que consumen	Marca de clase	Año	Demanda de consumo anual unidades
Cocina	44,24%	26.014	1,33	1	34.599
Dormitorio	55,76%	32.788	2,00	1	65.576
Total	100,00%	58.802			100.175

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.3.13.1. Proyección de la demanda

Esta proyección se realiza utilizando de base 100.175 unidades, establecidas en la demanda por producto, al cual se le aplicará el porcentaje de crecimiento poblacional anual de Ibarra de 1,83%, y se efectúa el cálculo matemático, mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$Dn = Do(1 + i)^n$$

Donde:

Dn = Demanda futura

Do = Demanda actual

i = Tasa de crecimiento poblacional 0,0183

n = Año de proyección

Tabla 27
Proyección de la demanda

Años	Proyección demanda unidades
2021	102.008
2022	103.875
2023	105.776
2024	107.712
2025	109.683

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

Los datos obtenidos de la proyección de la demanda proporcionan información positiva para la puesta en marcha del proyecto, porque al 5 año se tendrá un incremento de productos de 109.683 unidades que requieran ser cubiertos, por lo que, se debe establecer estrategias de marketing que permita el posicionamiento de la microempresa artesanal y al mismo tiempo la fidelidad de los potenciales clientes.

4.3.13.2. Consumo per cápita.

El consumo per cápita, se lo identificó, utilizando la fórmula, que se detalla a continuación:

$$CPC = \frac{CA}{CC}$$

Donde:

CA: Consumo anual del producto en un año 38.987

CC: Cantidad de consumidores de dicho producto 58.802

Reemplazando los datos:

$$CPC = \frac{38.987}{58.802}$$

$$CPC = 1 \text{ Unidad por persona}$$

El resultado anterior del consumo per cápita, tanto de cocina y dormitorio, es de una unidad anuales por individuo, los valores fueron tomados de la sumatoria de la oferta, dividido para el total de personas que adquieren dichos productos al año.

4.3.14. Identificación de la oferta.

En la determinación de ella, se considera los resultados de las entrevistas, se asigna la marca de clase de los productos vendidos por los tres talleres, también se utiliza a la población que se ocupa en esta actividad, luego se efectúa el cómputo de la proyección con la tasa de crecimiento

poblacional de 1,83%, establecidos en (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra, 2015), lo que, arroja el valor final de oferentes, para el cálculo del total de la oferta por producto, se realiza la multiplicación de los valores mencionados, y se obtiene la base.

Tabla 28*Determinación de la oferta*

Variables	Venta anual cocina	Venta anual dormitorio
Marca de clase	1,33	2
Frecuencia	1	1
Total oferentes	11.696	11.696
Total oferta por producto	15.595	23.392
Oferta total base	38.987	

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.3.14.1. Proyección de la oferta.

La proyección de la oferta se realiza en base al total de 38.987, también se considera, la tasa de crecimiento de la población de la ciudad de Ibarra, misma que se utiliza en la demanda, la cual es del 1.83%. Con estos datos de referencia se procede al cálculo como se indica en la siguiente tabla:

Tabla 29*Proyección de la oferta*

Año	Oferta en productos
2021	39.700
2022	40.427
2023	41.166
2024	41.920
2025	42.687

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.3.14.2. Balance oferta - demanda (demanda insatisfecha).

Determinar la demanda insatisfecha, permite identificar el mercado que aún no ha estado cubierto por los ofertantes existentes actualmente, o que no han sido satisfecho por los productos

que adquirió, con la finalidad de cubrir una parte de este. Para el efecto se considera las proyecciones de los dos componentes, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda} - \text{Oferta} = \text{Demanda insatisfecha}$$

Tabla 30
Demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2021	102.008	39.700	62.308
2022	103.875	40.427	63.448
2023	105.776	41.166	64.609
2024	107.712	41.920	65.792
2025	109.683	42.687	66.996

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

La demanda insatisfecha que se obtuvo es positiva, este aspecto proporciona al proyecto una oportunidad de ser puesto en marcha, ya que se contará con una buena cantidad de productos que deben ser cubiertos en el mercado, para satisfacer las necesidades de los potenciales clientes, al mismo tiempo se aportará al crecimiento de fuentes de trabajo.

4.3.15. Análisis de precios de los módulos de melamina por metros cuadrados.

Se consideran las entrevistas y encuestas realizadas a la población objetivo, sobre cuánto les costó la adquisición y la fabricación de estos módulos en melamina, en la ciudad de Ibarra, es así como los mesones de cocina son vendidos por metro lineal y los closets de dormitorio en metros cuadrados.

Tabla 31
Análisis de precios

Variables		Unidad de medida
Cocina	Dormitorio	
Precio m. lineal encuesta	Precio m ² encuesta	Metros
De \$ 120,00 a \$ 139,00	De \$ 145,00 a \$ 150,00	
De \$ 140,00 a \$ 159,00	De \$ 151,00 a \$ 156,00	
Precio m. lineal entrevista	Precio m ² entrevista	
De \$140,00 a \$ 155,00	De \$ 140,00 a \$ 155,00	
\$150,00	\$160,00	

Fuente: Encuesta, entrevista y agregación de las autoras

De la investigación realizada, se puede evidenciar que el rango estimado que los encuestados para el análisis de los precios por metro de módulos de melamina de cocina y de dormitorio, fueron aceptados en la mayoría, entre \$120,00 a \$139,00 y \$145,00 a \$150,00 respectivamente.

En cambio, de la información de la entrevista se desprende que los bienes son vendidos acorde al material que exija el cliente, pero que los precios se encuentran en el rango de \$140,00 a \$155,00 por metro lineal en cocina y del dormitorio entre \$140,00 a \$160,00. La elaboración de los productos a ofertar de la microempresa, se establecen los valores que se encontrarán, dentro de estas categorías.

4.3.16. Estrategias de marketing.

Las estrategias de comercialización se las realiza en base a las cuatro P del marketing mix, conceptos expuestos en el marco teórico, como son: producto, precio, plaza y promoción, con el objetivo de captar mayor cantidad de clientes al ingresar los módulos de cocina y dormitorio al mercado. El mercadeo se lo hará de forma personal con los compradores potenciales a quien va dirigido en la ciudad de Ibarra.

4.3.16.1. *Producto.*

El resultado de la pregunta tres de la encuesta, indica que las personas optan por ciertas particularidades en la elaboración que es muy importante, al momento de la adquisición de un mueble; de la misma forma, la interrogante nueve señala que las preferencias para los acabados de un módulo deben ser de primera. Es por lo que; el presente proyecto se orienta en satisfacer los gustos y prioridades del cliente, con la finalidad de brindar un producto en melamina de calidad, en lo que respecta a la fabricación, utilizando materiales con características técnicas específicas.

4.3.16.2. Precio.

El precio, con el cual se introducirá en el mercado, se lo analizó minuciosamente, tomando en cuenta los gastos de los costos de producción y la utilidad en el negocio. Como estrategia de lanzamiento, se mantendrá el valor por metro del módulo de melamina de cocina (mesón) de \$148,00 y de dormitorio (closet) de \$150,00 por el primer año.

4.3.16.3. Plaza.

La microempresa tendrá un espacio específico en el centro de la ciudad de Ibarra, en el cual, se realizarán los módulos, y también, servirá para ejercer las actividades económicas; de esta manera, se pretende posesionar los productos en el mercado local, atendiendo las necesidades y requerimientos de los clientes, así, plasmar las ideas y diseños, en la elaboración de los muebles en melamina.

4.3.16.4. Promoción.

En cuanto a la promoción, se considera como aspecto primordial, la decisión de las personas encuestadas, (pregunta 13), observándose que, la mejor opción de dar a conocer dicho producto es a través de las redes sociales, que son: Facebook mediante la creación de una fan page, Instagram, Twitter, Tiktok y WhatsApp. Tomando en cuenta que, en la actualidad, se está diversificando las ventas online, debido a la crisis sanitaria que se vive en el mundo, también se hará la entrega de tarjetas con datos del negocio.

4.3.17. Identificación y proyección de la demanda del proyecto.

La demanda del proyecto se la identifica mediante las horas de producción de los módulos de cocina y dormitorio, también se consideran las del trabajo del talento humano y que los potenciales clientes desean obtener mayor cantidad de closet, según la pregunta 12 de la encuesta, con estos datos se establece la total de muebles que se deben fabricar y en base a esto se saca el porcentaje por cubrir de productos:

Tabla 32
Proyección de la demanda del proyecto

Años	Demanda insatisfecha	Porcentaje para cubrir	Unidades por cubrir
2021	62.308		120
2022	63.448		122
2023	64.609	0,193%	124
2024	65.791		126
2025	66.995		128

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

De las 120 unidades que se fabricará en la microempresa, 48 corresponden a mesones de cocina y 72 a closet de dormitorio, ya que al mes se pretende elaborar 4 del primero y 6 del segundo respectivamente, el crecimiento de los productos se realiza según el porcentaje que se va a cubrir, esta base sirve para obtener los ingresos proyectados.

4.3.18. Conclusiones del estudio de mercado.

La realización del estudio de mercado proporciona, positivamente, la identificación de este, mediante la aplicación de encuestas, considerando la muestra de 382 personas de la ciudad de Ibarra, la cual fue vía Online. También se ejecuta tres entrevistas, que fueron de ayuda para la determinación de precios, identificar materiales, maquinaria y equipo que se utiliza en la fabricación de los módulos y evidenciar el comportamiento de los diferentes oferentes.

Pese a que existen otros lugares que ofertan el mismo producto, el 82,72% de los encuestados, están de acuerdo en que exista un lugar en la ciudad de Ibarra, en donde se fabriquen módulos en melamina para cocina y dormitorio que satisfagan las necesidades de los potenciales clientes. En base con lo investigado, se define que existe una gran demanda de estos productos, debido a que, las personas se encuentran, en cierto porcentaje, inconformes a lo que se refiere a muebles en melamina, proporcionando información a fin de satisfacer una parte del requerimiento.

4.4. Estudio técnico

4.4.1. Introducción.

El estudio técnico constituye un elemento de los estudios de factibilidad, mediante el cual se establece el diseño operativo óptimo de la microempresa, la utilización eficiente de los recursos, la maquinaria y equipo en la elaboración de los módulos, el análisis e identificación de la inversión permite buscar fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del negocio, al mismo tiempo busca la viabilidad de este.

En esta etapa se analiza y determina la microlocalización, la macrolocalización, tamaño del proyecto y la ingeniería. Dentro de este último, se realiza el diseño y la descripción técnica del producto, la identificación de la inversión tangible e intangible, los costos de producción y gastos administrativos en los que se incurrirá, con la finalidad de establecer el capital total.

4.4.2. Objetivo.

Determinar la viabilidad técnica, mediante la identificación de la macrolocalización y microlocalización, el tamaño óptimo del proyecto y la ingeniería, con la finalidad de conocer los valores de la inversión.

4.4.3. Localización del proyecto.

La ubicación del proyecto se basa en la búsqueda estratégica del sitio donde estará ubicada la microempresa artesanal de muebles en melamina, se considera el ambiente macro y micro de la localización, es decir el lugar que permita obtener más accesibilidad a clientes potenciales, e insumos y materiales para la elaboración de los productos, así como el acceso a movilidad.

4.4.3.1. Macrolocalización.

El análisis de la macrolocalización de la microempresa considera aspectos relacionados a la naturaleza de este, como son: La actividad que desarrolla, ubicación del mercado y la población económicamente activa. Al ser el proyecto un ejercicio del sector secundario, porque se dedica a la transformación de la materia prima en producto terminado y listo para ser comercializado por la sección terciaria, la entidad se establece en la provincia de Imbabura, cantón y ciudad de Ibarra.

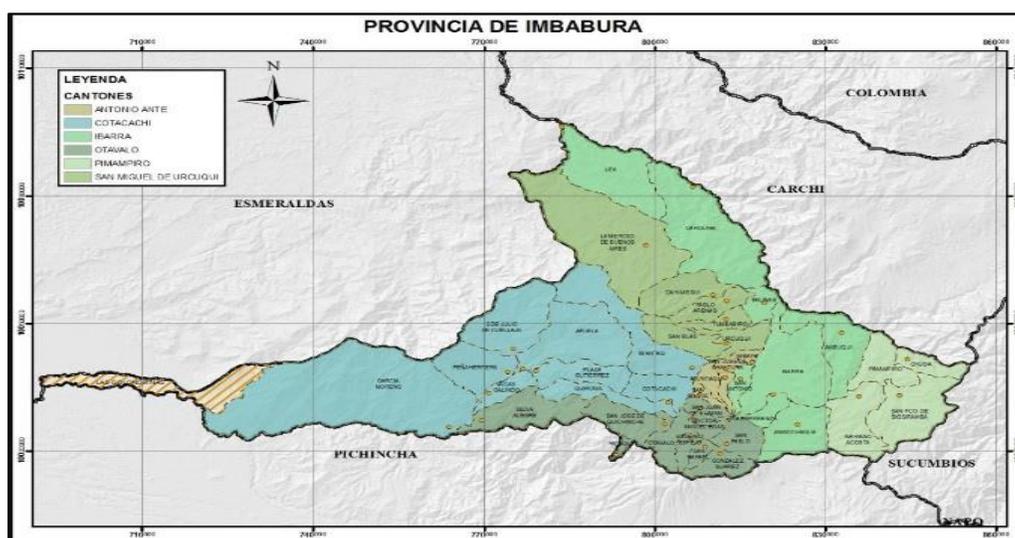


Figura 23: Macrolocalización de la microempresa

Fuente : (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la provincia de Imbabura, 2015 - 2035, pág. 5)

La microempresa estará ubicada en el territorio imbabureño (cantón Ibarra), porque este lugar cuenta con las condiciones apropiadas para poner en marcha la actividad económica de la organización, debido a que dispone de buenos proveedores de materia prima, vías de acceso en buen estado, existe una disponibilidad de locales en arriendo.

4.4.3.1.1. Ubicación de la materia prima e insumos.

La adquisición de la materia prima, que sirve en la fabricación de los módulos, será en la ciudad de Ibarra, la empresa comercial Madec Novacentro, ubicado en las calles Darío Egas Grijalva y Obispo Alejandro Pasquel Monge, cuenta con todos los insumos necesarios para la elaboración del proyecto y los costos son accesibles, en caso de no encontrar los accesorios en esta

entidad se puede acceder a: Edimca en la dirección Av. Cristóbal de Troya 10-156 y Jorge Dávila Meza o Provemadera, en la Av. Cristóbal de Troya 10-113 y Piedad G. Jurado. Es decir, existen algunos proveedores en el mercado.

4.4.3.1.2. Infraestructura básica.

Las vías de acceso a la provincia de Imbabura y en la ciudad de Ibarra se encuentran en buen estado, de tal forma que facilitarán el traslado de materia prima, así como, la entrega del producto terminado a diferentes sitios dentro de esta y que los clientes puedan llegar a la dirección donde se pone en marcha el proyecto. Además, existen zonas de estacionamiento en los diversos centros comerciales, gasolineras, lugares privados y algunas calles mediante la adquisición de un tique.

4.4.3.1.3. Disponibilidad del terreno y local.

La zona donde estará ubicada la microempresa no cuenta con áreas que se encuentren contaminadas, ni tampoco en situación de peligro, garantizando así la bioseguridad de los trabajadores, factor positivo, para llevar a cabo las actividades económicas a realizarse por la entidad.

4.4.3.2.4. Riesgos de desastres e impactos ambientales.

No existe mayor riesgo de desastres naturales en la ubicación del presente proyecto, porque se encuentra situado en la ciudad de Ibarra. Además, la elaboración de los productos no afecta al medio ambiente, siendo así que, para la producción de los módulos, no se emplean insumos químicos que dañen o contaminen el ecosistema, procurando contribuir con la conservación de este.

4.4.3.2. Microlocalización.

La microlocalización de la microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina de cocina y dormitorio, se determina mediante el análisis de diferentes factores que aporten en forma positiva al emprendimiento como: cuentan con los servicios básicos necesarios a fin de poner en marcha el negocio, vías de acceso y otros que se especifican a futuro, para conocer la dirección exacta de donde funcionará la entidad.

4.4.3.2.1. Accesibilidad.

El lugar de ubicación de la microempresa será céntrico donde confluyen personas, debido a que, existen tiendas alrededor, la iglesia del Ejido de Caranqui está situada a pocos metros y con el nuevo acceso vial hay mayor circulación vehicular por el sector, es decir, cuenta con varias vías de entrada, siendo esto un factor favorable para la empresa, logrando así tener la acogida necesaria y de esta manera vender los productos ofertados.

4.4.3.2.2. Alquiler del local.

Se busca las mejores alternativas para el costo de arrendamiento del local, porque si este monto es muy elevado, podría afectar, de manera negativa, a la economía de la microempresa, considerando que siempre es necesario tener opciones que proporcionen beneficios a la organización, por el sector el alquiler de un lugar se encuentra entre los \$150,00 a \$600,00 dólares americanos, dependiendo del tamaño.

4.4.3.2.3. Costo de servicios básicos.

Los servicios básicos son necesario para llevar a cabo cualquier emprendimiento, en caso de la microempresa es indispensable la energía eléctrica sirve en el desarrollar las actividades económicas, convirtiéndose en un factor primordial, por lo que, la maquinaria y equipo funciona en la totalidad con esta. Además, se cuenta con el fácil acceso a: agua potable, alcantarillado y teléfono.

4.4.3.2.4. Ubicación estratégica.

La fabricación de los módulos en melamina, se considera la ubicación geográfica estratégica, observando que tenga todos los servicios básicos necesarios en la implementación de la microempresa, y así fortalecer la producción; de la misma forma, se debe examinar que la localización exacta del local cuente con buenas vías de acceso, a fin de contar con una buena movilidad de transporte. Por ende, se especifica tres lugares que pueden ser apropiados para la puesta en marcha del emprendimiento: Av. Atahualpa y Carlos Proaño; El Ejido de Caranqui, carrera C 69 y Hernán Gonzales de Saá, y calle Juan José Flores y Luis Cabezas Borja.

La selección del lugar estratégico se lo realiza mediante la calificación ponderada de los factores relevantes a considerar en cada ubicación como: disponibilidad de la materia prima, vías de acceso, servicios básicos, accesibilidad y costo del alquiler; tomando los aspectos positivos y negativos de estos y utilizando una matriz de ponderación para seleccionar la microlocalización, la cual se detalla a continuación:

Tabla 33
Escala de ponderación de la micro localización

Criterio	Ponderación
Muy buena	>9
Buena	7 – 9
Regular	4 – 6
Deficiente	1 – 3

Fuente: (Carbonel, 2016)

Se utilizará la ponderación de calificación a fin de determinar el sitio de ubicación del emprendimiento, según los parámetros de los aspectos a analizar y evaluar, luego se realiza la suma del puntaje obtenido por cada uno y se determina la micro localización estratégica para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 34*Matriz de calificación para determinar la micro localización*

N.º	Factor	Av. Atahualpa y Carlos Proaño	El Ejido de Caranqui carrera C 69 y Hernán Gonzales de Saá	Calle Juan José Flores y Luis Cabezas Borja
		Puntaje	Puntaje	Puntaje
1	Disponibilidad de materia prima	7	9	8
2	Vías de acceso	9	9	9
3	Servicios básicos	10	10	10
4	Accesibilidad	10	10	10
5	Costo de alquiler	3	9	3
Total		39	47	40

Fuente: (Carbonel, 2016) y agregaciones de las autoras

Luego de realizar el análisis de los factores se determina que, la localización estratégica de la microempresa es en el barrio El Ejido de Caranqui, calle C 69 y Hernán Gonzales de Saá (a lado el conjunto Laureles III), el cual, cuenta con todos los aspectos favorables y necesario, para llevar a cabo las actividades económicas de la entidad.

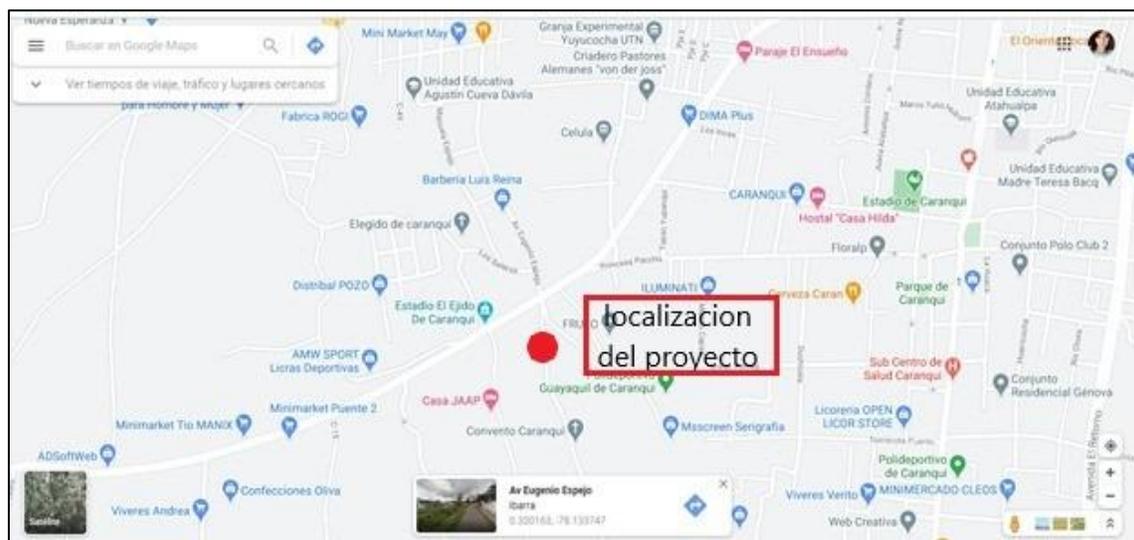


Figura 24: Ubicación estratégica de la micro localización

Fuente: Google Maps (2021)

4.4.4. Tamaño del proyecto.

La dimensión de la microempresa de muebles de melamina se basa en la cantidad de productos que pueda fabricar, en el total de horas que se trabaja dentro de un período contable. “El

tamaño se entiende como la capacidad instalada de producción, expresada en volumen, peso, número de unidades producidas por año, mes, turno, día, etc.” (Carbonel, 2016, pág. 116). Es decir, es el rendimiento que debe cumplir el negocio, durante un tiempo determinado, para satisfacer al mercado objetivo, se lo establece en artículos producidos que puede almacenar en una infraestructura.

4.4.4.1. Mercado.

La determinación del mercado se la realiza utilizando a la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra, y se obtiene los habitantes objetivos de 58.802 personas y en unidades es de 100.175, y la oferta existente en la plaza es de 38.987 según el estudio de establecido, realizando el cálculo es de 61.188 productos como demanda insatisfecha para el año base, la proyección se utiliza la tasa del 0,0183.

El cálculo de la demanda insatisfecha en el primer año es 62.308 unidades, establecido en el estudio de mercado, de donde se va a cubrir el 0,193%, es decir 120 muebles, de cocina y dormitorio, 48 y 72 módulos respectivamente, en base a estos datos se realiza la proyección de los otros años. El precio se establece de acuerdo con las entrevistas realizadas a los ofertantes existentes sobre los productos, que se encuentra dentro del rango de los valores especificados en la encuesta que son: \$148,00 y \$150,00 para cada uno.

4.4.4.2. Tecnología

El aspecto tecnológico representa un componente principal en la implementación de un emprendimiento industrial, en especial en la fabricación de módulos de melamina, porque aportan a disminuir el tiempo de producción, se obtiene acabados de mejor calidad y sobre todo optimiza el trabajo. Por ende, se debe escoger bien la maquinaria y equipo a utilizar en la puesta en marcha del negocio, así:

Tabla 35**Maquinaria y herramientas para fabricación de los módulos en melamina****Gráficos de la maquinaria a utilizar****Ingleteadora**

Realizar cortes en diferentes ángulos

**Escuadradora**

Realizar cortes precisos de los tableros de madera.

**Máquina de pegar fillos**

Realizar el pegado de fillos con la cinta PVC y canto duro.

**Caladora de mano**

Realiza cortes curvados pequeños

**Router o Tupo de mano**

Utilizado para molduras de fillos

**Sierra circular de mano**

Realizar cortes pequeños

**Taladro**

Realiza huecos torneados

**Martillo de goma**

Realiza las uniones de los tableros

**Discos para sierra circular**

Repuestos para la sierra

Fuente: Observación directa – Ferretería Económica y Kywi

La maquinaria y equipo anteriormente presentada, es muy necesaria para la fabricación de los módulos en melamina de cocina y dormitorio, con esta, se realizan los acabados para la entrega

de muebles de calidad. Se considera que estas sean de buena marca, aptas para este tipo de trabajos y de fácil mantenimiento, porque solo necesitan de grasa y limpieza continua para la durabilidad.

4.4.4.3. Disponibilidad de recursos.

La microempresa para la elaboración de los módulos cuenta con un buen porcentaje de proveedores de materia prima e insumos, que se encuentran ubicados en la ciudad de Ibarra, existe una variedad en melamina, a diferentes costos, todo depende del tipo de acabado que requiera el cliente en la adquisición. La mayoría de las empresas que se dedican a la venta de estos bienes, cuentan con un gran número de existencias en todos los colores y accesorios para el terminado de los productos.

La materia prima que se utilizará para la elaboración del producto, son los tableros en melamina tropical y normal, herrajes, tornillos, cemento de contacto y cinta PVC o canto duro. También se necesitará de metros y escuadras, todo lo mencionado anteriormente, se adquirirá a los siguientes proveedores, que cuenten con todos los insumos necesarios y que los costos sean accesibles.

Tabla 36

Proveedores

Nombre	Ciudad	Dirección
Madec- Novacentro	Ibarra	Darío Egas Grijalva y Obispo Alejandro Pasquel Monge.
Edimca	Ibarra	Av. Cristóbal de Troya 10-156 y Jorge Dávila Meza.
Provemadera	Ibarra	Av. Cristóbal de Troya 10-113 y Piedad G. Jurado
Ferretería económica	Ibarra	Av. Obispo Mosquera y Simón Bolívar
Centro Ferretero Kywi	Ibarra	Plaza Shopping Center, Carretera Panamericana y José Ignacio Canelos.

Fuente: Google maps y agregaciones de las autoras

4.4.4.4. *Financiamiento.*

En la realización de cualquier emprendimiento se debe considerar el financiamiento con que se cuenta para la ejecución de las actividades productivas, siendo el 42,56% capital propio y prestado el 57,44%, además, verificar en que institución es la más convenientes realizar el crédito por el: monto que ofrecen, tasa de interés y plazo que otorgan; para el efecto se considera al Banco del Pichincha y BanEcuador que son los que ofertan créditos para microempresarios.

Tabla 37

Comparación de instituciones financieras

Entidad financiera	Monto	Tasa de interés	Plazo
BanEcuador	\$50,00 hasta \$150.000,00	11,25% para producción en capital de trabajo. 11% en adquisición de activos fijos	3 años para capital de trabajo y 15 años para activos fijos
Banco del Pichincha	\$500,00 hasta \$150.000,00	11,23% reajutable más 0,5% aporte a SOLCA	De 3 a 36 meses plazo como máximo

Fuente: BanEcuador y Banco del Pichincha

De acuerdo a la investigación realizada, a las diferentes instituciones financieras de la ciudad de Ibarra, se resalta que, la propuesta más conveniente para la solicitud de un préstamo, es en la institución financiera BanEcuador, dicha entidad cuenta con una serie de productos para microempresas que se ajustan al tipo de negocio, por tal motivo, el proyecto encaja en la categoría de créditos productivos de emprendimiento, la cual, otorga los montos, desde \$50 hasta \$ 150.000, con una tasa del 11,25 % en el área productora en capital de trabajo y adquisición de activos fijos al 11%, evidenciando que las tasas son bajas en comparación a las otras entidades.

4.4.4.5. *Capacidad instalada.*

Se analiza la capacidad de producción que tendrá la microempresa para la elaboración de los módulos en melamina para cocina y dormitorio, basándose en la demanda insatisfecha que se obtuvo en el estudio de mercado y considerando 8 horas laborales por 5 días de la semana, el

número de talento humano dedicado a la fabricación son 3 personas, siendo 386 muebles a ser fabricados anualmente, de estos 212 mesones y 174 closets, establecidos mediante el porcentaje de adquisición para cada uno 44,24% y 55,76% respectivamente, (pregunta 12 de la encuesta).

Tabla 38

Capacidad instalada de la microempresa

Módulos	% preferencia	Horas anuales	Horas para cada módulo	Horas módulo	Año
Cocina	44,24%		2.548	12	212
Dormitorio	55,76%	5.760	3.212	18:30	174
Total	100,00%		5.760		386

Fuente: (Rodríguez, 2018) y agregaciones de las autoras

En el cálculo de las horas se multiplica 8 h. laborables por 5 días y por 4 semanas y eso por 12 meses en el año, que da 1.920 por 3 personas que trabajan igual 5.760, de este se saca el porcentaje de preferencia por mueble y luego se divide para el tiempo de producción; las maquinas no se consideran, porque se utilizan en base al talento humano, no automáticamente.

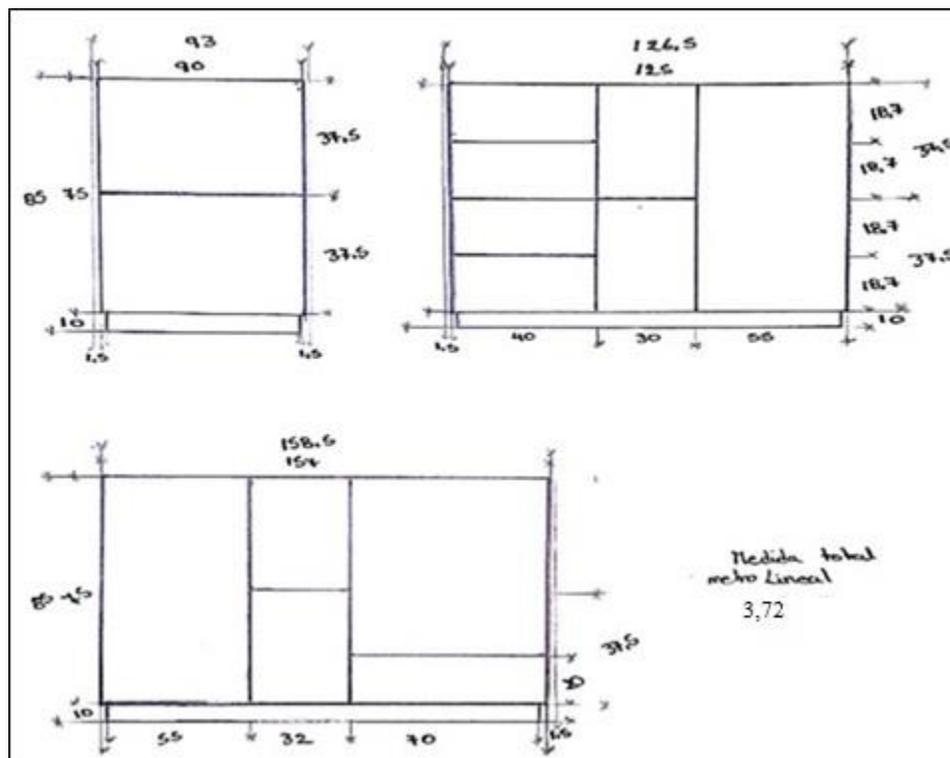
4.4.5. Ingeniería del proyecto.

Se describe en forma técnica el producto a ofertar por la microempresa, definiendo el diseño que tienen los muebles con las medidas, se realiza el proceso para fabricar cada uno, considerando el tiempo. Además, se establece los recursos necesarios para elaborar los módulos, tanto en inversión tangible e intangible, gastos de producción y administrativos en base a estos se calcula del capital total del proyecto y el financiamiento.

4.4.5.1. Diseño y descripción técnica del producto.

El modelo de los módulos que se muestra son con las medidas que se calcula van a tener cada uno de ellos, con la finalidad de conocer cuantos metros lineales tiene el mueble de cocina y los m² del módulo de dormitorio. Además, se debe señalar que en caracterización del producto se encuentran los dibujos del mesón y closet, de este último con las puertas abiertas.

4.4.5.1.1. Módulos de cocina.



Tienen como estructura principal los tableros en melamina tropical, por cuanto este material es resistente a la humedad, y así garantizar los años de durabilidad. El diseño para la elaboración será innovador, creativo, al mismo tiempo económico para el cliente, que puede adquirir de acuerdo con el requerimiento. Las medidas son de 3,72 metros lineales y los accesorios se dispondrá acorde al gusto del comprador.

4.4.5.1.2. Módulos de dormitorio.

El diseño de este módulo se lo presenta en metros cuadrados, y cómo queda en las habitaciones cuando ya es instalado. Es un mueble muy atractivo para los dormitorios, da presencia y presta comodidad a quién lo adquiera, tienen algunos servicios para acomodar la ropa, así como guardar otro tipo de prendas.

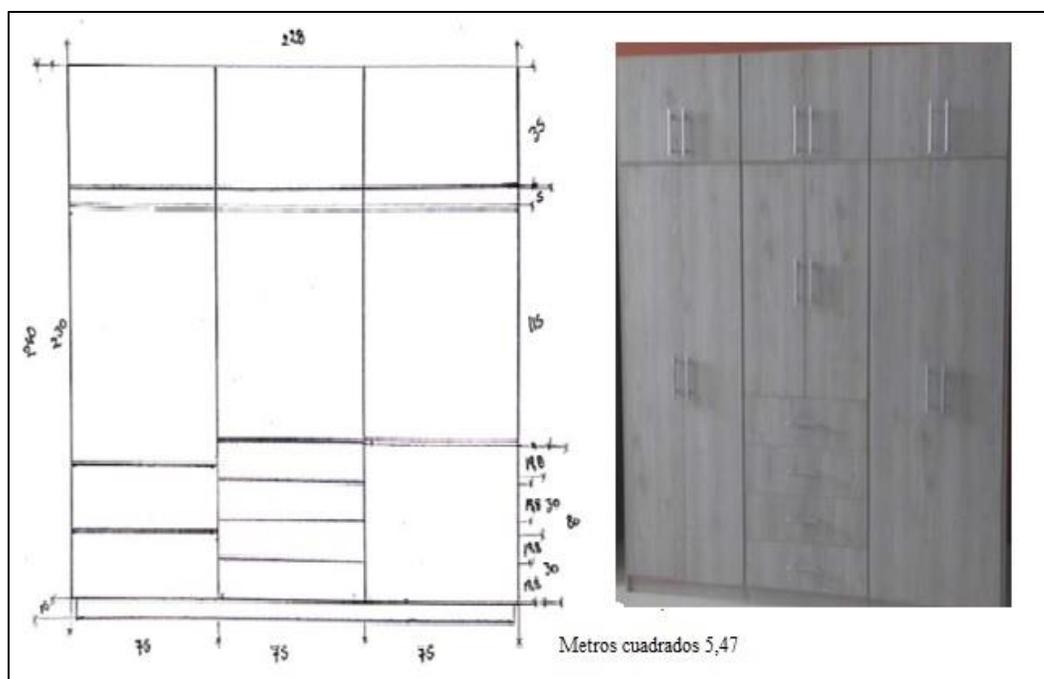


Figura 26: Módulo de dormitorio en metros

Fuente: Sr. Jimmy Hurtado

La estructura principal para la fabricación de módulos de dormitorio, se la realiza con tableros en melamina normal o llamado melamínico, porque se ubica en un lugar donde no existe la humedad o riesgos de que se exponga al agua, por lo general, se lo utiliza para guardar u ordenar la ropa, las medidas son de 5,47 metros cuadrados y los accesorios que van depende del gusto y preferencia del cliente.

4.4.5.2. Procesos de producción.

Al tratarse de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, las actividades son similares en los dos productos, pero, para tener una mejor comprensión de la dinámica empresarial y de los tiempos en el desarrollo de cada proceso a continuación se presenta como se realiza. La simbología utilizada se describe en el marco teórico en el tema procesos.

4.4.5.2.1. Proceso de producción mesón de cocina.

Tabla 39*Proceso de producción módulo de cocina*

N.º	Proceso	Actividad	Tiempo
1		Organizar y diseñar el lugar del mesón	0:30 minutos
2		Sacar las medidas del espacio	1 hora
3		Trazado y corte	3 horas
4		Canteo pegado del PVC	1 hora
5		Elabora los canales para los respaldos	1 hora
6		Realizar canales para asientos de cajón	1 hora
7		Colocación de bisagras a las puertas y herrajes	0:30 minutos
8		Armar módulos y cajones	1 hora
9		Instalación del módulo	3 horas
Total, en horas			12 horas

Fuente: (Pardo, 2017), Sr. Jimmy Hurtado y agregaciones de las autoras

4.4.5.2.2. Proceso de producción closet de dormitorio.

Tabla 40

Proceso de fabricación de módulo de dormitorio

N.º	Proceso	Actividad	Tiempo
1		Ver ubicación del closet	1 hora
2		Medir el espacio	1:30 hora
3		Trazado y corte	4 horas
4		Canteo pegado de PVC	2 horas
5		Canales para los respaldos	1 hora
6		Colocación de bisagras de puertas y herrajes	1 hora
7		Armar módulo	2 horas
8		Instalación	6 horas
Total, en horas			18:30 horas.

Fuente: (Pardo, 2017), Sr. Jimmy Hurtado y agregaciones de las autoras

4.4.5.3. Inversión del proyecto.

En esta fase se implementa todos los costos de activos fijos e intangibles, que se utiliza para la puesta en marcha del emprendimiento, de manera que permita obtener un presupuesto de inversión, con la finalidad de saber si se contará con el financiamiento necesario para la adquisición de estos bienes.

4.4.5.3.1. Inversión tangible.

En la implementación de la microempresa y comercialización de los módulos, es necesario realizar una inversión tangible, que permita la fabricación de estos, los costos se establecen, de

acuerdo con la investigación directa que se realizó en diferentes puntos de la ciudad de Ibarra, para obtener información verídica de cada uno.

Maquinaria y equipo. - Son activos que contribuyen al desarrollo de las actividades y al funcionamiento de la microempresa, se utilizan en el área de producción, ayudan a la optimización del tiempo y simplifican la fabricación de los módulos, son herramientas de fácil utilización las cuales se detalla a continuación:

Tabla 41
Maquinaria y equipo

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Ingleteadora 1.400W	U	1	\$460,30	\$460,30
Caladora de mano 650W	U	2	\$109,30	\$218,60
Escuadradora	U	1	\$1.500,00	\$1.500,00
Máquina de pegar fillos y canteo	U	1	\$750,00	\$750,00
Tupi de mano 1800W	U	1	\$261,64	\$261,64
Sierra circular de mano 1500W	U	1	149,3	\$149,30
Taladro atornillador	U	2	\$121,69	\$243,38
Martillo de goma	U	2	\$2,62	\$5,24
Martillo	U	2	\$5,71	\$11,42
Discos para sierra circular	U	1	\$21,83	\$21,83
Nivel	U	2	\$4,69	\$9,38
Caja de desarmador plano y estrella	U	2	\$12,60	\$25,20
Juego de formones	U	1	\$14,97	\$14,97
Escuadra básica	U	2	\$5,00	\$10,00
Metro	U	3	\$3,45	\$10,35
Extensiones de luz de 10 metros	U	3	\$4,72	\$14,16
Total				\$3.705,77

Fuente: Investigación directa – Ferretería Económica y Kywi

Muebles y enseres. - Se considera la adquisición de mobiliario para brindar comodidad al talento humano administrativo y de operaciones al realizar el trabajo diario, así como a los clientes que visiten la microempresa, brindándoles un ambiente agradable y confortable al momento de ingresar a la entidad y hacer el pedido, estos se detallan a continuación:

Tabla 42
Muebles y enseres

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Estación de trabajo en L	U	1	\$149,00	\$149,00
Silla giratoria	U	1	\$85,00	\$85,00
Silla de espera	U	2	\$26,00	\$52,00
Archivador	U	1	\$80,00	\$80,00
Teléfono	U	1	\$40,00	\$40,00
Banco de carpintero	U	1	\$150,00	\$150,00
Estanterías	U	2	\$95,00	\$190,00
Total			\$475,00	\$746,00

Fuente: Nuri Decoraciones, Matrix Mueblería

Equipo de computación. – Para llevar una buena administración de la microempresa, se considera necesario la adquisición de unos equipos tecnológicos, que tengan características que aporten a obtener información confiable y generación de documentos de ingresos y egresos, con la finalidad de realizar un control eficiente de las cuentas.

Tabla 43
Equipo de cómputo

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Computador laptop Dell Core I3	U	1	\$415,00	\$415,00
Modem internet	U	1	\$30,00	\$30,00
Impresora Epson L 210	U	1	\$170,00	\$170,00
Total			\$615,00	\$615,00

Fuente: Investigación directa, World Computers, CNT

Vehículo. - Es un activo que contribuirá con la microempresa en el transporte de materia prima y accesorios o insumos, también servirá para la movilización del producto terminado a los diferentes lugares donde se tenga que entregar, así como llevar la maquinaria necesaria para realizar un eficiente trabajo.

Tabla 44
Vehículo

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Camioneta Chevrolet luv motor 2000	U	1	\$4.500,00	\$4.500,00
Total			\$4.500,00	\$4.500,00

Fuente: Mercado libre automotriz

Resumen inversión tangible. - Se realiza la recopilación de la información detallada anteriormente, con la finalidad de obtener el valor total del costo fijo para que la microempresa empiece a desarrollar las operaciones normalmente y que permitan brindar un servicio óptimo y eficiente a los clientes.

Tabla 45*Resumen inversión tangible*

Detalle	Costo total
Maquinaria y equipo	\$3.705,77
Muebles y enseres	\$746,00
Equipo de cómputo	\$615,00
Vehículo	\$4.500,00
Total	9.566,77

Fuente: Ferretería Económica, Kywi, Nuri Decoraciones, Matriz Mueblería, World Computers, Mercado libre

El valor estipulado en la tabla, indica la cantidad total de la inversión tangible que la microempresa tiene que realizar, siendo \$9.566,77, estos activos contribuyen al desarrollo de actividades de esta. Son depreciables en el tiempo, la duración la especifica el Servicio de Rentas Interna en el Reglamento.

4.4.5.3.2. Inversión intangible.

Es establecida con el objetivo de implementar la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de muebles de melamina, estos rubros permiten que pueda realizar las funciones con normalidad y bajo la normativa vigente, que es considerando artesano calificado.

Tabla 46*Gastos de constitución*

Descripción	Total
RUC	\$5,00
Permiso de bomberos	\$20,00
Patente municipal	\$40,00
Constitución de la microempresa	\$200,00
Total	\$265,00

Fuente: Municipio de Ibarra, Cuerpo de bomberos, SRI

4.4.5.4. Gastos de operación.

Son egresos que se presentan en la ejecución de la producción de la microempresa, estos rubros pueden ser de costos que incurren en la elaboración de los módulos, como de gastos que se realizan diariamente para desarrollar las funciones de la entidad con normalidad. Los cuales se denominan fijos o variables, están enfocados a dar al cliente potencial un buen servicio y ofertar un producto de calidad.

4.4.5.4.1. Costos de producción.

Se encuentran precisamente relacionados a la elaboración de un bien, se clasifican en tres elementos que son: Materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, estos rubros están asociados específicamente con proporcionar un mueble de calidad y durabilidad a los compradores, la ficha de costos para cada módulo se lo realiza en base al libro costos y presupuestos para financieros junior, que proporciona información detallada de cómo realizarla considerando todos los materiales que forman parte de cada uno (Vásquez, 2021).

Antes de establecer la ficha de costos se debe detallar el cálculo de los otros rubros que la conforman como son: la mano de obra directa, en donde se establece que, el área operativa estará compuesta por: 1 jefe de producción o maestro taller y 2 carpinteros, el primero también realizará la labor de gerente de la entidad, del sueldo total se le asigna al talento humano directo el mismo rubro que ganarán los operarios, al ser una fábrica artesanal estos no cuentan con beneficios sociales como: décimos, fondos de reserva y utilidades. Se les paga el aporte patronal y las vacaciones.

Tabla 47*Sueldo mensual gerente y jefe de producción o maestro taller*

Detalle	Valor mensual
Sueldo	\$450,00
Aporte personal	\$42,53
Aporte patronal	\$54,68
Vacaciones	\$18,75
Fondes de reserva	\$37,50
Décimo tercero	\$37,50
Décimo cuarto	\$33,33
Total	\$631,76

Fuente: (Código de Trabajo, 2005)

Al ser considerado el 73,65% del sueldo total para las labores de jefe de producción o maestro de taller, representa \$465,27, se lo estipula en este apartado, el resto se lo ocupa como salario administrativo en las proyecciones para el tipo de gastos, el rubro a tomar en cuenta será de \$166,49, incluido los beneficios de ley que debe percibir.

Tabla 48*Sueldo mensual del carpintero 1*

Personal	Sueldo	Aporte personal	Aporte Patronal	Vacaciones	Total
Operador 1	\$400,00	\$37,80	\$48,60	\$16,67	\$465,27

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

Para efectos del estudio, se considera el prorrateo del descanso que por ley debe percibir, desde el primer mes, porque se guardará este valor para ser cancelado cuando le toque percibirlo, según el Art. 69 *al completar un año de estar trabajando para la microempresa, tiene derecho a quince días de vacaciones* (Código de Trabajo, 2005). El mismo cálculo se realiza para él segundo carpintero.

Tabla 49*Sueldo mensual del carpintero 2*

Personal	Sueldo	Aporte personal	Aporte Patronal	Vacaciones	Total
Operador 2	\$400,00	\$37,80	\$48,60	\$16,67	\$465,27

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

El cálculo de la mano de obra individual del producto se lo realiza así: $\$465,27 / 160$ h., laborables al mes, el resultado se le multiplica por 3 personas que intervienen en la elaboración de los bienes a ser comercializados, dando un valor hora de $\$8,78$ esto por el tiempo que se tarda en fabricar cada uno, se obtiene el costo total unitario del mueble a cancelar al talento humano. En el caso de los operarios no perciben otros beneficios de ley, debido a que, se ampara el dueño en el Art. 16.- *Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación. Ante sus operarios deben cancelar el salario básico unificado, vacaciones y aporte patronal al IESS* (Ley de Defensa del Artesano, 2008).

Tabla 50*Costo de mano de obra directa módulo de cocina*

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Mano de obra directa	Hora	12	\$8,77862	\$105,34
Total mano de obra directa			\$8,78	\$105,34

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

El pago que se realizará por mano de obra directa para un mesón de cocina es de \$105,34, estipulado acorde a la normativa de ley vigente para el efecto. Seguidamente, se presenta la tabla de costo de talento humano para módulos de dormitorio, considerando que en la elaboración de este se demora 18:30 horas.

Tabla 51*Costo de mano de obra directa dormitorio*

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total
Mano de obra directa	Hora	18:30	\$8,77862	\$162,40
Total mano de obra directa			\$8,78	\$162,40

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

Los costos indirectos de fabricación (CIF), son los egresos que se dan para el proceso de producción, no forman parte directa en el desarrollo del producto, pero, si aportan para la elaboración de los módulos, generalmente son variables, antes de dar a conocer cuáles son los rubros se debe desglosar algunos ítems que se tomaron en cuenta en otros gastos de operación, como: los implementos de aseo, ropa de seguridad industrial.

Tabla 52
Implementos de aseo área de producción

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total	Trimestral	Año
Papel higiénico industrial	Paquete	1	\$9,43	\$9,43	\$9,43	37,72
Jabón líquido de manos	Galón	1	\$4,65	\$4,65	\$4,65	9,3
Alcohol	Galón	1	\$5,25	\$5,25	\$5,25	\$10,50
Atomizadores	U	2	\$1,20	\$2,40	\$2,40	\$4,80
Dispensador plástico papel industrial	U	1	\$9,95	\$9,95	\$9,95	\$9,95
Balde metal 10 lt.	U	1	\$2,20	\$2,20	\$2,20	\$2,20
Desinfectante Olimpia	Galón	1	\$6,24	\$6,24	\$6,24	\$12,48
Escoba	U	1	\$2,41	\$2,41	\$2,41	\$2,41
Trapeador	U	1	\$3,25	\$3,25	\$3,25	\$3,25
Guantes	Par	1	\$1,65	\$1,65	\$3,30	\$13,20
Basurero grande	U	1	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00
Recogedor de basura	U	1	\$2,02	\$2,02	\$2,02	\$2,02
Total				\$59,45	\$61,10	\$117,83

Fuente: Supermercado San María, La Minga

El precio del trimestre y del año varían, debido a que algunos accesorios se adquieren cuatro veces en el año como: el papel higiénico y los guantes son para limpiar los baños, otros cada semestre: el jabón líquido, alcohol, atomizadores y el desinfectante Olimpia; el resto de los artículos se compran una sola vez al año, seguidamente se considera los implementos de seguridad industrial para los trabajadores de la microempresa.

Tabla 53
Seguridad industrial trabajadores

Detalle	Unidad	Cantidad	P. unitario	P. total	Trimestral	Año
Guantes anticorte cubre brazos	U	3	\$9,25	\$27,75	\$27,75	\$111,00
Gafas industriales	U	3	\$6,53	\$19,59	\$19,59	\$19,59
Orejas 22DB	U	3	\$8,75	\$26,25	\$26,25	\$26,25
Overol de trabajo	U	6	\$42,56	\$255,36	\$255,36	\$255,36
Cascos 3M	U	3	\$11,76	\$35,28	\$35,28	\$35,28
Botín raichle	U	3	\$39,07	\$117,21	\$117,21	\$117,21
Mascara respiradora	U	3	\$19,57	\$58,71	\$58,71	\$58,71
Total				\$492,81	\$492,81	\$623,40

Fuente: Comercial Kywi

Los guantes anticorte cubren brazos se adquieren cada trimestre, el resto de las prendas y equipo de seguridad se compra una sola vez al año, estos datos y la de implementos de aseo para

el área productiva, así como los valores que se gastarán en forma anual, pero están relacionados a los costos son considerados en otros CIF.

Tabla 54
Otros CIF

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	P. total	Unidades a producir	V. unitario por módulo
Grasa para máquinas	U	1	\$5,00	\$5,00	120	\$0,04
Pega DUDITERM	Quintal	1	\$125,40	\$125,40	120	\$1,05
Lija 150	U	6	\$0,40	\$2,40	120	\$0,02
Depreciación área producción	U	1	\$364,12	\$364,12	120	\$3,03
Agua potable	M ³	70,2	\$0,39	\$27,08	120	\$0,23
Equipo de seguridad industrial	U	1	\$623,40	\$623,40	120	\$5,20
Combustible y lubricantes vehículo	U	1	\$720,00	\$720,00	120	\$6,00
Material de aseo área producción	U	1	\$117,83	\$117,83	120	\$0,98
Mantenimiento y repuestos varios	U	1	\$500,00	\$500,00	120	\$4,17
Total				\$2.485,23		\$20,71

Fuente: Comercial Kywi, Supermercado Santa María, La Minga, Edimca

El valor que se considera para el total de otros CIF por unidad a producir es de \$20,71, el cual se sumará al resto de implementos que contribuyen en forma indirecta a la elaboración y comercialización del producto, siendo importantes a tomar en consideración porque forman parte del módulo.

Tabla 55
Costos indirectos de fabricación módulo de cocina

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Energía eléctrica	Kw	6,84	\$0,493	\$3,37
Otros CIF	U	1	\$20,710	\$20,71
Total CIF			\$21.203	\$24,08

Fuente: EMELNORTE, Comercial Kywi, Supermercado Santa María, La Minga, Edimca

Los Costos indirectos de fabricación concernientes a los módulos de dormitorio, se especifican así: grasa para mantenimiento de la maquinaria, pega duditerm, lija, depreciación de maquinaria de producción, agua utilizada por el talento humano operativo, equipo de seguridad y otros insumos usados.

Tabla 56
Costos indirectos de fabricación módulo de dormitorio

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Energía eléctrica	Kw	6,84	\$0,493	\$3,37
Otros CIF	U	1	\$20,710	\$20,71
Total CIF			\$21.203	\$24,08

Fuente: EMELNORTE, Comercial Kywi, Supermercado Santa María, La Minga, Edimca

Se presenta la recopilación de información, donde detalla el total del costo de: materia prima, mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, que se utilizan en la elaboración de cada uno de los módulos de melamina para cocina (mesón).

Tabla 57
Costo unitario del módulo de cocina

Nombre del producto:	Módulo cocina	Unidad de costeo:	Unitario	
Referencia:	MD-01			
Precio de venta:	\$550,56	Unidades vendidas al mes:	4	
Materias primas	Unidad de compra	Unidades utilizadas	Costo por unidad	Costo total
Tropical 15 líneas blanco	Plancha	2	\$45,00	\$90,00
Tropical 6 líneas blanco	Plancha	2	\$40,00	\$80,00
Tropical 15 líneas sapelly	Plancha	1	\$61,00	\$61,00
Tronillos 2 pulgadas negros	U	110	\$0,009	\$0,99
Tornillos 1 pulgada negros	U	12	\$0,013	\$0,16
Tronillos 3 pulgadas	U	3	\$0,009	\$0,03
Adhesivos tapa tornillos	U	36	\$0,014	\$0,51
Tacho Fisher	U	8	\$0,020	\$0,16
Rieles de 45 cm (par)	U	4	\$2,970	\$11,88
Jaladeras	U	9	\$0,760	\$6,84
Canto PVC color	M	15	\$0,250	\$3,75
Canto PVC blanco	M	11	\$0,380	\$4,18
Canto duro	M	18	\$0,600	\$10,80
Bisagras rectas (par)	U	4	\$0,770	\$3,08
Bisagras cangrejo (par)	U	1	\$3,300	\$3,30
Bisagra rinconera (par)	U	1	\$1,25	\$1,25
Costo total de materia prima				\$277,92
Otros costos variables				
Mano de obra				\$105,34
Energía eléctrica				\$3,37
Otros CIF				\$20,71
Total otros costos variables				\$129,42
Costos variables total (materia prima más otros)				\$407,35

Fuente: (Vásquez, 2021), Sr. Jimmy Hurtado, Madec Novacentro y agregaciones de las autoras

Se observa que el costo total de materia prima para la elaboración de un mesón que mide 3,72 metros lineales es de \$277,92, mano de obra directa es de \$105,34 y gastos indirectos de fabricación de \$24,08, dando un total de \$407,35. Seguidamente se detalla la ficha del módulo de dormitorio, que está conformado con similares rubros.

Tabla 58*Costo unitario del módulo de dormitorio*

Nombre del producto:	Módulo dormitorio	Unidad de costeo:	Unitario		
Referencia:	MD-02				
Precio de venta:	\$820,50	Unidades vendidas al mes:	6		
Materias primas	Unidad de compra	Unidades utilizadas	Costo por unidad	Costo total	
Melamínico 15 líneas blanco	Plancha	2	\$35,00	\$70,00	
Melamínico 6 líneas blanco	Plancha	2	\$38,38	\$76,76	
Melamínico 15 líneas ártico	Plancha	2	\$56,00	\$112,00	
Tronillos 6 pulgadas negros	U	4	\$0,009	\$0,03	
Tornillos 2 pulgada negros	U	104	\$0,009	\$0,94	
Tronillos 1 pulgada negros	U	18	\$0,013	\$0,23	
Adhesivos tapa tornillos	U	38	\$0,014	\$0,54	
Tacos Fisher	U	4	\$0,020	\$0,08	
Rieles de cajón (par)	U	4	\$2,970	\$11,88	
Jaladeras	U	16	\$0,760	\$12,16	
PVC color	M	21	\$0,250	\$5,25	
PVC blanco	M	11	\$0,380	\$4,18	
Canto duró color	M	47	\$0,600	\$28,20	
Bisagras rectas (par)	U	14	\$0,770	\$10,78	
Soportes de tubo	U	8	\$0,160	\$1,28	
Tubo de closet	U	2	\$3,612	\$7,22	
Costo total de materia prima				\$341,54	
Otros costos variables					
Mano de obra				\$162,40	
Energía eléctrica				\$3,37	
Otros CIF				\$20,71	
Total otros costos variables				\$186,49	
Costos variables total (materia prima más otros)				\$528,02	

Fuente: (Vásquez, 2021), Sr. Jimmy Hurtado, Madec Novacentro y agregaciones de las autoras

El costo de producción unitario para el módulo de dormitorio es: materia prima \$341,54, mano de obra \$162,40 y gastos indirectos de fabricación \$24,08, dando un total de \$528,02 por un mueble de m² de 5,47 de elaboración. En el caso del mesón de cocina que mide 3,72 metros lineales, será de \$ 407,35.

4.4.5.4.2. Gastos administrativos.

Son gastos que se incurren para complementar la operatividad de la microempresa, no están relacionados directamente con la elaboración del producto, pero son indispensables para la puesta en marcha de la organización, estos rubros son: servicios básicos, arriendo del local donde funcionará, suministros de oficina, remuneraciones pagadas, materiales de aseo y limpieza utilizados en esta.

Remuneraciones del personal administrativo. – Al realizar una sola persona las funciones de gerente y maestro de taller, se debe dividir el salario es así, al cargo ejecutivo se le considera el 26,35% del total del sueldo, lo que representa \$166,49 mensuales. El valor que se cancela a la contadora por servicios profesionales que prestará a la microempresa también está considerado dentro de este rango.

Tabla 59

Pago de servicios profesionales contador

Personal	Servicios profesionales mensuales	Trimestral
Contadora	\$200,00	\$600,00

Fuente: Ing. Mauricio Mosquera y agregaciones de las autoras

Servicios básicos. – Son aquellos que permiten las actividades cotidianas de la microempresa, otorgan comodidad en las funciones diarias que se realizan y agilitan el proceso de la producción y venta de los productos. La entidad considera los siguientes rubros con la finalidad de obtener mayor eficiencia.

Tabla 60

Servicios básicos

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestre
Agua potable	M ³	6,5	\$0,39	\$2,51	\$7,52
Energía eléctrica	KW	80,5	\$0,493	\$39,65	\$118,96
Teléfono CNT	Global	1	\$40,00	\$40,00	\$120,00
Total				\$82,16	\$246,48

Fuente: EMELNORTE, EMAPA, CNT y agregaciones de las autoras

Del total de agua potable, el 10% del valor se lo considera como gasto administrativo y el 90% egreso indirecto de fabricación, ya que la mayoría del personal pertenece a esta área. La energía eléctrica el 15% para el primero, con el objetivo que tener buena operatividad en el equipo de cómputo y el 85% para el segundo, utilizado en el funcionamiento de las máquinas y el pago del teléfono con internet directamente a costo de administración.

Gasto arriendo. - Este valor corresponde al pago del local en el cual funcionará la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina. El total del predio mide 40 m², espacio que cuenta con un cuarto pequeño de 3 m² destinado para ser la oficina del gerente y un baño social de 1,80 m²; el resto del lugar se lo adecuará para producción.

Tabla 61

Gasto arriendo

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestral
Arriendo	U	1	\$200,00	\$200,00	\$600,00
Total				\$200,00	\$600,00

Fuente: Sra. Gilma Ayala y agregación de las autoras

Suministros y materiales de oficina. - Son gastos que se incurren por la compra de insumos para el buen funcionamiento del área administrativa, aportando a la elaboración de los contratos de trabajo en la venta de los módulos y a llevar un registro físico de las actividades microempresariales.

Tabla 62

Suministros y materiales de oficina

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Resma de papel	U	1	\$3,75	\$3,75
Grapadora	U	1	\$4,10	\$4,10
Grapas	U	2	\$1,20	\$2,40
Perforadora	U	1	\$4,80	\$4,80
Esferos	Caja	1	\$4,20	\$4,20
Lápices de carpintero	Caja	1	\$3,50	\$3,50
Calculadora	U	2	\$9,32	\$18,64
Carpetas	U	6	\$0,40	\$2,40
Tinta para impresora	U	4	\$2,60	\$10,40
Total				\$54,19

Fuente: Papelería Popular y agregaciones de las autoras

Materiales de aseo y limpieza. - Contribuyen al mantenimiento de una oficina limpia, ordenada y que cumpla con las medidas de bioseguridad en estos tiempos de pandemia, cuidando la salud de los trabajadores. Considerando esto, a continuación, se detallan los accesorios que se utilizan, los mismos que permitan un ambiente acogedor:

Tabla 63
Materiales de aseo y limpieza

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestre
Papel higiénico industrial	U	1	\$1,50	\$1,50	\$1,50
Jabón líquido de manos	litro	1	\$1,55	\$1,55	\$1,55
Alcohol	litro	1	\$1,74	\$1,74	\$1,74
Atomizadores	U	1	\$1,20	\$1,20	\$1,20
Dispensador plástico papel industrial	U	1	\$4,97	\$4,97	\$4,97
Balde metal 10 lt.	U	1	\$1,07	\$1,07	\$1,07
Desinfectante Olimpia	litro	1	\$2,08	\$2,08	\$2,08
Fundas para basura	Paquete	1	\$0,85	\$0,85	\$2,55
Basurero plástico	U	1	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Escoba	U	1	\$2,41	\$2,41	\$2,41
Trapeador	U	1	\$3,25	\$3,25	\$3,25
Recogedor de basura	U	1	\$2,02	\$2,02	\$2,02
Total				\$27,64	\$29,34

Fuente: Comercial Santa María y La Minga y agregaciones de las autoras

La compra se la realiza en conjunto con el material de aseo y limpieza del área de producción, para efectos de costeo se los divide, tomando en cuenta que en la administración estará solo el gerente general todos los días y la contadora una vez por mes. Es así como, el costo total del dispensador plástico para papel industrial y del balde metálico se lo divide para tres, este valor se considera en esta fase. De los otros productos se consideró cuanto puede gastar una persona y esa cantidad se lo carga al departamento administrativo.

Equipo de seguridad. – Estos gastos son realizados con el objetivo de proteger a la microempresa, cumpliendo con la normativa vigente o solicitada por los bomberos, que exigen: se cuenta con un extintor en el área administrativa y de producción, las señaléticas que identifiquen las áreas y al trabajar con maderas se debe de contar con un detector de humo por acaso suceda algún siniestro.

Tabla 64*Equipo de seguridad*

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestral
Extintor 10 lb.	U	1	\$26,85	\$26,85	\$26,85
Señaléticas	kit	1	\$27,59	\$27,59	\$27,59
Detector de humo	U	1	\$8,33	\$8,33	\$8,33
Total				\$62,77	\$62,77

Fuente: Ferretería Kywi y agregaciones de las autoras

Mantenimiento del equipo de cómputo. – Se incurre en este gasto con la finalidad de proporcionar una vida útil más larga a estos equipos, de tal forma que no se tenga que comprar otros, y se optimice los recursos de la microempresa, se realizará un servicio preventivo cada tres meses.

Tabla 65*Mantenimiento del equipo de cómputo*

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestral
Mantenimiento de equipo de cómputo	U	1	\$15,00	\$15,00	\$15,00
Total				\$15,00	\$15,00

Fuente: Ing. Alexander Carreño y agregación de las autoras

Adecuación del local. - Se considera este rubro antes de iniciar las actividades de la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos de melamina, porque se debe tomar en cuenta los gastos que se presenten por la adaptación del lugar para la instalación y la puesta en marcha del negocio.

Tabla 66*Adecuación del local*

Detalle	Mes	Trimestral
Adecuación local	\$1.200,00	\$1.200,00

Fuente: Arq. Olivia Rivera y agregaciones de las autoras

4.4.5.4.3. Gastos de publicidad.

Para dar a conocer los productos, se realizará la compra de tarjetas de presentación para entregar a los potenciales clientes, se ubicará el rótulo en el local donde funcionará la

microempresa, y se efectuará publicidad en redes sociales como se especifica en las estrategias de promoción en el estudio de mercado, con la finalidad de llegar a más compradores en menor tiempo posible, ya que la mayor cantidad de personas encuestadas mencionaron que les gusta saber sobre los artículos mediante este medio.

Tabla 67*Gastos de publicidad*

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total	Trimestral
Tarjetas de presentación	U	1.000	\$0,06	\$60,00	\$60,00
Rótulo	U	1	\$250,00	\$250,00	\$250,00
Publicidad en redes sociales	U	4	\$10,00	\$40,00	\$120,00
Total				\$350,00	\$430,00

Fuente: Ecuagráfica y agregaciones de las autoras

4.4.6. Capital de trabajo.

Está constituido por la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que la microempresa ponga en marcha las actividades, considerando que la entidad pueda solventarse con los propios medios sin interrumpir las labores cotidianas; los rubros son de: costos de producción, gastos administrativos y publicidad.

Tabla 68*Capital de trabajo*

Costos y gastos	Mensual	Trimestral
Costo de producción		
Materia prima directa	\$3.160,92	\$9.482,76
Mano de obra directa	\$1.395,80	\$4.187,40
Costos indirectos de fabricación	\$240,81	\$722,43
Subtotal	\$4.797,53	\$14.392,58
Gastos administrativos	\$1.972,29	\$3.199,37
Sueldo administrativo	\$166,49	\$499,47
Contador (servicios profesionales)	\$200,00	\$600,00
Suministros de oficina	\$54,19	\$54,19
Mantenimiento de equipo de cómputo	\$15,00	\$15,00
Implementos de aseo y limpieza	\$27,64	\$29,34
Adecuaciones del local	\$1.200,00	\$1.200,00
Seguridad local	\$62,77	\$62,77
Servicios básicos	\$46,20	\$138,60
Arriendo	\$200,00	\$600,00
Gastos de publicidad	\$350,00	\$430,00
Publicidad	\$350,00	\$430,00
Subtotal	\$2.322,29	\$3.629,37
Total	\$7.119,82	\$18.021,95

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

En el cálculo del capital de trabajo, se considera tres meses en los cuales se debe de contar con el presupuesto para que las actividades se realicen sin interrupciones durante el tiempo, cubriendo con las obligaciones de la microempresa, hasta que la misma genere los ingresos y tener la capacidad de pagar los gastos que realiza en las labores cotidianas.

4.4.7. Inversión total.

La inversión total se desprende de la sumatoria de los costos tangibles e intangibles y el capital de trabajo que se calcula para cubrir los rubros de la puesta en marcha de la microempresa dedicada a la elaboración de módulos en melamina, durante un período de tiempo y que las actividades se desarrollen con normalidad y cumpliendo con las leyes y normativa vigente.

Tabla 69

Inversión total

Detalle	Monto	%
Inversión fija	\$9.566,77	34,35%
Inversión diferida	\$265,00	0,95%
Capital de trabajo	\$18.021,95	64,70%
Total	\$27.853,72	100%

Fuente: (Alvarado, 2016) y agregaciones de las autoras

4.4.8. Financiamiento.

Conocer con cuanto de capital propio se cuenta y que cantidad se debe pedir prestado es relevante en la implementación de un emprendimiento, esto permite tener accesibilidad para la puesta en marcha del negocio, el crédito se lo realizara en la institución financiera BanEcuador, debido a que presenta las mejores condiciones como son: requisitos mínimos, tasa de interés baja y tiempo de pago.

Tabla 70

Inversión inicial del proyecto

Detalle	Monto	%
Capital propio	\$11.853,59	42,56%
Capital financiado	\$16.000,00	57,44%
Total	\$27.853,59	100,00%

Fuente: (Alvarado, 2016) y agregaciones de las autoras

El total de la inversión es \$27.853,59, del cual el valor financiado es de \$16.000,00, por el cual se pagará una tasa de interés del 11%, a un plazo de cinco años, dando como resultado el pago de cuotas mensuales bajas, aspecto positivo para la puesta en marcha de la microempresa, este crédito es el único que se puede conseguir en la BanEcuador, que proporcione estos beneficios.

4.4.9. Provisión de imprevistos para la microempresa

En la provisión de imprevistos en la microempresa artesanal dedicada a la elaboración de módulos en melamina se considera: el pago de indemnización por despido intempestivo, que puede presentarse, así como, contingencias eventuales que aparecen en el desarrollo de las actividades cotidianas laborales.

La provisión para el despido se realizará sobre una remuneración básica unificada, y basándose en el Art. 188 que manifiesta: *la indemnización por despido intempestivo donde el empleador debe considerar la indemnización según el tiempo de trabajo* y el Art. 172 *las causas por las que el empleador puede dar por terminado el contrato de trabajo*. (Asamblea Nacional, 2005)

El cálculo de los imprevistos que puedan presentarse en las actividades del funcionamiento de la microempresa en un período contable se realiza en base a los costos y gastos de operación del total el 3%. Estos dineros no deben ser gastados más que en lo especificado anteriormente, por lo que se considera abrir una cuenta en el Banco Pacífico, diferente a la que se maneja en el efectivo que tendrá carácter de disponible para solventar los movimientos diarios microempresariales.

4.4.10. Conclusiones de estudio técnico.

Al concluir el estudio técnico, se determina la macro y micro localización que es buscar el lugar adecuado para la implementación de la microempresa, donde se llevará a cabo la producción de los módulos de melamina, siendo la ubicación estratégica, el barrio El Ejido de Caranqui, donde existe mayor afluencia de gente y el costo de arriendo es más bajo.

Se determina la capacidad instalada de la microempresa, evidenciando que la entidad cubrirá el 0,0193% del mercado objetivo, también se establece la mano de obra necesaria, así como el tiempo y los procesos en que se elaborará cada uno de los productos, se representa mediante flujogramas para fácil entendimiento de las actividades que se realizarán en estos.

Identificar la maquinaria y herramienta necesaria para la producción de los módulos, los insumos, suministros de oficina, equipo de cómputo, estableciendo así, la inversión tangible e intangible. Definir el capital de trabajo que el proyecto contará para tres meses de operaciones y el funcionamiento de la microempresa, los mismos que se utilizarán para cubrir costos y gastos, hasta que se generen ingresos. Se estableció que el 57,44% del patrimonio inicial, puede ser mediante un crédito por BanEcuador, y el 42,56%, de dinero propio.

4.5. Estudio financiero

4.5.1. Introducción.

Al realizar un estudio financiero se identifica y define la viabilidad del proyecto, determinando si se obtienen una pérdida o ganancia económica en un período contable, además, desarrollar un análisis económico basado en el estado de flujo de efectivo que permita la identificación de liquidez del emprendimiento y la evaluación de la rentabilidad por medio de las medidas de bondad financieras, para proceder a la toma de decisiones en beneficio de la microempresa.

Es la fase, donde se desarrollan los estados de situación financiera proyectados, que permiten la identificación de si existirá solvencia económica para el desarrollo de las actividades microempresariales, proporcionan una visión futura del emprendimiento, basado en el estado de resultados integral se realiza el documento del flujo de efectivo, que sirve de información para el establecimiento de los indicadores, que facilitan datos sobre la factibilidad o no del negocio y finalmente el análisis de sensibilidad.

4.5.2. Objetivo.

Analizar la información económica financiera obtenida, a través de los distintos estados financieros, utilizando indicadores financieros, y así, evaluar la viabilidad del proyecto.

4.5.3. Propuestas de la inversión.

Dentro de esta etapa se consideran los ingresos obtenidos de las actividades ordinarias efectuadas por la microempresa, los gastos y costos en los que se incurre en el período contable con las proyecciones, la amortización del financiamiento que se efectuará, para determinar y establecer el resumen de costos y egresos.

4.5.3.1. Ingresos.

Los ingresos son recursos monetarios que una empresa u organización perciben, ya sea por la venta de un bien o producto, o por la prestación de servicios generando así, una rentabilidad para dicho negocio. La microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina obtendrá las entradas de dinero por las actividades ordinarias por la salida de los muebles de cocina y dormitorio.

4.5.3.1.1. Ingresos proyectados.

El cálculo de los ingresos proyectados se efectúa tomando en cuenta los módulos que se esperan cubrir por el negocio, de 120 muebles anuales, perteneciendo al 0,193% de la demanda insatisfecha, de estos 4 son de cocina y 6 de dormitorio producción mensual. Se utiliza la tasa de crecimiento poblacional del 1,83% para el incremento anual de los productos y el promedio de las tasas inflacionarias de los últimos cinco años para el precio, siendo este 0,774%.

Tabla 71*Cantidad de módulos a producir y vender*

Detalle	Mensual	Anual
Mesón cocina	4	48
Closet dormitorio	6	72

Fuente: Ficha de costos y agregaciones de las autoras

El establecimiento de los módulos mensuales se realiza considerando que en una casa o vivienda existen un cuarto para cocina y algunos dormitorios, además las horas de elaboración de cada uno y el tiempo que se tiene en el mes. El precio se fija tomando de referencia el criterio de la competencia, ya que ellos se encuentran más actualizados en este tema, dando como resultado:

Tabla 72*Precio de los módulos*

Precios establecidos	Valor	Metros	Total por mueble
Módulo de cocina mesón	\$148,00	3,72	\$550,56
Módulo de dormitorio closet	\$150,00	5,47	\$820,50

Fuente: Entrevista y agregaciones de las autoras

Los módulos de cocina son medidos en metros lineales, mientras que el de dormitorio es en m². El valor establecido por producto que la microempresa va a ofertar es calculado multiplicando el costo de cada uno por las dimensiones, dando el total por mueble, el incremento inflacionario anual se lo realiza al precio unitario por bien.

Tabla 73*Ingresos proyectados*

Módulo de cocina mesón					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	48	49	50	51	52
Precio unitario	\$550,56	\$554,82	\$559,12	\$563,44	\$567,80
Total ingresos mesón	\$26.426,88	\$27.186,25	\$27.955,78	\$28.735,60	\$29.525,82
Módulo de dormitorio closet					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	72	73	74	75	76
Precio unitario	\$820,50	\$826,85	\$833,25	\$839,70	\$846,20
Total ingresos closet	\$59.076,00	\$60.360,10	\$61.660,54	\$62.977,49	\$64.311,13
Total ingresos proyectados	\$85.502,88	\$87.546,34	\$89.616,32	\$91.713,09	\$93.836,96

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4. Costos y gastos proyectados

Son las erogaciones destinadas a la adquisición de materia prima, el pago de remuneraciones, los costos indirectos de fabricación, gastos administrativos y de venta, que incurre la microempresa al desarrollar las actividades económicas para el normal funcionamiento, se realiza una proyección a 5 años.

4.5.4.1. Proyección de costos de producción.

Se realiza la proyección de los costos de producción en los que incurre la microempresa para la transformación de la materia prima en productos terminados, en estos intervienen los gastos indirectos de fabricación, la mano de obra directa que se paga en el proceso productivo. Se considera los rubros necesarios para el efecto.

4.5.4.1.1. Materia prima proyectada.

Los datos que se registran en este son de los materiales que se utilizan para la fabricación de los módulos de cocina y dormitorio, los costos se los realizó utilizando la información de las empresas que distribuyen estos componentes como son: Madec Novacentro y Edimca, con la finalidad de obtener referencias reales sobre ellos.

Tabla 74
Materia prima proyectada

Módulo de cocina					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	48	49	50	51	52
Precio unitario	\$277,92	\$280,07	\$282,24	\$284,43	\$286,63
Total mesón	\$13.340,32	\$13.723,65	\$14.112,11	\$14.505,76	\$14.904,67
Módulo de dormitorio					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	72	73	74	75	76
Precio unitario	\$341,54	\$344,18	\$346,85	\$349,53	\$352,24
Total closet	\$24.590,71	\$25.125,22	\$25.666,53	\$26.214,72	\$26.769,86
Total costo proyectado	\$37.931,03	\$38.848,87	\$39.778,64	\$40.720,49	\$41.674,53

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

El cálculo se los realiza multiplicando la cantidad de unidades producidas por el costo unitario, al cual se le agrega la tasa de inflación para la proyección, para los dos módulos el mismo proceso y se suman los subtotales y se obtiene el total de costos proyectados de materia prima directa.

4.5.4.1.2. Mano de obra directa proyectada.

El incremento salarial para las proyecciones de estos rubros se los efectúa sacando una media aritmética de los cinco últimos años a la realización del estudio de factibilidad, obteniendo un promedio de 2,53%, es decir una tasa de 0,02526, el cálculo que se hace es: el salario básico unificado multiplicado por este índice.

Tabla 75

Tasa del incremento salarial

Año	Salario básico unificado	Tasa de crecimiento salarial	Porcentaje %
2015	\$354,00	0,03389831	3,39
2016	\$366,00	\$0,0327869	3,28
2017	\$375,00	\$0,0320000	3,20
2018	\$386,00	\$0,0310881	3,11
2019	\$394,00	\$0,0304569	3,05
Total			12,63
Promedio			2,53
Tasa			0,02526636

Fuente: (Delgado, 2021) y agregaciones de las autoras

El total de los costos proyectados por mano de obra se los realizó considerando al talento humano que trabajará en la producción, para este proceso se requiere del jefe de operaciones o maestro del taller y dos carpinteros, estos últimos percibirán el salario básico unificado, el pago del aporte al IESS y las vacaciones, se establece bajo la Ley de Defensa del Artesano. En el primer caso se le reconoce todos los beneficios vigentes, porque también realizará las funciones de gerente.

Tabla 76*Remuneración anual de los carpinteros*

Personal	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Carpintero 1	\$400,00	\$425,00	\$435,74	\$446,75	\$458,04
Aporte Personal 9.45%	\$37,80	\$40,16	\$41,18	\$42,22	\$43,28
Sueldo Mensual	\$400,00	\$425,00	\$435,74	\$446,75	\$458,04
Componentes salariales					
Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Salario Básico Unificado	\$4.800,00	\$5.100,00	\$5.228,86	\$5.360,97	\$5.496,42
Vacaciones	\$200,00	\$212,50	\$217,87	\$223,37	\$229,02
Aporte Patronal 12,15%	\$583,20	\$619,65	\$635,31	\$651,36	\$667,82
Total	\$5.583,20	\$5.932,15	\$6.082,03	\$6.235,70	\$6.393,26

Fuente: (Congreso Nacional, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

Esta remuneración será igual para el carpintero 2, por lo tanto, no se repite la tabla. Se debe de tomar en cuenta que este egreso anual se lo multiplicará por 3 para sacar el total a pagar al maestro taller y operarios, debido a que se considera el mismo valor para todo el talento humano que va a trabajar en la elaboración de los módulos, uno de estos valores se desglosará del pago al gerente y jefe de producción. Seguidamente se calcula la mano de obra por cada mueble.

Tabla 77*Mano de obra directa proyectada*

Módulo de cocina					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	48	49	50	51	52
Costo unitario	\$105,34	\$110,17	\$111,20	\$112,27	\$113,38
Total mesón	\$5.056,48	\$5.398,15	\$5.560,01	\$5.725,81	\$5.895,65
Módulo de dormitorio					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	72	73	74	75	76
Costo unitario	\$162,40	\$169,84	\$171,43	\$173,08	\$174,79
Total closet	\$11.693,12	\$12.398,30	\$12.686,09	\$12.981,31	\$13.284,12
Total costos proyectados	\$16.749,60	\$17.796,45	\$18.246,10	\$18.707,11	\$19.179,77

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

El cálculo de este se realiza considerando el capital a pagar en la nómina por concepto de remuneración a los 3 trabajadores, luego se divide para el total de horas anuales que se ocupa en la elaboración de cada módulo, dando como resultado el valor del tiempo de trabajo, seguidamente se le multiplica para la duración en fabricar el mueble de cocina y de dormitorio indistintamente,

de donde se obtiene el costo unitario por producto, finalmente por la cantidad de artículos a producir anualmente.

4.5.4.1.3. Costos indirectos de fabricación proyectados.

Son rubros en los que la microempresa incurre para la fabricación de los productos, estos no están relacionados con los grupos anteriores, pero, son insumos que permiten dar un acabado de calidad a los módulos de melanina, como son: jaladeras, bisagras, tubo extraíble, tornillos de diferente tamaño, etc., y otros que tienen relación con el mantenimiento de las maquinarias utilizadas para la elaboración, también en la transportación de los bienes e instalación. El incremento para la proyección del precio es efectuado con la tasa de inflación promedio.

Tabla 78

Costos indirectos de fabricación proyectado

Módulo de cocina					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	48	49	50	51	52
Precio unitario	\$24,08	\$24,27	\$24,46	\$24,64	\$24,84
Total ingresos mesón	\$1.155,88	\$1.189,09	\$1.222,75	\$1.256,86	\$1.291,42
Módulo de dormitorio					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	72	73	74	75	76
Precio unitario	\$24,08	\$24,27	\$24,46	\$24,46	\$24,64
Total ingresos closet	\$1.733,82	\$1.771,51	\$1.809,67	\$1.834,13	\$1.872,97
Total ingresos proyectados	\$2.889,70	\$2.960,60	\$3.032,43	\$3.090,99	\$3.164,39

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.1.4. Resumen de costos de producción proyectados.

El realizar un resumen de costos de producción proyectados, sirven para la realización del estado de resultados integral, se lo establece en base a los egresos de: materia prima directa, mano de obra y gastos indirectos de fabricación, de estos se suman el precio unitario por producto, tanto en el módulo de cocina, como en el de dormitorio indistintamente, esto por año y se multiplica para el total de muebles a elaborar de cada tipo. Finalmente se totaliza de mesón y closet.

Tabla 79*Resumen de costos de producción proyectados*

Módulo de cocina					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	48	49	50	51	52
Precio unitario	\$407,35	\$410,49	\$413,67	\$421,33	\$424,59
Total costos mesón	\$19.552,15	\$20.113,98	\$20.683,33	\$21.487,86	\$22.078,77
Módulo de dormitorio					
Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Cantidad	72	73	74	75	76
Precio unitario	\$528,02	\$532,11	\$536,23	\$546,42	\$550,65
Total costos closet	\$38.017,64	\$38.844,01	\$39.680,89	\$40.981,36	\$41.849,20
Total costos proyectados	\$57.569,80	\$58.957,99	\$60.364,22	\$62.469,22	\$63.927,97

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.2. Proyección de gastos administrativos y de ventas.

Son aquellos gastos que se consideran para el normal funcionamiento del área administrativa y de ventas, entre estos tenemos: Suministros de oficina, servicios básicos, implementos de aseo y limpieza, equipo de seguridad, arriendo, mantenimiento de equipos de cómputo y publicidad que se realiza con la finalidad de dar a conocer a la microempresa.

4.5.4.2.1. Remuneración del personal administrativo.

Se considera un porcentaje del salario que recibe el gerente y jefe de producción o maestro taller, que será quien dirija las actividades empresariales, realice los contratos con los clientes y se encargue del buen funcionamiento de la microempresa. Del sueldo que le corresponde con beneficio de ley se le estima el 26,35% para el primer año, los siguientes cambian por el tanto por ciento salarial, como se muestra a continuación. Este incremento se realiza en base a la tasa del 0,02526 que se referencia en costo de mano de obra directa.

Tabla 80*Remuneración anual del gerente y maestro del taller*

Personal	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Gerente y jefe de producción	\$450,00	\$461,37	\$473,03	\$484,98	\$497,23
Aporte Personal 9.45%	\$42,53	\$43,60	\$44,70	\$45,83	\$46,99
Mensual	\$450,00	\$461,37	\$473,03	\$484,98	\$497,23
Componentes salariales					
Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Salario Básico Unificado	\$5.400,00	\$5.536,44	\$5.676,32	\$5.819,74	\$5.966,79
Vacaciones	\$225,00	\$230,68	\$236,51	\$242,49	\$248,62
Aporte Patronal 12.15%	\$656,10	\$672,68	\$689,67	\$707,10	\$724,96
Fondos de Reserva	\$450,00	\$461,37	\$473,03	\$484,98	\$497,23
Décimo Tercero	\$450,00	\$461,37	\$473,03	\$484,98	\$497,23
Décimo Cuarto	\$400,00	\$425,00	\$435,74	\$446,75	\$458,04
Total	\$7.581,10	\$7.787,54	\$7.984,30	\$8.186,04	\$8.392,87

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

Del total anual que se muestra en la anterior tabla se considera que el 73,65% del primer año corresponde al maestro taller o jefe de producción, y la diferencia se le cancelará por ser el representante legal y el vendedor de la microempresa artesanal, para los siguientes años se basa en la remuneración que ganan los carpinteros y se le resta del sueldo generado.

Tabla 81*Remuneración gerente*

Personal	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Gerente y jefe producción	\$7.581,10	\$7.787,54	\$7.984,30	\$8.186,04	\$8.392,87
Gerente 26,35%	1.997,90	1.855,39	1.902,27	1.950,33	1.999,61

Fuente: (Código de Trabajo, 2005), (Ley de Defensa del Artesano , 2008)

Dentro de las remuneraciones administrativas también se les incluye a los rubros que se cancelan por servicios profesionales al contador de la microempresa, para establecer este se consultó al ingeniero Mauricio Mosquera quien oferta el trabajo, explicándole que se trata de una entidad artesanal, por lo que, manifestó que el valor que se muestra a continuación sería el más conveniente.

Tabla 82*Pago de servicios profesionales proyectados*

Personal	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Contador	\$200,00	\$205,05	\$210,23	\$215,55	\$220,99
Total año	\$2.400,00	\$2.460,64	\$2.522,81	\$2.586,55	\$2.651,91

Fuente: Ing. Edgar Mosquera y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.2. Servicios básicos.

Son aquellas erogaciones que se cancelan para el buen funcionamiento de la microempresa, los rubros que se consideran son: agua potable, luz eléctrica, teléfono e internet; los cuales son proyectados utilizando el porcentaje de inflación del 0,774%, que se citan en el capítulo III del diagnóstico situacional.

Tabla 83*Proyección de servicios básicos*

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Agua potable	\$3,01	\$3,03	\$3,06	\$3,08	\$3,10
Energía eléctrica	\$71,38	\$71,93	\$72,49	\$73,05	\$73,61
Teléfono CNT	\$480,00	\$483,72	\$487,46	\$491,23	\$495,03
Total	\$554,39	\$558,68	\$563,00	\$567,36	\$571,75

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

Del pago total de agua potable que es \$ 30,09 se realiza el cálculo del 10%, para la energía eléctrica el 15% de \$ 475,85 y el teléfono e internet se carga a gastos administrativos, la diferencia se le considera como costos indirectos de fabricación. Estos servicios hacen que la microempresa funcione con normalidad y cuidando de la salud del talento humano, por la existencia de la pandemia.

4.5.4.2.3. Gasto arriendo.

Este rubro se considera de acuerdo con el lugar donde se instalará y desarrollará las funciones la microempresa en la fabricación y comercialización de módulos de melamina de dormitorio y cocina. El sitio fue elegido mediante un análisis realizado en la microlocalización de la entidad, por el tamaño y el precio del arriendo.

Tabla 84*Proyección de gasto arriendo*

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Arriendo	\$2.400,00	\$2.418,58	\$2.437,30	\$2.456,16	\$2.475,17

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.4. *Suministros y materiales de oficina.*

Los suministros de oficina proyectados sirven para el buen funcionamiento del área administrativa, porque son artículos utilizados en el control, manejo y registro de las actividades económicas de la microempresa, entre estos están: el papel bond, esferos, carpetas, tinta para impresora, lápices y otros. Ayudando a que se cuente con información real y organizada.

Tabla 85*Suministros y materiales de oficina proyectados*

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Resma de papel	\$3,75	\$3,78	\$3,81	\$3,84	\$3,87
Grapadora	\$4,10	\$4,13	\$4,16	\$4,20	\$4,23
Grapas	\$2,40	\$2,42	\$2,44	\$2,46	\$2,48
Perforadora	\$4,80	\$4,84	\$4,87	\$4,91	\$4,95
Esferos	\$4,20	\$4,23	\$4,27	\$4,30	\$4,33
Lápices de carpintero	\$3,50	\$3,53	\$3,55	\$3,58	\$3,61
Calculadora	\$18,64	\$18,78	\$18,93	\$19,08	\$19,22
Carpetas	\$2,40	\$2,42	\$2,44	\$2,46	\$2,48
Tinta para impresora	\$10,40	\$10,48	\$10,56	\$10,64	\$10,73
Total	\$54,19	\$54,61	\$55,03	\$55,46	\$55,89

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.5. *Materiales de aseo y limpieza.*

Los rubros en que se incurre son utilizados para la limpieza del área administrativa, manteniendo una asepsia impecable en estos tiempos de pandemia, al mismo tiempo se cumple con las normativas vigentes para los permisos de funcionamiento, son requeridos por los bomberos. Además, se cuida la salud y bienestar de los potenciales clientes y del talento humano, por ello se adquiere el alcohol, jabón líquido de manos, atomizador que servirá para colocar el desinfectante y evitar riesgos de contagio.

Tabla 86
Materiales de aseo limpieza proyectados

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Papel higiénico industrial	\$6,00	\$6,05	\$6,09	\$6,14	\$6,19
Jabón líquido de manos	\$3,10	\$3,12	\$3,15	\$3,17	\$3,20
Alcohol	\$3,48	\$3,51	\$3,53	\$3,56	\$3,59
Atomizadores	\$2,40	\$2,42	\$2,44	\$2,46	\$2,48
Dispensador plástico papel industrial	\$4,97	\$5,01	\$5,05	\$5,09	\$5,13
Balde metal 10 lt.	\$1,07	\$1,08	\$1,09	\$1,10	\$1,10
Desinfectante Olimpia	\$4,16	\$4,19	\$4,22	\$4,26	\$4,29
Fundas para basura	\$10,20	\$10,28	\$10,36	\$10,44	\$10,52
Basurero plástico	\$5,00	\$5,04	\$5,08	\$5,12	\$5,16
Escoba	\$2,41	\$2,43	\$2,45	\$2,47	\$2,49
Trapeador	\$3,25	\$3,28	\$3,30	\$3,33	\$3,35
Recogedor de basura	\$2,02	\$2,04	\$2,05	\$2,07	\$2,08
Total	\$48,06	\$48,43	\$48,81	\$49,18	\$49,57

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.6. *Mantenimiento de equipo de cómputo.*

El gasto de mantenimiento de equipo de cómputo se lo realiza pensando en alargar la vida útil de estos, así como obtener un buen funcionamiento para el desarrollo de las actividades administrativas, logrando tener información confiable y de respaldo para cubrir con la exigencia del Servicio de Rentas Interna en cuanto al pago del impuesto a la renta y cumplir con la normativa del Código de Trabajo sobre la cancelación del personal que labora en la microempresa.

Tabla 87
Proyección de mantenimiento de equipo de cómputo

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Mantenimiento de equipo de cómputo	\$60,00	\$60,46	\$60,93	\$61,40	\$61,88

Fuente: Ing. Alexander Carreño y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.7. *Equipo de seguridad.*

Estas erogaciones son consideradas, para el mantenimiento de la seguridad, los artículos comprados son: Extintor, señaléticas que contribuyen al ordenamiento de las áreas y el detector de humo, para prevenir que se produzca incendios, que no puedan ser controlados, esto debido a que

la microempresa trabaja con materiales derribados de la madera y con maquinaria que funciona en base a la luz eléctrica.

Tabla 88

Equipo de seguridad proyectados

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Extintor 10 lb.	\$26,85	\$6,00	6,05	6,09	6,14
Señaléticas	\$27,59	27,80	28,02	28,24	28,45
Detector de humo	\$8,33	8,39	8,46	8,52	8,59
Total	\$62,77	\$42,20	\$42,52	\$42,85	\$43,19

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

De estos gastos, la compra del extintor se realiza en el primer año, luego de esto solo se gastará en recargas y mantenimiento de estos, las señaléticas y detector de humo se los cambiará cada 12 meses, estos son de tipo variables porque cambian los costos en el transcurso del tiempo, por lo que se considera un incremento inflacionario para las proyecciones.

4.5.4.2.8. Cálculo de imprevistos.

Se realiza el cálculo de imprevistos, por aumentos que se pueden presentar en los costos de producción, como también despidos intempestivos de los empleados que según la ley es un salario por año de servicio, así mismo el cambio en la normativa y aumento de sueldos básicos unificados, o cualquier otra eventualidad que se ocasione en la puesta en marcha del proyecto. El 3% se calcula del total de los costes de operación.

Tabla 89

Imprevisto

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Provisión despido talento humano	\$400,00	\$425,00	\$435,74	\$446,75	\$458,04
Imprevistos 3%	\$1.738,03	\$1.799,10	\$1.842,64	\$1.886,48	\$1.931,48
Total	\$2.138,03	\$2.224,10	\$2.278,38	\$2.333,23	\$2.389,52

Fuente: (Código de Trabajo, 2005) y agregaciones de las autoras

4.5.4.2.9. Resumen de gastos administrativos.

Se presenta un resumen de los gastos administrativos en que se incurre en la microempresa, con el fin de desarrollar las actividades con normalidad y eficiencia, ofreciendo a los potenciales clientes un servicio de primera y de calidad al ser atendidos, al mismo tiempo que estos se sientan en un ambiente confortable y agradable al visitar la entidad.

Tabla 90

Resumen gastos administrativos proyectados

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Sueldo administrativo	\$1.997,90	\$1.855,39	\$1.902,27	\$1.950,33	\$1.999,61
Suministros de oficina	\$54,19	\$54,61	\$55,03	\$55,46	\$55,89
Arriendo	\$2.400,00	\$2.418,58	\$2.437,30	\$2.456,16	\$2.475,17
Gastos de constitución	\$265,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Materiales de aseo y limpieza	\$48,06	\$48,43	\$48,81	\$49,18	\$49,57
Mantenimiento de equipo de cómputo	\$60,00	\$60,46	\$60,93	\$61,40	\$61,88
Servicios básicos	\$554,39	\$558,68	\$563,00	\$567,36	\$571,75
Adecuación del local	\$1.200,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Imprevistos	\$2.138,03	\$2.224,10	\$2.278,38	\$2.333,23	\$2.389,52
Seguridad	\$62,77	\$42,20	\$42,52	\$42,85	\$43,19
Servicios profesionales contador	\$2.400,00	\$2.460,64	\$2.522,81	\$2.586,55	\$2.651,91
TOTAL	\$11.180,34	\$9.723,09	\$9.911,05	\$10.102,54	\$10.298,48

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.3. Gatos de ventas proyectadas.

Son egresos destinados a la publicidad y promoción de los módulos de melamina para cocina y dormitorio, entre estos se realizará la entrega de tarjetas de presentación en donde constará los modelos tipo de estos muebles y se ofertará que pueden ser elaborados en diferente material, el rótulo que es la identificación y descripción de la entidad, además, el pago en redes sociales de propaganda por tres días cada mes, estos valores son proyectados a cinco años utilizando el porcentaje inflacionario de 0,774%.

Tabla 91
Gastos de publicidad y promoción

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Tarjetas de presentación	\$60,00	\$60,46	\$60,93	\$61,40	\$61,88
Rótulo	\$250,00	\$251,94	\$253,88	\$255,85	\$257,83
Publicidad en redes sociales	\$480,00	\$483,72	\$487,46	\$491,23	\$495,03
Total	\$790,00	\$796,11	\$802,28	\$808,49	\$814,74

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.4.4. Depreciaciones.

El manejo de las depreciaciones para este estudio de factibilidad que se presenta, se optó por el método de depreciación de línea recta basado en el Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, también se verificó las Normas Internacionales de Información Financiera en relación al registro del grado de uso de los bienes, así como los porcentajes de devaluación que están en la normativa, que si bien es cierto aportan como básicos para referenciarlos en los estudios de caso que se está desarrollando, además, se considera que no son solo estos años exclusivo que se debe referir en cuanto a la vida útil de estos activos.

Tabla 92
Porcentajes de depreciación

Detalle	Porcentaje	Años
Maquinaria y equipo	10%	10
Muebles y enseres	10%	10
Vehículo	20%	5
Equipo de cómputo	33%	3

Fuente: (Reglamento para Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno, 2021)

Como se menciona la depreciación se realizará utilizando los años de vida útil estipulados anteriormente según la última modificación del Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno, el método es línea recta, por lo que se debe calcular el valor de salvamento por activo fijo será el 10% de cada uno de estos.

Tabla 93
Cálculo del valor de salvamento

Detalle	Valor	Salvamento	Valor por depreciar
Maquinaria y equipo	\$3.705,77	\$370,58	\$3.335,19
Muebles y enseres producción	\$340,00	\$34,00	\$306,00
Subtotal área de producción	\$4.045,77	\$404,58	\$3.641,19
Muebles y enseres administración	\$406,00	\$40,60	\$365,40
Equipo de computación	\$615,00	\$61,50	\$553,50
Vehículo	\$4.500,00	\$450,00	\$4.050,00
Subtotal área administrativa	\$5.521,00	\$552,10	\$4.968,90
Total depreciaciones	\$9.566,77	\$956,68	\$8.610,09

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

Una vez obtenido el valor a depreciar de los activos fijos, se realiza la división para los años de vida útil que tienen cada uno, es decir, para maquinaria, muebles y enseres, vehículo y el equipo de cómputo 10, 5 y 3 respectivamente, el resultado será el costo anual, que se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 94
Depreciación de activos fijos

Descripción	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Maquinaria y equipo	\$333,52	\$333,52	\$333,52	\$333,52	\$333,52
Muebles y enseres producción	\$30,60	\$30,60	\$30,60	\$30,60	\$30,60
Subtotal área de producción	\$364,12	\$364,12	\$364,12	\$364,12	\$364,12
Muebles y enseres administración	\$36,54	\$36,54	\$36,54	\$36,54	\$36,54
Equipo de computación	\$184,50	\$184,50	\$184,50	\$0,00	\$0,00
Vehículo	\$810,00	\$810,00	\$810,00	\$810,00	\$810,00
Subtotal área administrativa	\$1.031,04	\$1.031,04	\$1.031,04	\$846,54	\$846,54
Total depreciaciones	\$1.395,16	\$1.395,16	\$1.395,16	\$1.210,66	\$1.210,66

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

El saldo en libros o contable se obtiene sumando el gasto de depreciaciones por activo fijo durante los cinco años y se resta del total a depreciar indistintamente de cada uno, este costo sirve para comparar con el valor de rescate y verificar si las operaciones matemáticas realizadas están bien, esto se verifica cuando existe una coincidencia entre estos dos.

Tabla 95
Saldo en libros

Detalle	Valor	Total	Saldo en libros
Maquinaria y equipo	\$3.705,77	\$1.667,60	\$2.038,17
Muebles y enseres producción	\$340,00	\$153,00	\$187,00
Subtotal área de producción	\$4.045,77	\$1.820,60	\$2.225,17
Muebles y enseres administración	\$406,00	\$182,70	\$223,30
Equipo de computación	\$615,00	\$553,50	\$61,50
Vehículo	\$4.500,00	\$4.050,00	\$450,00
Subtotal área administrativa	\$5.521,00	\$4.786,20	\$734,80
Total depreciaciones	\$9.566,77	\$6.606,80	\$2.959,97

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.5. Gastos financieros.

Los gastos financieros son incurridos por el crédito que se realizará para el inicio de las actividades económicas de la microempresa, este se lo hará en la institución BanEcuador, a una tasa de interés del 11% anual, a 5 años plazo, en calidad de microcrédito emprendedores, el monto es \$16.000,00 que representa el 57,44% del total de la inversión, las cuotas serán bajo el método francés. Se especifica el resumen del préstamo.

Tabla 96
Amortización del crédito

N.º	Cuota fija	Interés	Saldo capital	Saldo adeudado
0				\$16.000,00
12	\$4.174,55	\$1.634,47	\$2.540,08	\$13.459,92
24	\$4.174,55	\$1.340,53	\$2.834,01	\$10.625,91
36	\$4.174,55	\$1.012,59	\$3.161,96	\$7.463,95
48	\$4.174,55	\$646,69	\$3.527,86	\$3.936,10
60	\$4.174,55	\$238,45	\$3.936,10	\$0,00

Fuente: BanEcuador

Se realiza un resumen del capital y de los intereses que se van a cancelar cada año, con la finalidad de tener una idea del costo en que se incurre al realizar el crédito, este sirve de información en la realización del estado de flujo de efectivo, así como en el de resultados integral respectivamente.

Tabla 97*Pago de capital e interés*

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Interés	\$1.634,47	\$1.340,53	\$1.012,59	\$646,69	\$238,45	\$4.872,73
Capital	\$2.540,08	\$2.834,01	\$3.161,96	\$3.527,86	\$3.936,10	\$16.000,00
Total	\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55	\$20.872,73

Fuente: BanEcuador

Así mismo, se presenta un resumen del seguro de desgravamen que cobra BanEcuador, con la finalidad de asegurar el crédito en caso de que fallezca el representante legal, que es quien lo va a realizar, esta información sirve para la realización del estado de resultados integral.

Tabla 98*Seguro de desgravamen*

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Total
Interés	\$46,75	\$38,15	\$28,54	\$17,83	\$5,87	\$137,14
Total	\$46,75	\$38,15	\$28,54	\$17,83	\$5,87	\$137,14

Fuente: BanEcuador

4.5.6. Resumen de costos y gastos proyectados.

Se realiza un resumen de todos los costos y egresos en los que incurre la microempresa en la elaboración y comercialización de los módulos de melamina para cocina y dormitorio, realizando una proyección a cinco años, es así, que se considera los rubros de materia prima, mano de obra directa e indirecta, gastos indirectos de fabricación, administrativos, publicidad, financieros y depreciaciones de activos fijos.

Tabla 99
Resumen de costos y gastos

Detalle	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Materia prima directa	\$37.931,03	\$38.848,87	\$39.778,64	\$40.720,49	\$41.674,53
Mano de obra directa	\$16.749,60	\$17.796,45	\$18.246,10	\$18.707,11	\$19.179,77
Costos indirectos de fabricación	\$2.889,70	\$2.960,60	\$3.032,43	\$3.090,99	\$3.164,39
Depreciación activos de producción	\$364,12	\$364,12	\$364,12	\$364,12	\$364,12
Total costos de producción	\$57.934,45	\$59.970,04	\$61.421,29	\$62.882,71	\$64.382,82
Gastos Administrativos	\$10.915,34	\$9.723,09	\$9.911,05	\$10.102,54	\$10.298,48
Gastos de constitución	\$265,00				
Gasto de ventas	\$790,00	\$796,11	\$802,28	\$808,49	\$814,74
Depreciación activos administración	\$1.031,04	\$1.031,04	\$1.031,04	\$846,54	\$846,54
Total gastos administrativos	\$13.001,38	\$11.550,24	\$11.744,37	\$11.757,56	\$11.959,76
Total costos de operación	\$70.935,82	\$71.520,28	\$73.165,66	\$74.640,27	\$76.342,57
Costos de financiamiento préstamo	\$1.634,47	\$1.340,53	\$1.012,59	\$646,69	\$238,45
Total costos de financiamiento	\$1.634,47	\$1.340,53	\$1.012,59	\$646,69	\$238,45
TOTAL COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIAMIENTO	\$72.570,29	\$72.860,81	\$74.178,25	\$75.286,96	\$76.581,02

Fuente: (Herz, 2018)

4.5.7. Estados financieros presupuestados.

Son documentos contables que reflejan la situación económica de la microempresa, se los realiza al final de un período, cuentan con información sobre las actividades ordinarias a cinco años, se establecen mediante la proyección de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos y gastos estos tres últimos son incrementados utilizando una tasa inflacionaria y salarial, se los establece para obtener datos que ayuden a determinar la factibilidad de un emprendimiento.

Estas proyecciones se las refleja en los siguientes informes: Estado de resultados integral, flujo de efectivo y situación financiera, con este grupo se realiza el análisis de sensibilidad, así como el desarrollo de los indicadores de bondad económicos mediante los cuales se puede establecer si el proyecto será viable de ser puesto en marcha.

4.5.7.1. Estado de resultado integral proyectado.

Las Normas Internacionales de Información Financiera norma la elaboración de este estado de resultados integral, que consta de los ingresos obtenidos por actividades ordinarias de la microempresa, es decir la venta de los módulos en melamina, de igual manera los costos y gastos en los que se incurre en un período contable, de tal forma que permita determinar si la entidad obtiene una pérdida o ganancia neta, para ello se debe descontar el pago del 15% de participación a los trabajadores y el impuesto a la renta corriente que para el año 2021 se calcula en base a la tabla de régimen general, esto se considera porque el representante legal es un artesano calificado.

Para la elaboración de este estado, se tomará de base el ejemplo presentado por el libro de Apuntes de Contabilidad Financiera, que considera las Normas Internacionales de Información Financiera para el desarrollo. Esto permite obtener un documento confiable y que cumple con la normativa vigente en la actualidad.

Tabla 100

Estado de resultados proyectados

	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
MICROEMPRESA ESTILMODULN					
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO					
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX					
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS					
Ingresos por actividades ordinarias					
Ventas netas	\$85.502,88	\$87.546,34	\$89.616,32	\$91.713,09	\$93.836,96
Total de ingresos por actividades ordinarias	\$85.502,88	\$87.546,34	\$89.616,32	\$91.713,09	\$93.836,96
(-) Costo de operación	\$57.570,33	\$58.958,53	\$60.364,78	\$62.518,59	\$63.978,39
= Utilidad Bruta	\$27.932,55	\$28.587,81	\$29.251,54	\$29.194,50	\$29.858,56
(-) Gastos administrativos	\$12.211,38	\$10.754,13	\$10.942,09	\$10.949,08	\$11.145,02
(-) Gastos de ventas	\$790,00	\$796,11	\$802,28	\$808,49	\$814,74
Utilidad operativa	\$14.931,18	\$17.037,57	\$17.507,17	\$17.436,94	\$17.898,80
(-) Gastos financieros	\$1.681,22	\$1.378,68	\$1.041,13	\$664,52	\$244,32
= Utilidad del ejercicio	\$13.249,95	\$15.658,89	\$16.466,05	\$16.772,42	\$17.654,48
(-) 15% Participación trabajadores	\$1.987,49	\$2.348,83	\$2.469,91	\$2.515,86	\$2.648,17
= Utilidad antes de impuestos	\$11.262,46	\$13.310,06	\$13.996,14	\$14.256,56	\$15.006,31
(-) impuesto a la renta	\$2,52	\$860,70	\$891,74	\$923,20	\$955,05
= Utilidad neta	\$11.259,94	\$12.449,36	\$13.104,39	\$13.333,36	\$14.051,26

Fuente: (Herz, 2018)

4.5.7.2. Estado de fuentes y usos proyectado.

Es un documento que se realiza con la finalidad de conocer el efectivo que posee la entidad, la acumulación de cada año de estos rubros se los colocará en el estado de situación financiera en esta cuenta, ya que es un análisis de las entradas y salidas que se tendrá en un período contable, dando como resultado los movimientos que permitan patrocinarla.

Tabla 101

Estado de fuentes y usos proyectados



MICROEMPRESA ESTILMODULN
ESTADOS DE USOS Y FUENTES PROYECTADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
ENTRADAS DE EFECTIVO						
1) Ingresos financieros	\$27.853,72	\$18.021,95				
2) Ingresos actividades operacionales		\$85.502,88	\$87.546,34	\$89.616,32	\$91.713,09	\$93.836,96
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	\$27.853,72	\$103.524,83	\$87.546,34	\$89.616,32	\$91.713,09	\$93.836,96
SALIDAS DE EFECTIVO						
1) Incremento de inversión fija	\$9.566,77					
2) Incremento de activos diferidos	\$265,00					
3) Costos de operación totales (sin depreciación y amortización)		\$69.275,66	\$70.125,12	\$71.770,50	\$73.429,61	\$75.131,91
4) Costos financieros		\$1.634,47	\$1.340,53	\$1.012,59	\$646,69	\$238,45
5) Pago de amortización del préstamo		\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55	\$4.174,55
6) Participación trabajadores		\$1.987,49	\$2.348,83	\$2.469,91	\$2.515,86	\$2.648,17
7) Impuestos a la renta		\$2,52	\$860,70	\$891,74	\$923,20	\$955,05
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	\$9.831,77	\$77.074,69	\$78.849,73	\$80.319,29	\$81.689,91	\$83.148,14
TOTAL ENTRADAS MENOS SALIDAS	\$18.021,95	\$26.450,14	\$8.696,62	\$9.297,03	\$10.023,19	\$10.688,82
SALDO ACUMULADO DE EFECTIVO	\$18.021,95	\$44.472,09	\$53.168,71	\$62.465,74	\$72.488,93	\$83.177,75

Fuente: Estudio financiero

4.5.7.3. Estado de flujo de efectivo proyectado.

Es un estado que sirve de base en la realización de los índices de bondad financieras, en él se encuentran las variaciones que ha sufrido el efectivo y los equivalentes en un período contable, indica la utilización de esta cuenta en las actividades de: operaciones, financiamiento e inversión que se efectúa en las labores cotidianas de la microempresa. La elaboración de este estado se la desarrollo en base al libro el proyecto de inversión como estrategia gerencial.

Tabla 102

Estado de flujo de efectivo proyectado



MICROEMPRESA ESTILMODULN
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

Descripción/ Años	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Utilidad del ejercicio		\$11.259,94	\$12.449,36	\$13.104,39	\$13.333,36	\$14.051,26
Depreciaciones		\$1.395,16	\$1.395,16	\$1.395,16	\$1.210,66	\$1.210,66
Amortización activos diferidos	\$265,00	\$265,00				
Inversiones propiedad, planta y equipo	-\$9.566,77					
Valor de salvamento						\$956,68
Obligaciones por pagar	\$16.000,00					
Amortizaciones de préstamo		-\$2.540,08	-\$2.834,01	-\$3.161,96	-\$3.527,86	-\$3.936,10
Capital de trabajo	-\$18.021,95					
	\$27.853,59					
Flujo de efectivo neto	-\$11.323,72	\$10.380,02	\$11.010,51	\$11.337,59	\$11.016,17	\$12.282,50

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

4.5.7.4. Estado de Situación Financiera proyectado.

Según las Normas Internacionales de Información Financiera 10, indica que debe constar de activo corriente y no circulante, al igual en los pasivos, y el patrimonio. Es un estado que indica los activos, pasivos y patrimonio con el que la entidad cuenta en un ciclo contable, permite identificar el efectivo que posee la microempresa, las obligaciones pendientes de pago, los créditos que se realizan para la puesta en marcha del emprendimiento, así como la custodia del dinero que se crea para cubrir imprevistos ocasionados en el transcurso de las actividades cotidianas laborales, este rubro se lo carga al Banco del Pacífico y es dinero que solo se utilizará en este caso.

Tabla 103*Estado situación financiera proyectado*

MICROEMPRESA ESTILMODULN
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX
EXPRESADO EN DÓLARES AMERICANOS

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo	\$18.021,95	\$44.472,09	\$53.168,71	\$62.465,74	\$72.488,93	\$83.177,75
Banco del Pacífico		\$2.138,03	\$2.224,10	\$2.278,38	\$2.333,23	\$2.389,52
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$18.021,95	\$46.610,13	\$55.392,81	\$64.744,12	\$74.822,16	\$85.567,27
ACTIVO NO CORRIENTE						
Propiedad, planta y equipo (Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo)	\$9.566,77	\$9.566,77	\$9.566,77	\$9.566,77	\$9.566,77	\$9.566,77
Otros activos	\$265,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$9.831,77	\$8.171,61	\$8.171,61	\$8.171,61	\$8.356,11	\$8.356,11
TOTAL ACTIVOS	\$27.853,72	\$54.781,74	\$63.564,42	\$72.915,73	\$83.178,27	\$93.923,38
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Participación a trabajadores 15%		\$1.987,49	\$2.348,83	\$2.469,91	\$2.515,86	\$2.648,17
Impuesto a la renta		\$2,52	\$860,70	\$891,74	\$923,20	\$955,05
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$0,00	\$1.990,02	\$3.209,53	\$3.361,65	\$3.439,06	\$3.603,23
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras por pagar	\$16.000,00	\$13.459,92	\$10.625,91	\$7.463,95	\$3.936,10	\$0,00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$16.000,00	\$13.459,92	\$10.625,91	\$7.463,95	\$3.936,10	\$0,00
TOTAL PASIVOS	\$16.000,00	\$15.449,94	\$13.835,44	\$10.825,61	\$7.375,16	\$3.603,23
PATRIMONIO	\$11.853,72	\$39.331,80	\$49.728,98	\$62.090,13	\$75.803,11	\$90.320,15
Capital suscrito	\$11.853,72	\$28.071,86	\$37.279,62	\$48.985,73	\$62.469,75	\$76.268,90
Ganancia neta del período		\$11.259,94	\$12.449,36	\$13.104,39	\$13.333,36	\$14.051,26
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$27.853,72	\$54.781,74	\$63.564,42	\$72.915,73	\$83.178,27	\$93.923,38

Fuente: (Herz, 2018)

4.5.8. Evaluación económica

En esta etapa se realiza el cálculo de los indicadores de bondad financiera, estos se los realiza en base al estado de flujo de efectivo, con los resultados obtenidos de cada uno de ellos se puede establecer si es viable la puesta en marcha del emprendimiento o no es factible de realizarlo, entre estos están: Valor actúa neto, tasa interna de retorno, relación costo – beneficio, periodo de recuperación de la inversión y el punto de equilibrio.

4.5.8.1. Costo de capital (C_k).

Se lo llama también costo de oportunidad es el porcentaje que se pierde al invertir en el proyecto o emprendimiento, es decir, lo que se podría ganar si se invirtiera en otra propuesta, generalmente se le compara con la inversión a plazo fijo de estos rubros; para el cálculo se utiliza la tasa pasiva y activa de BanEcuador, la primera se la aplica sobre el capital propio con que se cuenta para la puesta en marcha de la microempresa, y el segundo del monto que se va a realizar el préstamo.

Tabla 104
Costo de capital (C_k)

Detalle	Valor	%	Tasa ponderada	V. promedio	Costo capital (%)
Inversión propia	\$11.853,59	42,56	7,99	340,03	3,40
Inversión financiada	\$16.000,00	57,44	11,00	631,87	6,32
Total	\$27.853,59	100,00		971,90	9,72

Fuente: (Alvarado, 2016)

$$C_k = \frac{\text{Total valor ponderado}}{100}$$

$$C_k = \frac{(42,56 * 7,99) + (57,44 * 11,00)}{100}$$

$$C_k = \frac{340,054 + 631,84}{100}$$

$$C_k = \frac{971,894}{100}$$

$$C_k = 9,71894$$

$$C_k = 9,72$$

El costo de oportunidad es de 9,72%, que se pierde al poner en marcha el proyecto, y que debe generar la microempresa como rendimiento mínimo en la ejecución de las funciones en condiciones constantes.

4.5.8.2. Tasa de rendimiento medio (TRM)

Se la conoce también como tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), se le considera el tanto por ciento que debe rendir en condiciones normales el proyecto durante la ejecución de las actividades, se lo utiliza en forma de porcentaje de descuento en el cálculo del valor presente neto, para conocerla se realiza la siguiente fórmula que está compuesta por la inflación promedio de los años 2015 al 2019 de 0,774% y el costo de oportunidad o de capital de 9,72%.

$$\text{TRM} = (1+I) * (1+Ck) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,774\%) * (1 + 9,72\%) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,774\%) * (1 + 0,0972) -$$

$$\text{TRM} = (1,00774) * (1,0972) - 1$$

$$\text{TRM} = 1,1057 - 1$$

$$\text{TRM} = 0,1057$$

$$\text{TRM} = 10,57\%$$

El porcentaje mínimo que debe rendir el proyecto en condiciones normales de funcionamiento, y con el que cubre los costos y gastos de la ejecución de las actividades del emprendimiento es de: 10,57%.

4.5.8.3. Valor actual neto.

Con la utilización de la fórmula del valor actual neto, se procede a actualizar los flujos de efectivo al presente, con la finalidad de obtener la información sobre si los ingresos menos los egresos y la inversión inicial dan un cantidad positivo o mayor a cero, que es cuando el proyecto es viable de ponerlo en marcha, si el rubro fuera nulo se debe considerar si ejecutarlo o no, ya que depende si se desea colocar otro artículo en el mercado, si es negativo no existe factibilidad.

$$VAN = -I + \frac{FE1}{1+i} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FEn}{(1+i)^n}$$

Tabla 105
Valor actual neto

Año	Flujos netos	Factor actualización $1/[(1+r)^n]$	Flujos netos actualizados
2021	\$10.380,02	1,1057	\$9.387,89
2022	\$11.010,51	1,2225	\$9.006,30
2023	\$11.337,59	1,3517	\$8.387,44
2024	\$11.016,17	1,4946	\$7.370,70
2025	\$12.282,50	1,6525	\$7.432,49
	\$56.026,79		\$41.584,82

Fuente: (Quaranta, 2019) y agregaciones de las autoras

$$VAN = \sum \text{de los flujos de caja actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \$41.584,82 - \$27.853,72$$

$$VAN = \$13.731,10$$

Para la microempresa que se dedica a la elaboración de módulos en melanina el valor actual neto es de \$13.731,10, valor positivo o mayor a cero, por lo tanto, el proyecto tiene viabilidad para ser puesto en marcha.

4.5.8.4. Tasa interna de retorno.

La tasa interna de retorno muestra la rentabilidad que obtendrá la inversión del proyecto, se la realiza llevando el valor actual neto a cero, dando como resultado la tasa superior y el VAN Ts, para la aplicación de la fórmula, se utiliza el porcentaje de descuento o tasa inferior, VAN Ti es de \$13.731,10 y los dos elementos señalados anteriormente.

$$\mathbf{TIR} = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

Tabla 106

Tasa interna de retorno

Año	Flujo neto	Flujo neto actualizado	Flujo neto actualizado
		1,1057	1,281079
2021	\$10.380,02	\$9.387,89	\$8.102,56
2022	\$11.010,51	\$9.006,30	\$6.708,97
2023	\$11.337,59	\$8.387,44	\$5.392,54
2024	\$11.016,17	\$7.370,70	\$4.090,03
2025	\$12.282,50	\$7.432,49	\$3.559,65
Total		\$41.584,82	\$27.853,75

Fuente: (Quaranta, 2019) y agregaciones de las autoras

$$\mathbf{TIR} = 10,57 + (28,1079 - 10,57) \frac{13.731,10}{13.731,10 - (0,03)}$$

$$\mathbf{TIR} = 28,107 * 1,00$$

$$\mathbf{TIR} = 28,11$$

Al obtener 28,11% como tasa interna de retorno, se establece que el proyecto es viable de realizar, además al ser mayor a la tasa de descuento significa que se obtendrá más rentabilidad con la implantación de la microempresa.

4.5.8.5. Relación costo – beneficio.

Es indicador de bondad financiera, permite conocer la rentabilidad que se obtendrá por cada dólar invertido en el proyecto. Para el cálculo se utiliza la sumatoria de flujos netos actualizados, que son efectuados con respecto a los resultados obtenidos del estado de flujo de efectivo, esto dividido para la inversión inicial.

$$B - C = \frac{\sum \text{Flujos netos actualizados}}{\text{Inversión inicial}}$$

Tabla 107
Relación costo – beneficio

Año	Flujos netos	Factor actualización $1/[(1+r)^{(n)}]$	Flujos netos actualizados
2021	\$10.380,02	1,1057	\$9.387,89
2022	\$11.010,51	1,2225	\$9.006,30
2023	\$11.337,59	1,3517	\$8.387,44
2024	\$11.016,17	1,4946	\$7.370,70
2025	\$12.282,50	1,6525	\$7.432,49
	\$56.026,79		\$41.584,82

Fuente: (Quaranta, 2019) y agregaciones de las autoras

$$B - C = \frac{\$41.584,82}{\$27.853,72}$$

$$B - C = \$1,49$$

La relación costo – beneficio es igual a \$1,49, lo que significa que por cada dólar que se invierte se obtendrá una ganancia de 0,49 centavos de dólar americano, en base a esto se determina que el emprendimiento es viable de realizar.

4.5.8.6. Período de recuperación de la inversión.

Es un indicar que permite establecer el tiempo en el cual se recupera la inversión inicial del emprendimiento, determinando el año, mes y día en que se lo realiza; el cálculo se lo efectúa

basándose en la sumatoria de los flujos netos actualizados y comparando con el financiamiento del negocio, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{PRI} = a + \frac{Ii - Fna}{Fnd}$$

Tabla 108

Periodo recuperación de la inversión

Año	Flujos netos	Flujos netos actualizados	Flujos netos actualizados acumulados
2021	\$10.380,02	\$9.387,89	\$9.387,89
2022	\$11.010,51	\$9.006,30	\$18.394,19
2023	\$11.337,59	\$8.387,44	\$26.781,63
2024	\$11.016,17	\$7.370,70	\$34.152,33
2025	\$12.282,50	\$7.432,49	\$41.584,82
	\$56.026,79	\$41.584,82	

Fuente: (Quaranta, 2019) y agregaciones de las autoras

$$\text{PRI} = 3 + \frac{27.853,72 - 26.781,63}{11.016,17}$$

$$\text{PRI} = 3 + \frac{1.071,96}{11.016,17}$$

$$\text{PRI} = 3,0973$$

El período de recuperación de la inversión es de 3,10; porcentaje que se transformará en 3 años, 1 meses y 6 días, tiempo considerado en el mediano plazo, siendo un aspecto favorable para la puesta en marcha del emprendimiento.

4.5.8.7. Punto de equilibrio.

Es un indicador financiero que permite conocer en dólares y en cantidad de productos cuanto se debe vender para que la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de

módulos de melamina no tenga ni pérdida ni ganancia. Se establece mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$PE\$ = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

Tabla 109

Punto de equilibrio en dólares

Detalle	Año 2021
Ingresos	
Ventas	\$85.502,88
Costo fijo	
Remuneraciones Administrativos	\$1.997,90
Mano de obra directa	\$16.749,60
Gastos de ventas	\$790,00
Gastos Administrativos	\$9.182,44
Gastos financieros	\$1.681,22
Depreciación	\$1.395,16
Total costo fijo	\$31.796,32
Costo variable	
Materia prima directa	\$37.931,03
Costos indirectos de fabricación	\$2.889,70
Total costo variable	\$40.820,73
Punto de equilibrio en dólares	\$60.844,80

Fuente: Magallón (2015) y agregaciones de las autoras

$$PE\$ = \frac{31.796,32}{1 - \frac{40.820,73}{85.502,88}}$$

$$PE\$ = \frac{31.796,32}{0,5226}$$

$$PE\$ = 60.844,80$$

El punto de equilibrio en dólares es \$60.844,80, se requiere para que la microempresa no pierda ni gane y que pueda cubrir los costos fijos y variables. También se realizar el cálculo en cantidad de productos indistintamente.

Tabla 110*Punto de equilibrio en productos*

Detalle	Cantidad Producto	Valor unitario	Valor total	Porcentaje	P.E. dólares	P.E. cantidad
Módulo de cocina	48	\$550,56	\$26.426,88	30,91%	\$18.805,66	34
Módulo de dormitorio	72	\$820,50	\$59.076,00	69,09%	\$42.039,14	51
Total	120		\$85.502,88	100,00%	\$60.844,80	85

Fuente: Magallón (2015) y agregaciones de las autoras

El punto de equilibrio en unidades es 85, de estos 34 son módulos de cocina y 51 son muebles de dormitorio, para que la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de estos productos deben vender para cubrir los costos.

4.5.8.8. *Resumen de la evaluación financiera.*

Mediante la realización del resumen se pretende obtener un análisis sobre los resultados obtenidos en los diferentes indicadores de bondad financieras, los cuales fueron aplicados en el presente estudio de factibilidad, para determinar si este es financieramente factible de poner en marcha o ejecutar.

Tabla 111*Resumen de la evaluación financiera*

Indicador	Resultado	Valor esperado	Resultado
Costo de oportunidad	9,72%	> Tasa pasiva	Realizable
Tasa de rendimiento medio	10,57%	> CK	Realizable
Valor actual neto	\$13.731,10	> 0 es ejecutable	Factible
Tasa interna de retorno	28,11%	> Tasa de descuento	Factible
Relación costo – beneficio	1,49	Superior a 1 dólar	Factible
Período de recuperación de la inversión	3 años 1 mes y 6 días	Media de años vida útil	Aceptable
Punto de equilibrio en dólares	\$60.844,80	Equivale al 61,90% de las ventas	Factible/Riesgo
Punto de equilibrio en unidades	85	Módulo de cocina 34 Módulo de dormitorio 51	go

Fuente: Indicadores financieros

Con los resultados obtenidos en la evaluación financiera y mediante el análisis de cada uno de los indicadores, se llega a la conclusión que el proyecto es factible, viable y rentable de ser ejecutado o puesto en marcha, además, esta información servirá para la toma de decisiones en la implementación de la microempresa.

4.5.9. Análisis de sensibilidad (prevención riesgos, variación costos, ventas).

En el análisis de sensibilidad del proyecto se lo efectúa con la finalidad de obtener información de la variabilidad que podría suceder en la microempresa en un período contable, para el efecto se considera diferentes escenarios con porcentajes de aumento y decremento de algunas cuentas.

El modelo por utilizar para la evaluación del análisis de sensibilidad es el tradicional que se basa en cambiar algunas variables y verificar los resultados en: el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el costo de beneficio, de tal forma que se debe contemplar tres escenarios: el básico, optimista y pesimista e ir verificando en cada uno lo que aconteció en el estado de flujo de efectivo y con los indicadores de bondad financiera (Boero, 2018). Es así como para el desarrollo de este se toma los siguientes aspectos cambiantes:

Tabla 112
Parámetros de variación

Parámetros	Porcentaje
Variación de ingresos	4%
Variación de costo de producción	4%

Fuente: (Rodríguez, 2018) y agregaciones de las autoras

Con los parámetros establecidos se procede a la realización de los análisis, utilizando cuatro escenarios que son: el aumento y decremento de ingresos el 4% y para el incremento en los costos de producción el 4% y el básico que se estableció en la evaluación económica del proyecto, es decir se obtendrá un escenario positivo y dos pesimistas, los cuales se reflejarán en los indicadores de bondad financiera.

Tabla 113
Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad	Indicadores financieros		
	VAN	TIR	C/B
Proyecto inicial sin modificación	\$13.731,10	28,11%	\$1,49
Incremento de ingresos del 4% anual	\$24.781,09	40,82%	\$1,89
Decremento de ingresos del 4% anual	\$2.551,92	14,03%	\$1,09
Costos de producción aumentan en un 4% anual	\$6.066,49	18,63%	\$1,22

Fuente: (Rodríguez, 2018) y agregaciones de las autoras

Con los resultados obtenidos se puede constatar que, el valor actual neto es positivo en todos los casos, la tasa interna de retorno es superior a la de descuento y que en las variaciones realizadas la relación costo – beneficio es mayor a 1 dólar, aspectos positivos para la implementación y puesta en marcha de la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina.

4.5.10. Conclusiones de la evaluación financiera.

Tomando como referencia los resultados en el estudio financiero, se establece que los procedimientos a seguir para la productividad y el manejo administrativo de lo propuesto sí es factible, considerando que el retorno de lo invertido se verá reflejado en una forma positiva para la organización.

Las proyecciones de los costos y gastos se los realizó en base a una tasa inflacionaria calculada considerando los cinco últimos años al inicio del proyecto, las variaciones de las remuneraciones se las hizo con el porcentaje de incremento salarial, las fluctuaciones de los productos se la efectuó con el tanto por ciento de crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra.

Finalmente, de la evaluación económica realizada se considera que el emprendimiento tiene la factibilidad y la viabilidad de ser implementado, de igual forma al desarrollar el análisis de sensibilidad se llega a la conclusión de que si existiera variables al momento de poner en marcha la entidad, este seguirá siendo rentable, dando como resultado aspectos positivos que apoyan a la ejecución del negocio.

4.6. Estudio organizacional

4.6.1. Introducción.

En esta etapa se debe determinar los lineamientos que va a seguir la entidad, con la finalidad de conocer la estructura sobre la cual se fundamenta, de tal forma que consiga tener un control y manejo de las distintas áreas que lo componen como: administrativa, operativa, comercialización; por lo tanto, que pueda realizar las operaciones cotidianas sin que se presenten contingencias.

El estudio organizacional permite determinar el nivel jerárquico de la empresa, por medio de la estructura, se puede evidenciar de mejor manera, los cargos y las respectivas funciones, a fin de lograr cumplir con las metas planteadas. Así mismo, se debe identificar el nombre de la organización y el slogan, también, es necesario hacer referencia a la filosofía empresarial que contempla: la misión, visión, objetivos estratégicos, valores corporativos y principios, además, elaborar la disposición de la microempresa y el mapa de procesos con los flujogramas correspondientes a las actividades que realiza.

4.6.2. Objetivo.

Diseñar la estructura organizacional que se aplicará al presente proyecto, basándose en los aspectos básicos legales y administrativos que se deben cumplir.

4.6.3. La empresa.

La microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina será constituida con personería natural, ya que el propietario es un artesano calificado con amplia experiencia en la rama, se inscribirá en el Servicio de Rentas Interna con la finalidad de obtener el régimen único del contribuyente (RUC) y en el Municipio la patente que le permita desarrollar las actividades económicas, los demás requisitos se establecen más adelante.

4.6.3.1. Nombre de la empresa o razón social.

Se plantea como nombre para la microempresa “Estilmoduln”, porque se considera una denominación que describe a la actividad laboral del negocio, original, porque no existe en el mercado actualmente y, además, es título llamativo, contando con todos los aspectos positivos para llevar esta designación.

4.6.3.2. Logotipo.

La microempresa contará con un logotipo sencillo, elegante, que transmita confianza a los potenciales clientes, exclusivo porque no existe, con colores que denotan estilo, que llaman la atención visual y es diseñado por primera vez para utilización y representación de emprendimiento.



Figura 27: Logotipo de la microempresa
Fuente: Propia

4.6.3.3. Slogan.

Al ser una microempresa nueva en el mercado en la ciudad de Ibarra, es necesario llegar con un slogan que impacte a los clientes potenciales, que les permita tener confianza en ella y seguridad de que los módulos serán fabricados con calidad y buen gusto, por lo que se plantea la siguiente frase:

“DISEÑANDO TU ENTORNO Y CONFORT”

4.6.3.4. Misión.

Fabricar muebles de cocina y dormitorio en melamina, con diseños innovadores de alta calidad, precios competitivos, asesoría, ofreciendo un excelente servicio que satisfaga las necesidades de los clientes, mediante el conocimiento y motivación del talento humano, manteniendo relaciones integrales a largo plazo y contribuyendo al desarrollo económico de la provincia.

4.6.3.5. Visión.

Para el año 2025 ser una microempresa reconocida a nivel provincial, contando con sucursales en todos los cantones, brindando a los clientes productos de alta calidad, comprometida con la competitividad y productividad para el desarrollo económico, gracias al personal competente y tecnología de vanguardia con la que se cuenta.

4.6.3.6. Objetivos estratégicos.

- Posesionarse en el mercado provincial, mediante la oferta de productos de buena calidad y otorgando una esmerada atención al cliente.
- Ofrecer a nuestros clientes, mobiliario moderno, cuya renta mensual, sea accesible para ellos.
- Proporcionar un cambio inmediato de mobiliario, cuando nuestro cliente decida remodelar el espacio.
- Crear estrategias para promocionar los productos ofertados por la microempresa.
- Proporcionar capacitación a los empleados, motivándoles a prestar un buen servicio.
- Realizar servicios de reparación y retoque de mobiliario, aunque sea de nuestra competencia.

4.6.3.7. Valores corporativos.

Son los principios y comportamientos éticos que se espera cumplan todos los integrantes de la microempresa en el transcurso diario de las actividades laborales, es decir la voluntad con la

que desarrollen las acciones, los cuales aportarán al buen funcionamiento de la entidad. Los valores que se consideran para el presente proyecto son:

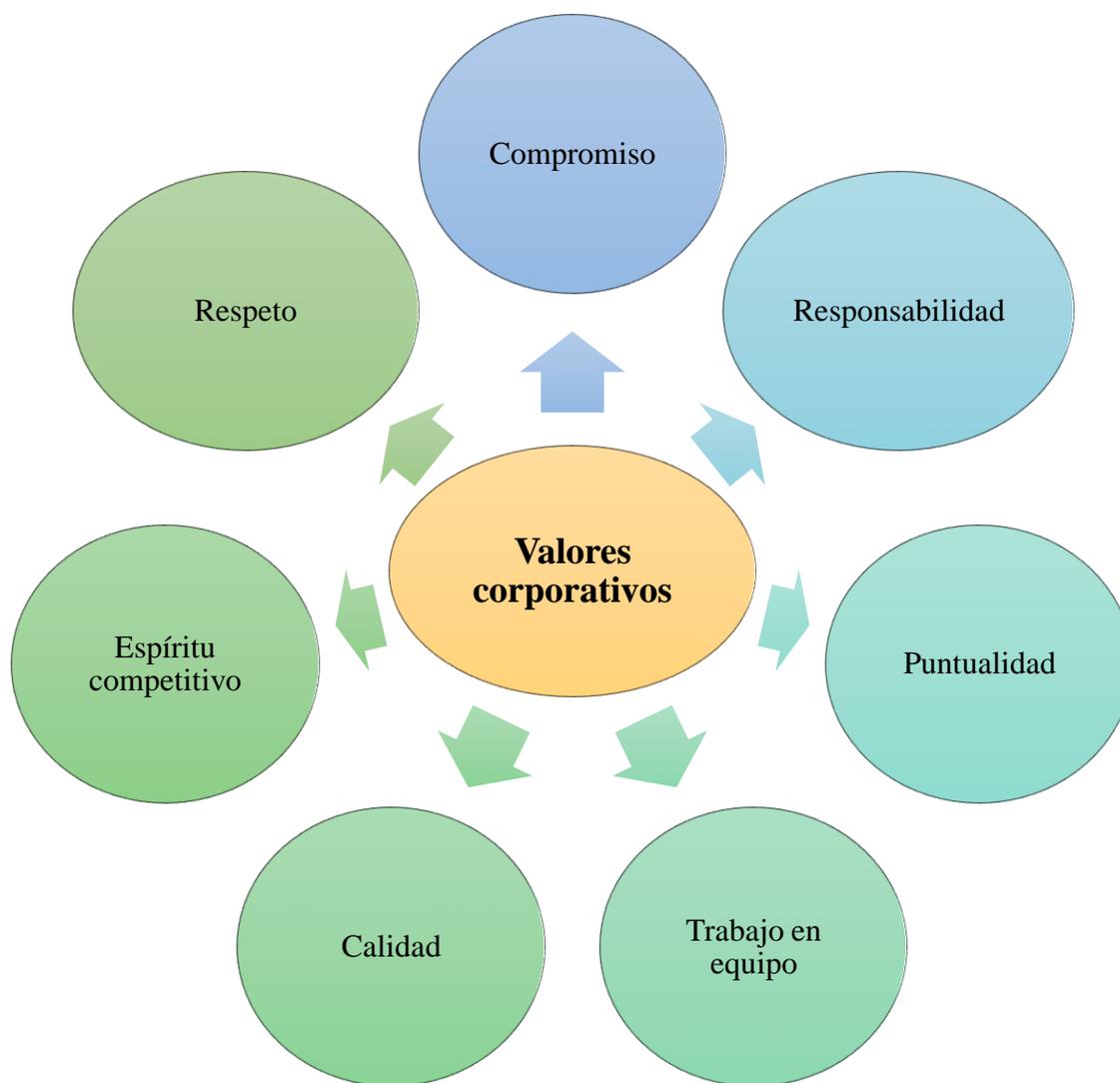


Figura 28: Valores corporativos

Fuente: (Pacheco & Pérez, 2018) y agregaciones de las autoras

- **Compromiso:** Trabajar con la mejor disposición, con afecto y con responsabilidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- **Responsabilidad:** Cumplir con todas las tareas que fueran encomendadas por el maestro taller, de forma rápida y eficiente.

- **Puntualidad:** Llegar puntuales al trabajo, cumpliendo con los horarios establecidos por la microempresa.
- **Trabajo en equipo:** La realización de un trabajo en equipo es primordial en un emprendimiento como este, para lo cual se incentiva al talento humano a ser colaborativos y otorgar sus conocimientos en sus labores.
- **Calidad:** Buscar desde el principio, ofrecer el mejor producto, trabajando, no para el cliente, sino con el cliente.
- **Respeto:** Mostrar consideración hacia todos los miembros de la microempresa, es fundamental para mantener buenas relaciones humanas y un ambiente agradable dentro de la entidad.
- **Espíritu Competitivo:** Trabajar sinérgicamente, uniendo talentos y esfuerzos por entregar lo mejor de cada uno.

4.6.3.8. Políticas empresariales.

Como políticas empresariales se plantea las siguientes, en virtud de generar los lineamientos que la regirán y sirvan de guía para el accionar de las partes:

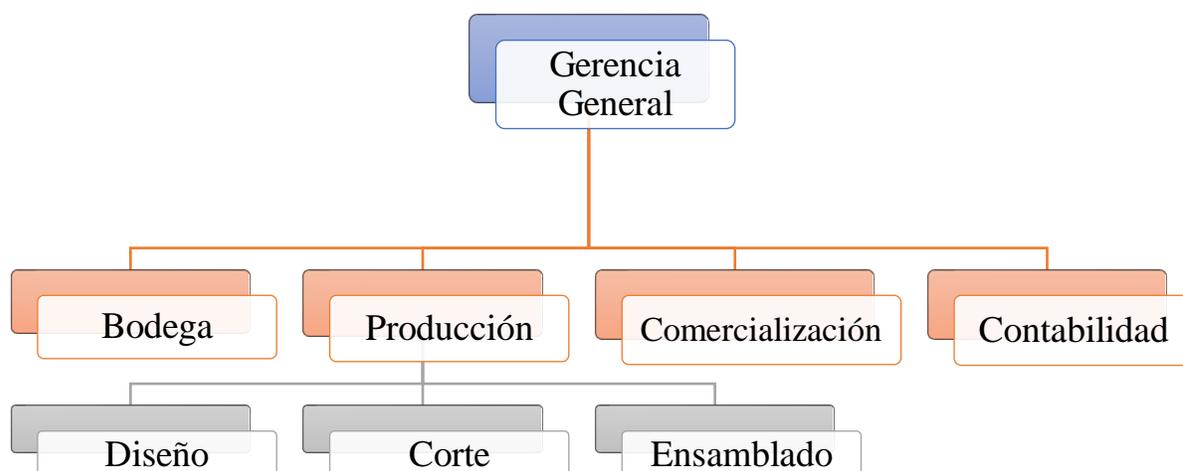
- Fomentar un ambiente de trabajo amigable, mediante la comunicación eficaz y veraz, entre todos los colaboradores.
- El talento humano operativo debe portar el equipo de trabajo dentro de la microempresa, con la finalidad de evitar accidentes.
- Contando con un capital humano altamente capacitado, orientado y comprometido en brindarles un servicio personalizado y de calidad, al momento de optar por nuestra asistencia, en la adquisición de muebles de cocina y dormitorio.
- El personal debe respetar los precios establecidos por la microempresa para los módulos de cocina y dormitorio.
- Cumplimiento de las leyes y normativas vigentes para el buen funcionamiento de la microempresa.

4.6.3.9. Organigrama estructural.

Para el presente proyecto, es necesario reconocer los niveles administrativos y las características de cada puesto. Por lo cual, se requiere determinar, gráficamente, la organización, en función de la jerarquía de autoridad.



MICROEMPRESA ESTILMODULN ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado por: Las autoras

Aprobado por:

Figura 29: Organigrama estructural

Fuente: Microempresa Chandi y agregaciones de las autoras

El diseño del organigrama estructural es realizado mediante la observación directa, ejecutada en la entrevista a los trabajadores y representantes de las microempresas oferentes, considerando que es una entidad artesanal, se ha visto la necesidad de crear estos departamentos y jerarquías para el buen funcionamiento.

La contabilidad se le considera como servicios profesionales, se registra en el nivel operativo, a pesar de que no se encontrará permanentemente en la entidad. Además, en el Art. 37.- *Explica sobre los límites para que la entidad lleve contabilidad, que opere con un capital inicial o genere ingresos brutos o costos y gastos anuales superiores a \$180.000,00, \$300.000,00 y*

\$240.000,00 respectivamente (Reglamento para Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno, 2021). Art. 19. – (...) *Las entidades que no cumplan con los montos antes establecidos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para establecer la base imponible para el pago del impuesto a la renta* (Ley de Régimen Tributario Interno, 2021).

Es decir, presenta una organización formal donde se identifican los departamentos donde se ejecutarán los trabajos de acuerdo con la jerarquía de autoridad, permitiendo identificar las líneas de mando y conocer con quién se deben reportar las líneas inferiores y finalmente la toma de decisiones (Daft, 2015).

4.6.3.10. Niveles administrativos.

A continuación, se realiza el detalle de los niveles administrativos, de acuerdo con el organigrama planteado para la microempresa Estilmoduln, especificando la jerarquización, con la finalidad de tener un mejor control sobre todas las áreas, es decir, poder supervisar las actividades que ejecutarán:

4.6.3.10.1. Nivel ejecutivo.

En este nivel, se encuentra la gerencia general, quien es la máxima autoridad y el órgano supremo de la misma, será la persona encargada de administrar, llevar a cabo todos los procesos jerárquicos y la coordinación con las áreas, además, tendrá a cargo la responsabilidad de ser el representante legal, es decir depende del manejo para que la microempresa tenga éxito en un futuro cercano.

4.6.3.10.2. Nivel intermedio.

Dentro de este nivel, se encuentra el departamento de contabilidad y adquisiciones, que llevarán a cabo los procesos de compras de la materia prima, pago a los proveedores, contratación de personal, pago de remuneraciones y cumplimiento con la normativa vigente en el Servicio de Rentas Interna.

4.6.3.10.3. Nivel operativo.

El personal que involucra en el nivel operativo es el encargado del almacenamiento de la materia prima e insumos, así como de la elaboración y comercialización de módulos en melamina, para cocina y dormitorios. En este departamento el personal siempre contará con la capacitación técnica, de acuerdo con el área de trabajo.

4.6.3.11. Manuales de funciones.

Este es un documento fundamental en toda entidad, porque detalla las funciones que va a desarrollar cada uno de los empleados con responsabilidad, compromiso y puntualidad, así como los requisitos que debe cumplir para ser seleccionado en el cargo, este se realiza de acuerdo con el organigrama planteado por la microempresa:

Tabla 114
Manual de funciones Gerencia General

Manual de funciones	
Nombre de la microempresa: Estilmoduln	
Versión 1	
Página 1 de 6	
Departamento	Gerencia General
Denominación del puesto	Gerente General
Nivel jerárquico	Ejecutivo
Supervisa a	Departamento de contabilidad, bodega, producción y comercialización.
Perfil profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Artesano calificado • Carpintero <ul style="list-style-type: none"> • Independencia • Pensamiento analítico • Integridad • Tolerancia • Iniciativa • Liderazgo • Ética profesional
Perfil profesional por competencias	<ul style="list-style-type: none"> a) Tiene la responsabilidad de representar legalmente a la microempresa. b) Además de planificar, controlar, dirigir y supervisar las funciones y actividades de la microempresa. c) También debe coordinar el trabajo en equipo de la microempresa. d) Así como, realizar el reclutamiento y selección de personal. e) Al igual que, velar por la salud y seguridad del equipo de trabajo y de la empresa. f) Por otra parte, realizar negociaciones con proveedores y clientes. g) Tiene que controlar y monitorear a todas las áreas de la microempresa. h) Finalmente, autorizar y ordenar el pago a los proveedores y empleados de la fábrica
Funciones	

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

Tabla 115
Manual de funciones contador

Manual de funciones	
	<p>Nombre de la microempresa: Estilmoduln</p> <p>Versión 1</p> <p>Página 2 de 6</p>
<p>Departamento</p> <p>Denominación del puesto</p> <p>Nivel jerárquico</p> <p>Supervisa a</p> <p>Perfil profesional</p>	<p>Contable</p> <p>Contador</p> <p>Intermedio</p> <p>Bodega</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título de profesional en Contabilidad y Auditoría CPA • Orientación al Cliente • Organización de la Información • Trabajo en Equipo • Objetividad • Independencia • Toma de decisiones • Pensamiento analítico • Integridad • Ética profesional • Predisposición al cambio
<p>Perfil profesional por competencias</p>	<p>Competencias técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en contabilidad de costos • Gestión Tributaria • Normativa legal vigente • Conocimientos de Computación: office e internet <p>a) El contador elaborará reportes de caja, de ventas y entregar a Gerencia.</p> <p>b) También debe realizar un registro de ingresos y egresos según la ley vigente en el país.</p> <p>c) Ser puntual en el cumplimiento de las responsabilidades tributarias con el SRI y el IESS.</p>
<p>Funciones</p>	<p>d) Así mismo, contar con un manejo de inventario, logrando mantenerlos de manera operativa.</p> <p>e) Además, supervisar el registro de ingresos y salidas de los productos en la bodega.</p> <p>f) También controlar las compras realizadas mediante las facturas recibidas.</p> <p>g) Así como, velar por la correcta recaudación de los valores de las facturas emitidas por ventas.</p>

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

Tabla 116
Manual de funciones bodeguero

Manual de funciones	
	<p>Nombre de la microempresa: Estilmoduln</p> <p>Versión 1</p> <p>Página 3 de 6</p>
<p>Departamento</p> <p>Denominación del puesto</p> <p>Nivel jerárquico</p> <p>Supervisa a</p> <p>Perfil profesional</p>	<p>Bodega</p> <p>Bodeguero</p> <p>Operativo</p> <p>Ninguno</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller • Orientación al cliente • Trabajo en equipo • Iniciativa • Procesos de adquisiciones
<p>Perfil profesional por competencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Objetividad en las compras • Toma de decisiones • Pensamiento analítico • Ética profesional • Predisposición al cambio
<p>Funciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> a) Tiene que coordinar el proceso de compras de materia prima para la elaboración de los muebles en melamina. b) El encargado realizará estudios de mercado para adquirir a precios accesibles y competitivos. c) Además, controlar la existencia de stock en bodega antes de una adquisición. d) Así como, coordinar el ingreso y salida de materia prima. e) Finalmente, mantener informado al gerente de los cuellos de botella que se presenten durante las adquisiciones.

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

Tabla 117

Manual de funciones jefe de producción

Manual de funciones	
	Nombre de la microempresa: Estilmodul Versión 1 Página 4 de 6
Departamento Denominación del puesto Nivel jerárquico Supervisa a Perfil profesional	Producción Jefe de producción o maestro taller Operativo Operarios <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller
Perfil profesional por competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Orientación al Cliente • Trabajo en Equipo • Iniciativa • Relaciones Interpersonales • Organización de la Información • Objetividad • Toma de decisiones • Pensamiento analítico • Tolerancia • Predisposición al cambio
Funciones	<ol style="list-style-type: none"> a) El representante coordina el proceso de producción. b) Así como, supervisa el buen funcionamiento del proceso de fabricación de los muebles en melamina. c) Además, mantener un buen ambiente laboral. d) También, coordinar el ingreso y salida de materia prima. e) Así mismo, velar por la seguridad del equipo de trabajo y de la empresa. f) También, verificar, controlar que los módulos en melamina de cocina y dormitorio sean fabricados acordes a las necesidades de los clientes.

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

Tabla 118
Manual de funciones operarios

Manual de funciones	
	<p>Nombre de la microempresa: Estilmoduln</p> <p>Versión 1</p> <p>Página 5 de 6</p>
<p>Departamento</p> <p>Denominación del puesto</p> <p>Nivel jerárquico</p> <p>Supervisa a</p> <p>Perfil profesional</p>	<p>Producción</p> <p>Operario o carpintero</p> <p>Operativo</p> <p>Ninguno</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller
<p>Perfil profesional por competencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente habilidad para hablar y escuchar • Una personalidad amigable, cálida y extrovertida • Buena presencia • Habilidad para aprender rápido • Trabajo en equipo • Orientación de servicio • Conocimiento de diseño, corte y armado de muebles
<p>Funciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> a) Tiene que recibir la materia prima y los insumos para la elaboración de los módulos. b) También, comprobar que la materia prima y los insumos se encuentren en buen estado para la fabricación de los muebles. c) Se encargará de reutilizar los desperdicios de madera en parques que así lo requiera. d) Así como, realizar las entregas de muebles de forma ágil y segura. e) Además, utilizar los medios necesarios para asegurar la mercadería a entregar. f) Debiendo mantener la mercadería en buen estado. g) Así mismo, cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. h) También, mantener en orden los equipos y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. i) Igualmente, realizar la limpieza del departamento de producción. j) Finalmente, realizar cualquier otra tarea asignada, a fin de cooperar en todas las áreas de apoyo.

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

Tabla 119
Manual de funciones vendedor

Manual de funciones	
	Nombre de la microempresa: Estilmoduln Versión 1 Página 6 de 6
Departamento Denominación del puesto Nivel jerárquico Supervisa a Perfil profesional	Comercialización Vendedor Operativo Ninguno <ul style="list-style-type: none"> • Bachiller
Perfil profesional por competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente habilidad para hablar y escuchar • Amigable • Buena presencia • Habilidad para aprender rápido • Trabajo en equipo • Orientación de servicio • Conocimientos básicos de facturación • Conocimientos de Computación: office e Internet a) Tiene que mantener buenas relaciones con los clientes internos y externos. b) Así como, mostrar a los clientes externos los artículos disponibles para la venta que necesite. c) Así como, satisfacer las necesidades de los clientes. d) También, tomar el pedido de contrato de fábrica, por parte del cliente. e) Debiendo coordinar con el personal de la fábrica y bodega para garantizar que el cliente reciba el más alto nivel de servicio posible. f) Además, cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
Funciones	

Fuente: (Carvajal, 2018) y agregaciones de las autoras

4.6.3.12. Mapa de procesos.

La creación del mapa de procesos es útil para la identificación de las actividades a realizar, con la finalidad de que la microempresa artesanal “Estilmoduln”, obtenga la información sobre los procedimientos que debe seguir la entidad para desarrollarlos con eficiencia, lo cual permitirá obtener un posicionamiento en el mercado.

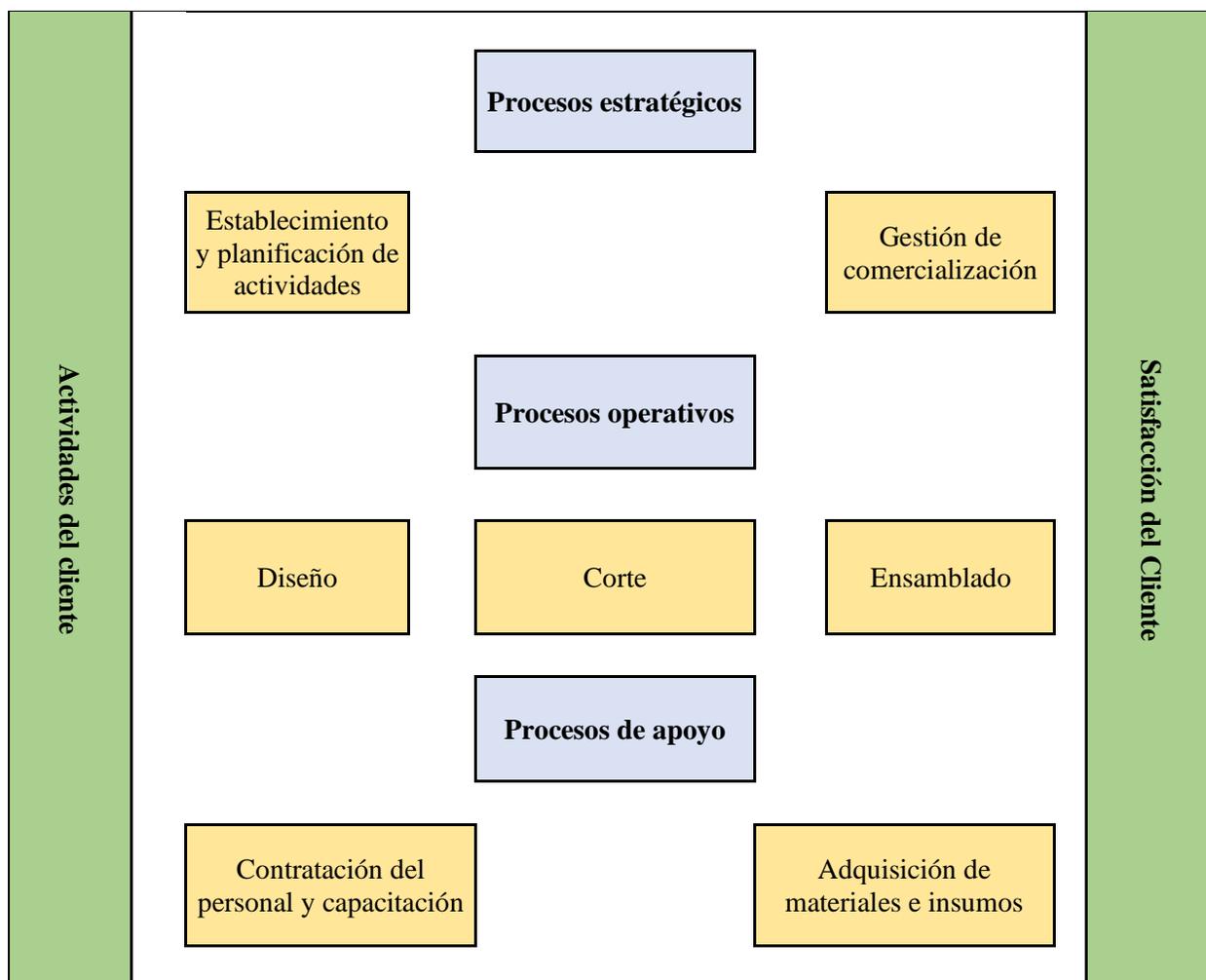


Figura 30: Mapa de procesos

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

La investigación a través del control interno que menciona los mapas de procesos, y también indica la simbología o flujo diagramación, es muy importante considerarla de acuerdo con diferentes textos que fueron mencionados en la teoría científica que se expuso en el primer capítulo, con esa información se ha elaborado los cuadros que más se presentan a continuación.

4.6.3.12.1. Manual de cada proceso operativo con diagrama de flujo.

La microempresa de muebles de melamina establecerá procedimientos que faculten el desarrollo de los procesos establecidos que se ejecutarán en cada área, y que deben ser liderados y

supervisados por el gerente y contador de acuerdo con las políticas implementadas en el taller, esto permitirá que los empleados tengan pleno conocimiento de las funciones.

Proceso estratégico: Este proceso es muy importante, debido a que, es aquí, donde se planifica la gestión a realizar en la microempresa, se estudia los planes de comercialización, implementando estrategias de ventas con las inmobiliarias y público en general, se analiza la parte concerniente al cobro de los trabajos a efectuar, así mismo se organiza la forma de producción, y como enfrentar las deudas contraídas por la entidad.

Tabla 120
Establecimiento y planificación de actividades

Personal responsable	Actividades
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Pide información sobre las operaciones realizadas en la entidad al contador.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega de documentación sobre las operaciones de la entidad y los respaldos. • Dar a conocer los puntos más importantes sobre la información entregada, para una mejor comprensión por parte del gerente.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa la información entregada por el contador. • Prioriza las actividades que se deben ejecutar. • Realiza un análisis de la información.
Contador Gerente y contador	<ul style="list-style-type: none"> • Explica si existe alguna novedad en la información entregada. • Determina el presupuesto.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Decide qué porcentaje de este se destinará para el pago de créditos. • Asigna actividades a los operarios. • Prioriza la entrega de trabajos, con base en los pagos de los clientes. • Determina el mantenimiento a la maquinaria. • Socializa con el personal las decisiones tomadas. • Realiza un seguimiento del presupuesto. • Al término de cada contrato. Verificar la entrega de la obra y aceptación del cliente.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Registra decisiones tomadas.

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

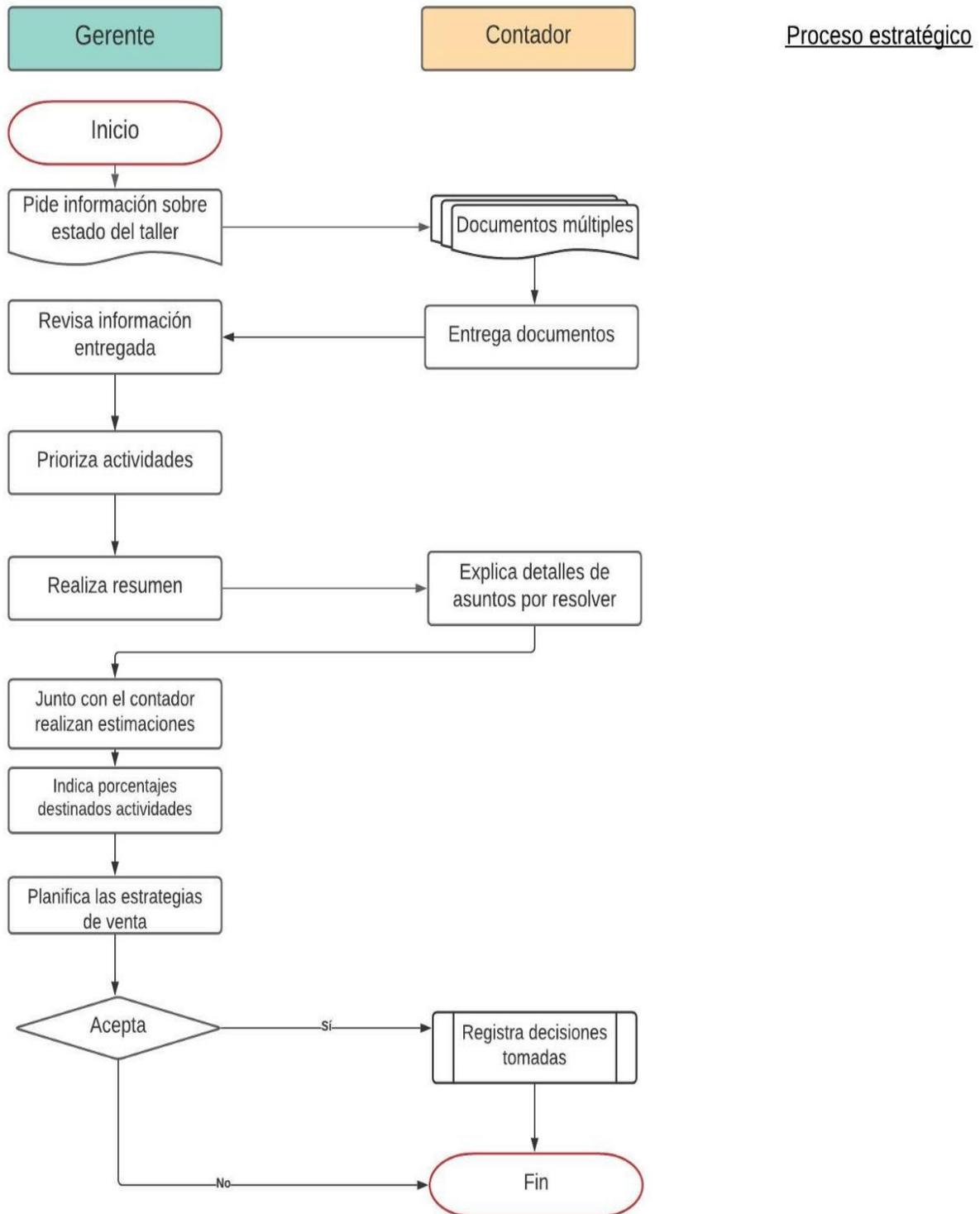


Figura 31: Flujograma de establecimiento y planificación de actividades
Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Comercialización: Aquí se detalla, cuál será el procedimiento de venta al cliente, siendo este un proceso estratégico para la microempresa, porque es necesario llegar a los compradores para que el emprendimiento pueda obtener los recursos necesarios, con la finalidad de solventar las actividades económicas de la entidad, a fin de producir ganancia financiera. Se debe hacer referencia que el gerente propietario realiza las funciones de vendedor y maestro taller.

Tabla 121
Proceso de comercialización

Personal responsable	Actividades
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Solicita información acerca de los productos que oferta el taller.
Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Sociabiliza con el cliente sobre que está buscando. • Presenta los muestrarios de tipos de melamina, colores y precios. • Explica sobre combinaciones, modelos y precios de los módulos.
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Pide aclaraciones sobre dudas, y situación de pago, decide si realiza la compra.
Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Confirma adquisición, detalla las condiciones para el pago del trabajo y tiempo de entrega. • Especifica el modelo, medidas que desea los muebles y confirma tiempo de entrega.
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del contrato, aceptando condiciones de pago y efectúa el anticipo.
Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Recibe el anticipo y entrega copia del contrato.
Maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora el producto con las especificaciones acordadas con el cliente • Confirma que el pedido ya está terminado, para proceder al pago total convenido de la obra. • Recauda el dinero, entrega la factura y producto al cliente.
Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Recibe producto y verifica especificaciones acordadas.

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

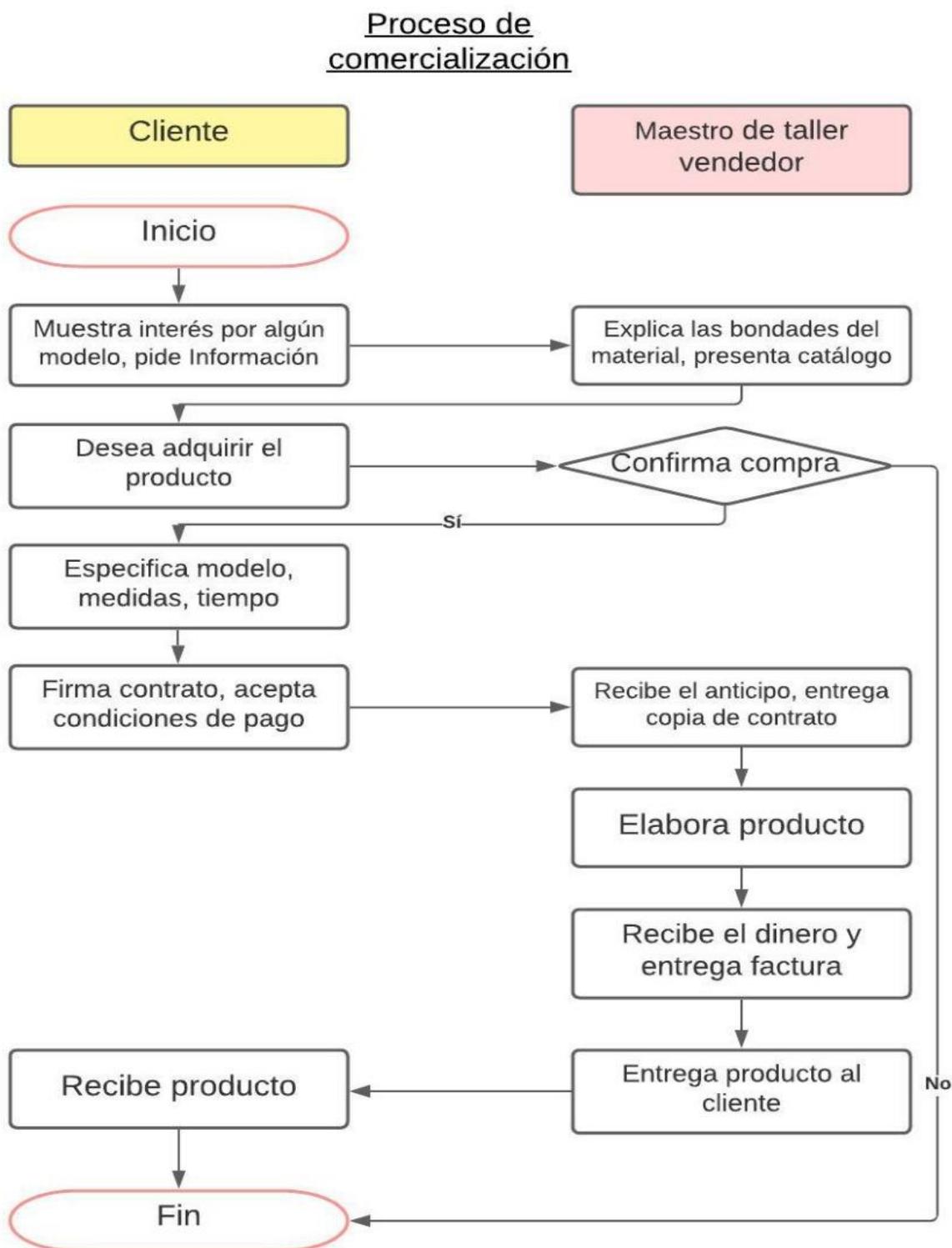


Figura 32: Flujograma de procesos de comercialización

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Producción: A través del flujograma de producción, se expone una descripción ordenada de los pasos que se deben efectuar para obtener un producto terminado, al ser los procesos cortos de diseño, corte y ensamblado se los unifica en un solo, dando a conocer cómo se desarrolla cada uno de estos procedimientos.

Tabla 122

Proceso de producción

Personal responsable	Actividades
Maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega modelo del mueble y medidas
Operarios	<ul style="list-style-type: none"> • Piden aclaración de dudas existentes
Pasa al departamento de diseño	
Maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza el diseño del mueble.
Operarios	<ul style="list-style-type: none"> • Realizan las medidas según la dirección de la veta de la melamina, optimizando el material.
Luego al departamento de corte	
Maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisa el corte de los tableros
Operarios	<ul style="list-style-type: none"> • Realizan entrega de tableros cortados y canteados, con los herrajes necesarios.
Finalmente, el departamento de ensamblado	
Maestro de taller y operarios	<ul style="list-style-type: none"> • Arma una parte de los módulos • Carga materiales y muebles en vehículo. • Acompaña al maestro al lugar de instalación del mueble. • Traslado al lugar de instalación. • Ensamble del producto en el lugar predeterminado por el cliente, y colocación de otros herrajes.

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Proceso de producción



Figura 33: Flujograma de procesos de producción

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Compra de materiales: Se detalla, cuál es el procedimiento que se debe realizar para la adquisición de la materia prima para la elaboración de los módulos, este proceso de apoyo es de importante para obtener materiales de buena calidad e insumos necesarios para complementar los muebles que se fabricarán.

Tabla 123

Adquisición de materiales

Personal responsable	Actividades
Gerente o maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Consolida necesidades de materia prima e insumos, determinar compra. • Envía solicitud de proforma al proveedor.
Proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza proformas y envía.
Maestro de taller	<ul style="list-style-type: none"> • Selecciona el proveedor verificando que la proforma cumpla con los requisitos. • Genera el pedido. • Realiza el pago con cheque, transferencia o mediante depósito. • Constata los materiales y lo transporta a la microempresa.
Bodeguero	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa el material y lo almacena.

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

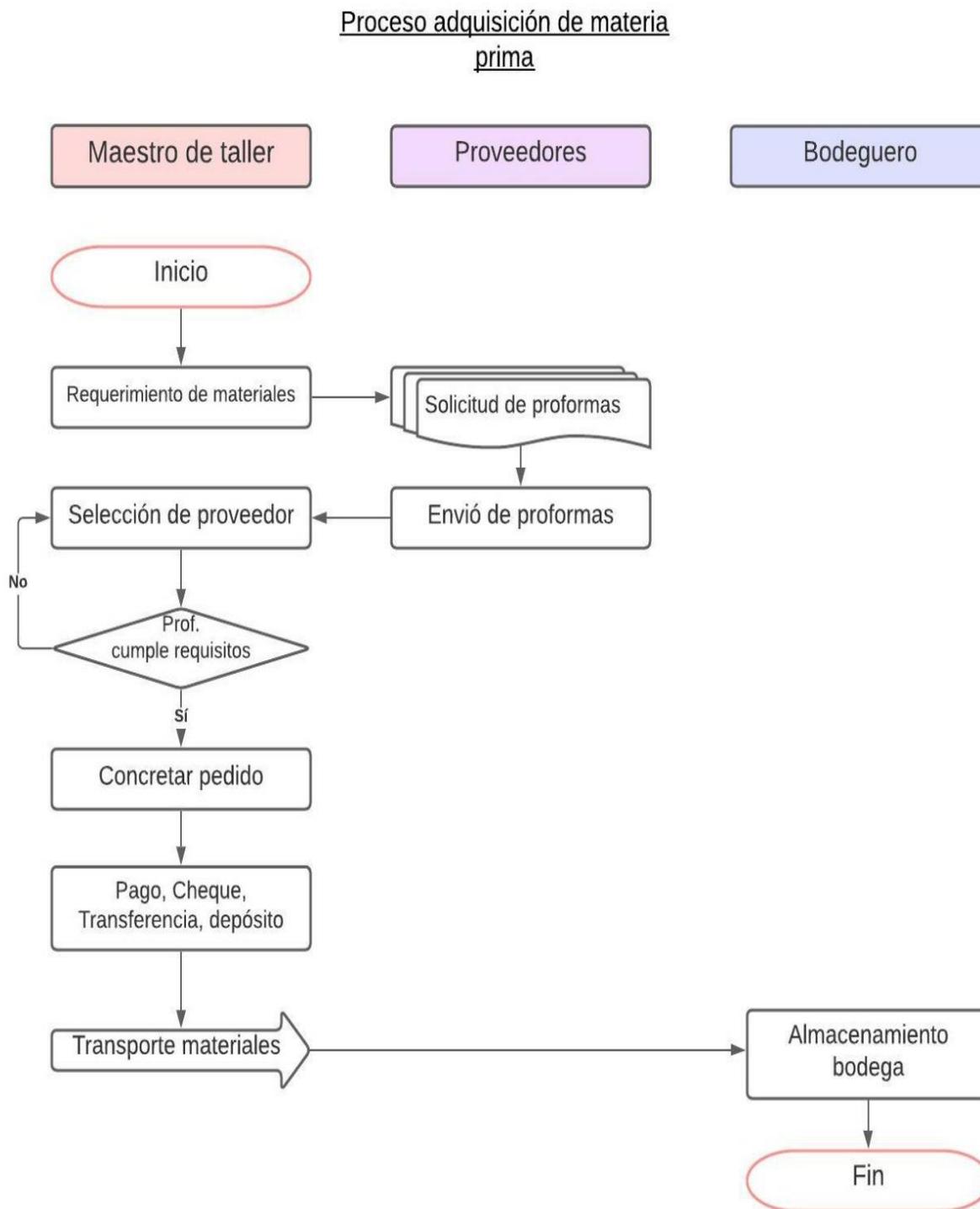


Figura 34: Flujograma de adquisición de materia prima

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Proceso de contratación y capacitación de personal: Estos procedimientos sirven de apoyo a la entidad, porque el contratar personal para la realización de las labores dentro de la microempresa es indispensable para que se realicen las actividades cotidianas, al capacitar al talento humano contribuye a obtener un buen producto y de calidad.

Tabla 124

Proceso de contratación y capacitación del personal

Personal responsable	Actividades
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Consulta al contador la posibilidad de contratar operario.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica y crea puesto.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Autoriza crear puesto. • Aprueba contratación de personal.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza publicación de la vacante existente. • Recepción de carpetas • Entrevistas aspirantes.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de destrezas. • Aprueba aspirante.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Informa términos del trabajo.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Firma de contrato. • En caso de no aceptar los términos se selecciona al segundo lugar.

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

Proceso selección de personal e inducción

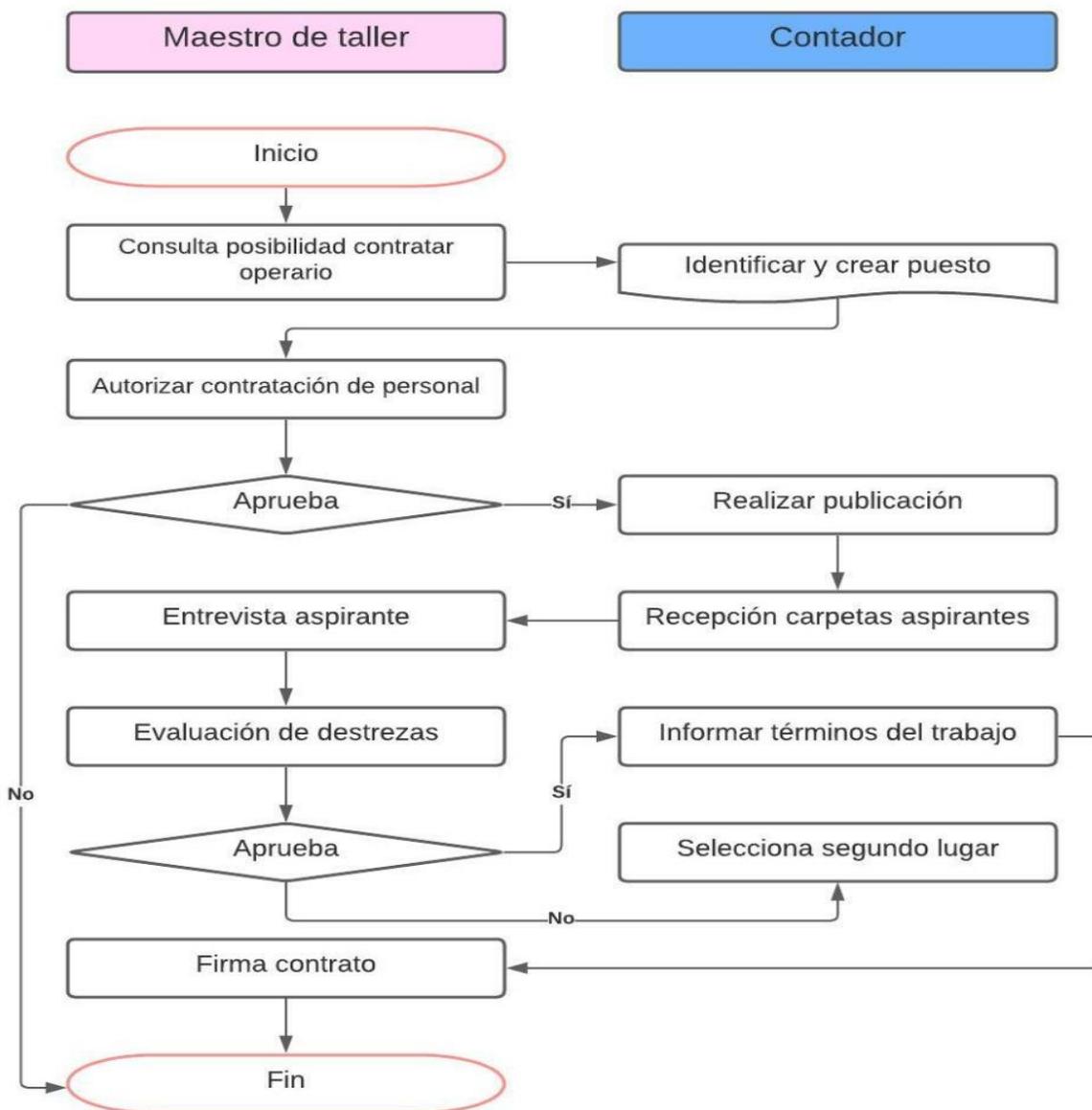


Figura 35: Flujograma de contratación de personal y capacitación

Fuente: (Pardo, 2017) y agregaciones de las autoras

4.6.4. Constitución jurídica.

La constitución trata de como la microempresa artesanal dedicada a la elaboración y comercialización de muebles en melamina, será formada en términos legales, así mismo: se debe tener una razón social para ser identificada, figura jurídica, domicilio, objeto lícito y los requisitos según la normativa vigente los exija.

4.6.4.1. Nombre o razón social.

El nombre de la microempresa artesanal dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio es “Estilmoduln”, el cual, será utilizado para la identificación del negocio, con el objetivo de que tenga una denominación para los fines comerciales y realización de publicidad de esta.

4.6.4.2. Figura jurídica.

La microempresa artesanal “Estilmoduln”, se constituirá con carácter individual, con personería natural, como emprendedor de responsabilidad limitada, cuenta con un socio que es el gerente propietario de la entidad, no se tiene base legal para el capital y el patrimonio de la organización responde sobre las deudas que pueda incurrir, además, no se necesita trámites de personería jurídica, con esta información se debe obtener los permisos de funcionamiento en el Municipio de Ibarra y el Servicio de Rentas Internas.

4.6.4.3. Domicilio.

La microempresa artesanal “Estilmoduln”, se encontrará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, ciudad Ibarra, barrio El Ejido de Caranqui, calle C 69 y Hernán Gonzales de Saá (a lado el conjunto Laureles III), este domicilio fue identificado realizando un análisis de los lugares estratégicos donde podría funcionar el emprendimiento.

4.6.4.4. Requisitos legales y tributarios para el funcionamiento.

Con la finalidad de que la microempresa cuente con todos los permisos legales para el funcionamiento de las actividades laborales, se procede a describir cuales son los documentos que debe sacar en las diferentes dependencias del sector público:

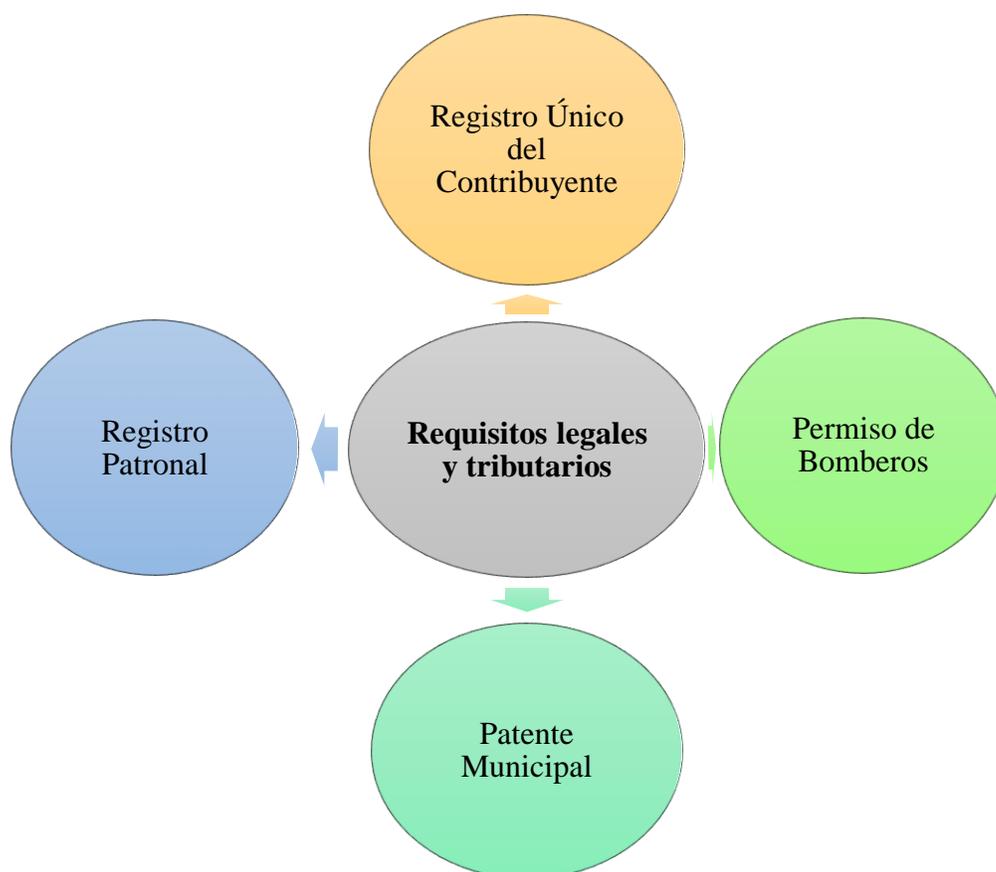


Figura 36: Requisitos para el funcionamiento de la microempresa

Fuente: Municipio de Ibarra, Cuerpo de Bomberos y SRI

Registro único del contribuyente	Permiso de bomberos	Patente Municipal	Registro Patronal
<ul style="list-style-type: none"> •El RUC bajo el régimen general para personas naturales domiciliadas en el país, se obtiene con la finalidad de que la microempresa sea identificada dentro de una región, para solicitarlo por primera vez se lo puede hacer de forma presencial o en línea a través del portal web del Servicio de Rentas Interna, en el caso de la entidad se la obtendrá portando los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none"> •Cédula de ciudadanía del representante legal de la entidad (original). •Certificado de votación del este (original). •Documentos para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente: Una carta de luz o agua potable. •Certificado artesanal emitido por la entidad competente (Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca. 	<ul style="list-style-type: none"> •Se lo denomina permiso de funcionamiento cuerpo de bomberos, se lo debe solicitar en la ciudad de Ibarra, porque la microempresa se encuentra domiciliada en este lugar, los requisitos son los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> •Copia a color de la cédula de ciudadanía y certificado de votación. •Copia del RUC, otorgado por la entidad competente. •Documento de pago de Patente Municipal. •Documento que avale el permiso de uso de suelo de la actividad económica •Correo electrónico del representante legal para entregar respuesta. 	<ul style="list-style-type: none"> •Se lo considera un tributo que se debe cancelar anualmente al municipio al cual pertenece la entidad económica, se lo renueva cada año el primer mes, siendo un requisito indispensable para el funcionamiento de la microempresa artesanal “Estilmoduln”, los condiciones para obtener este documento son las siguientes: <ul style="list-style-type: none"> •Copia de RUC del representante legal de la microempresa. •Documentos de identificación como: copia de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación. •Copia la carta de pago del impuesto predial donde funciona la actividad económica. •Solicitud de inspección del cuerpo de bomberos. •Copia de la calificación artesanal. 	<ul style="list-style-type: none"> •Este registro se lo realiza con la finalidad de contar con un código de identificación en el Instituto Ecuatoriano de Seguro Social (IESS), mediante el cual se puede verificar las obligaciones patronales que tiene la microempresa con el talento humano que labora en ella. •Fotografía de la cédula de ciudadanía del gerente, de los dos lados. •Copia del formulario de solicitud de clave patronal al IESS, firmada por el representante legal de la microempresa. •Fotografía del acuerdo de responsabilidades de uso de la información llenada y firmada.

Figura 37: Desarrollo de los requisitos legales y tributarios

Fuente: Municipio de Ibarra, Cuerpo de Bomberos y SRI

4.7. Resumen de la propuesta

En el desarrollo de la propuesta abarca puntos importantes que tienen que ver directamente con la puesta en marcha de la microempresa, de este se puede evidenciar que: el estudio de mercado aporta información acerca de la oferta, demanda, caracterización de los productos a ofertar, estrategias de marketing con la finalidad de abarcar mayor cantidad de clientes potenciales, así como el establecimiento de la población objetiva al cual se dirige el emprendimiento.

En el establecimiento del estudio técnico se determina la macro y micro localización, siendo escogida la más estratégica considerando puntos importantes como: el pago de arriendo, accesibilidad, y otros. Además, se encuentra la viabilidad de los bienes que se utilizarán en las actividades diarias de la microempresa, así también, los costos, gastos que se efectúan, y se realiza el cálculo de los tres meses que se necesitarán para que la entidad pueda funcionar con los propios recursos, esto se denomina el capital de trabajo, se establece el financiamiento que se necesita para la puesta en marcha del negocio.

El estudio financiero, permite obtener información detallada y proyectada sobre los recursos que se describen en el técnico, de tal manera que presentan un enfoque de la rentabilidad y viabilidad del proyecto a futuro, considerando la tasa de inflación de los cinco últimos años atrás, así como el porcentaje de crecimiento salarial y el poblacional. Al realizar los documentos contables se demuestra que se obtiene una ganancia en todo el lustro tratado, en base a este se efectúa el estado de flujo de efectivo, sirviendo de apoyo en el cálculo de los indicadores de bondad económica, que se presentan positivos en el análisis.

En el estudio organizacional se implementa los lineamientos que va a seguir la microempresa, dando a conocer la filosofía empresarial, estructura orgánica, manual de funciones que realizarán cada uno de los integrantes del negocio, así como los procesos que se ejecutará en las tareas diarias, por último, se efectúa la constitución jurídica, con los requisitos que estipulan la ley se deben sacar para que la entidad efectúe las labores con normalidad. En sí, existe viabilidad o factibilidad para la puesta en marcha del proyecto.

CAPÍTULO V

VALIDACIÓN

5.1. Introducción

En esta etapa se realiza la validación del proyecto, mediante este se faculta al equipo de trabajo especializados en Contabilidad y Auditoría a la revisión y aprobación de cada capítulo que conforma el estudio de factibilidad, utilizando herramientas que permiten establecer parámetros uniformes que colaboren a detectar errores que se hayan cometido en el proceso y afecten la legitimación de la hipótesis y la determinación de los procedimientos estudiados.

Este comprende el detalle de los factores utilizados por los especialistas técnicos que se encargan de revisar los resultados obtenidos mediante la utilización de la matriz de evaluación que determina el método de verificación, permitiendo arrojar una visión objetiva del estudio de factibilidad, es aquí donde se profundiza los datos producidos en cada capítulo, que sirve de base para establecer la calificación en la herramienta usada, teniendo la posibilidad del acceso a corregir falencias que se hayan expresado con precisión para autenticar la viabilidad del proyecto.

5.2. Descripción del estudio

5.2.1. Objetivo.

Validar el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, a través de la evaluación de los resultados obtenidos.

5.2.2. Equipo de trabajo.

El equipo de trabajo constituido para la evaluación del estudio de factibilidad para la implementación de la microempresa “Estilmoduln”, son personas que intervienen, de una u otra manera, en el desarrollo del proyecto, los docentes técnicos y el director de tesis que colaboraron

con el desenvolvimiento de esta propuesta, quienes tienen que revisar, verificar y validar el análisis presentado por las autoras. Este se encuentra conformado por:

Tabla 125

Equipo de trabajo

Equipo de trabajo
Docente tutor
Ing. Cristina Jaqueline Villegas Estévez, MSc.
Autoras
Jacqueline Dayana Chicaiza Puetate
Dayana Alexandra Velasco Yandún

Fuente: Memorando 078 – CAS. Carrera de Contabilidad y Auditoría FACAE

5.3. Metodología de verificación

El método de verificación se realiza mediante una matriz de validación, en la cual se detallan cada uno de los factores para validar. Donde cuyos resultados permiten determinar el grado de factibilidad del presente proyecto.

5.3.1. Factores para validar.

Los factores para validar son aquellos aspectos relevantes que se encuentran dentro de cada uno de los capítulos desarrollados, mismos que son seleccionados por el equipo técnico, de acuerdo con el nivel de importancia y el impacto que tiene, sobre el estudio de factibilidad realizado. Estos puntos de vista son:

Tabla 126*Factores para validar*

Capítulo		Factores para validar
I.	Fundamentación Teórica	Sustento teórico
II.	Procedimiento Metodológico	Tipo de investigación, métodos, técnicas e instrumentos aplicados.
III.	Diagnóstico	Planteamiento de la oportunidad diagnóstica.
IV.	Propuesta	
	Estudio de Mercado	Identificación de la demanda potencial Análisis balance oferta – demanda Planteamiento de las estrategias de comercialización.
	Estudio Técnico	Análisis de la microlocalización Análisis de la capacidad instalada. Elaboración de la ingeniería del proyecto Determinación de la inversión para el proyecto.
	Estudio Financiero	Estados financieros Indicadores financieros / Resultados
	Estudio Organizacional	Estructura organizacional

Fuente: Investigación directa

5.3.2. Método de calificación.

El equipo calificador del proyecto asignará una valoración acogándose a los siguientes criterios:

- Factible
- Medianamente factible
- No factible

Mediante los resultados obtenidos se determina los criterios de factibilidad del proyecto, estos son:

- **Factible:** Significa que la propuesta presentada es viable, rentable y sostenible en el tiempo, por lo tanto, se ha sustentado adecuadamente en la investigación probando así la validez y pertinencia.
- **Medianamente factible:** Significa que existen aspectos que se pueden mejorar en el proyecto o tiene debilidades que no constituyen un riesgo alto para el proyecto.
- **No Factible:** Significa que el proyecto no presenta resultados adecuados y positivos que garanticen la viabilidad y rentabilidad.

5.3.3. Rango de interpretación.

Para tener una mejor interpretación de la calificación, por parte del equipo de trabajo, se asignan intervalos de porcentajes para cada criterio. Para ello se detalla a continuación:

- **Factible** = 100% - 90%
- **Medianamente factible** = 89% - 70%
- **No factible** = Menor al 70%

Posteriormente, es necesario asignar la valoración porcentual, a cada uno de los capítulos integrados a validación, mismos que permiten conocer, si la propuesta de negocio es factible, medianamente factible y no factible:

Tabla 127
Porcentaje de validación

Factores		Porcentaje
I.	Fundamentación Teórica	5%
II.	Procedimiento Metodológico	5%
III.	Diagnóstico	5%
IV.	Propuesta	
	Estudio de Mercado	25%
	Estudio Técnico	25%
	Estudio Financiero	25%
	Estudio Organizacional	10%
Total		100%

Fuente: Investigación directa

5.4. Resultados

De acuerdo con los resultados de evaluación obtenidos, por parte del equipo de trabajo, es valorado por medio del método de calificación y rango de interpretación que se presenta en la matriz de valoración, la cual se detalla a continuación:

Tabla 128

Matriz de validación director de tesis

 <p style="text-align: center;">MATRIZ DE VALIDACIÓN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD MICROEMPRESA “ESTILMODULN”</p>					
VALIDADO POR: Ing. Cristina Villegas					
FECHA: 22/02/2022					
Capítulo	Factor para validar	Porcentaje	Calificación	Resultados	Observación
I	Fundamentación teórica	5%	8	0,40	
II	Procedimientos metodológicos	5%	8	0,40	
III	Diagnóstico	5%	8	0,40	
IV	Propuesta				
	Estudio de mercado	25%	9	2,25	
	Estudio técnico	25%	8	2,00	
	Estudio financiero	25%	8	2,00	
	Estudio organizacional	10%	9	0,9	
Total		100%		8,35	
Firma				 <p>CRISTINA JAQUELINE VILLEGAS ESTEVEZ</p>	

Fuente: Guía de la estructura de proyectos

Tabla 129

Matriz de validación especialista técnico 1

 MATRIZ DE VALIDACIÓN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD MICROEMPRESA “ESTILMODULN”					
VALIDADO POR: Dra. Alba Cevallos					
FECHA: 11-02-2022					
Capítulo	Factor para validar	Porcentaje	Calificación	Resultados	Observación
I	Fundamentación teórica	5%	4,00	0,20	
II	Procedimientos metodológicos	5%	4,00	0,20	
III	Diagnóstico	5%	5,00	0,25	
IV	Propuesta				
	Estudio de mercado	25%	4,00	1,00	
	Estudio técnico	25%	4,00	1,00	
	Estudio financiero	25%	4,00	1,00	
	Estudio organizacional	10%	5,00	0,50	
Total		100%	30	4,15	
Firma					

Fuente: Guía de la estructura de proyectos

Tabla 130

Matriz de validación especialista técnico 2

 MATRIZ DE VALIDACION ESTUDIO DE FACTIBILIDAD MICROEMPRESA "ESTILMODULN"					
VALIDADO POR: Dra. Gloria Aragón					
FECHA: 25-02-2022					
Capítulo	Factor para validar	Porcentaje	Calificación	Resultados	Observación
I	Fundamentación teórica	5%	S	0,40	
II	Procedimientos metodológicos	5%	S	0,40	
III	Diagnóstico	5%	S	0,40	
IV	Propuesta				
	Estudio de mercado	25%	S	2	
	Estudio técnico	25%	S	2	
	Estudio financiero	25%	S	2	
	Estudio organizacional	10%	S	0,8	
Total		100%		8,00	
Firma					

Fuente: Guía de la estructura de proyectos

5.4.1. Calificación e interpretación.

El estudio de factibilidad para la implementación de la microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorio, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, demuestra ser un proyecto medianamente factible, en base a los resultados obtenidos a partir de las matrices de validación efectuadas por el equipo de trabajo técnicos encargados de la evaluación de cada uno de los capítulos del proyecto, de lo cual se obtuvo un porcentaje de factibilidad del 82% según los criterios de validación establecidos en el capítulo.

CONCLUSIONES

- Al realizar el análisis de los diferentes autores respecto a cada tema que se considera en la elaboración del marco teórico, se determina que estos sirven de apalancamiento al desarrollo de la investigación, siendo un referente de personas inmersas en el ramo que anteriormente ya han realizado estudios similares, sirviendo de base para otorgar un conocimiento previo a lo que se trata el estudio de factibilidad para la implementación de la microempresa.
- En esta fase se especifican los tipos de investigación, métodos, técnicas e instrumentos que se utilizan para el desarrollo de la indagación, son las interrogantes a las que se va a responder mediante el planteamiento del problema, basados en los procesos metodológicos determinados para desarrollar el proyecto.
- Se determina los factores externos e internos que podrían afectar o favorecer el desarrollo del estudio de factibilidad planteado, así mismo, permite considerar aspectos que inicialmente no se tomaron en cuenta al momento de especificar el problema, porque se profundiza más a fondo cada una de las variables que intervienen en el trabajo. Además, se especifica la mitigación de riesgos posibles a presentarse en la puesta en marcha del emprendimiento.
- El desarrollo de la propuesta es la parte modular del estudio de factibilidad, permite identificar el mercado potencial con el que se cuenta, la oferta actual existente, en base a estos determinar la demanda insatisfecha, que es de donde se inicia para el establecimiento de la fabricación de los productos a elaborar, también se realiza las estrategias de comercialización que son primordiales para llegar a los clientes potenciales. Esta información es el fundamento para el desenvolvimiento del análisis técnico, financiero y organizacional.
- En el estudio técnico se determina la macro y micro localización del emprendimiento, así como: el tamaño de la planta, capacidad instalada e ingeniería del proyecto que abarca aspectos de inversión fija e intangible, así mismo, los gastos y costos de operación; que permiten establecer el capital de trabajo que se considera para tres meses en que el plan pueda

financiarse con los propios recursos, también, el presupuesto total que se necesitará para la puesta en marcha de la microempresa y el porcentaje de endeudamiento que se requiere.

- El estudio financiero es la parte relevante del proyecto, determina en términos monetarios si el emprendimiento es factible o no de realizar, esto se desarrolla mediante la utilización de indicadores de bondad financiera que son positivos en este caso, se cuenta con un 28,11% de tasa interna de retorno que es lo que se obtiene al ser puesto en marcha, el período de recuperación es de 3 años, 1 meses y 6 días.
- Establece los lineamientos a los cuales se regirá la microempresa en el desarrollo de las actividades laborales, basándose en las leyes y normas que amparan la gestión, alcances y limitaciones a los que deberá someterse para dar cumplimiento a la legislación ecuatoriana, además, se desarrolla la filosofía empresarial, el manual de funciones donde se establece las responsabilidades del talento humano y los procesos a emplearse.

RECOMENDACIONES

- En todo estudio de factibilidad es necesario determinar conceptos que sirvan de base al lector, con la finalidad de que obtengan información general y orientada de lo que trata la investigación realizada, es decir entrar en contexto para tener una mejor comprensión de la terminología utilizada y puntos de análisis.
- Es importante determinar los procedimientos metodológicos con los que se va a realizar la investigación, estos deben ser acorde al tema a tratar, para de esta manera acercarse a los resultados con un margen de error mínimo. Por lo que se recomienda un análisis exhaustivo al momento de elegir los tipos de investigación, métodos, técnicas e instrumentos, al igual que muestreo se usará.
- Se debe realizar un diagnóstico, a fin de conocer las variables que afectan o favorecen al estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina, y así poder tomar decisiones acertadas al momento de establecer si es factible o no de realizar el mencionado proyecto, debido a que se consideran las leyes, reglamentos y normativas que dan la viabilidad o no, además, factores económicos, sociales y tecnológicos o la combinación de estos recursos que ayuden a la puesta en marcha del emprendimiento y determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos existentes.
- Se recomienda la realización de la propuesta, debido a que el presente estudio indica que es factible de realizar, este comprende: el estudio de mercado, donde se recabó información real sobre la demanda y oferta, que es parte fundamental para obtener información referente al mercado al cual va dirigido el producto a ofertar, además, el establecimiento de estrategias que permitan la comercialización de este.
- El desarrollo del estudio técnico contribuyó a esclarecer los requerimientos en cuanto a: inversión tangible e intangible, costos de operación y los gastos proyectados que se efectuarán para el desenvolvimiento de las actividades de la microempresa artesanal, así como obtener

información del capital de trabajo que se utilizará, el total a ser usado en el transcurso de un período contable, e igualmente conocer si se obtendrá fuentes de financiamiento. Por todas estas razones es indispensable el desarrollo de esta fase.

- El establecer el estudio financiero permite conocer con datos económicos si el proyecto es factible de realizar o no, además, se desarrolla un análisis con los indicadores aportando información relevante para el emprendimiento, así como el examen de sensibilidad que permite obtener varios escenarios que se podrían presentar en el desarrollo de la propuesta, esto ayuda a conocer de manera técnica la viabilidad de la propuesta, debido a todos los datos recabados se debe realizar la implementación de este.
- Se debe realizar el estudio organizacional con la finalidad de determinar la filosofía empresarial que la regirá, políticas empresariales, organización estructural, con los diferentes niveles de administración, manual de funciones, los procedimientos para obtener los debidos permisos, que faculden funcionar enmarcados en la legislación cantonal y nacional, por lo que se recomienda tener muy en cuenta la parte legal, para no caer en multas y sanciones por incumplimiento de la ley

BIBLIOGRAFÍA

- Aduna, A., & García, E. (2016). *Modelos de gestión de recursos humanos* . Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tepeji/n8/a13.html>
- Alcarria, J. (2016). *Contabilidad Financiera I*. España: Universitat Jaume.
- Alonso, M. (2017). *Investigacion de Mercados Manual universitario*. España: Diaz de Santos . Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/57508?prev=as>
- Álvarez, J. M. (2017). *Gestión por Procesos y Riesgo Operacional*. Madrid: AENOR Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/53618>
- Angulo, U. (2016). *Contabilidad Financiera*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70282?fs_bisac_id=372&fs_bisac_id_lb=Contabilidad__%2F__General&fs_q=estudio__financiero&prev=fs
- Aquino, M., & Barron, V. (2020). *Proyectos y metodologías de la investigación*. Argentina: Maipue. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/160000>
- Aranday, F. R. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: Una propuesta Metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116949?prev=as>
- Arias, J., Villasis, M. À., & Novales, M. (2016). *El protocolo de investigación III: la población de estudio*. *raM Alergia México*, 202.
- Asamblea Nacional . (22 de junio de 2020). *Ley Orgánica de Apoyo Humanitario*. *Registro Oficial No. 229*. Quito, Pichincha , Ecuador : Registro Oficial .
- Asamblea Nacional. (17 de noviembre de 2004). *Ley de Régimen Tributario Interno*. *Registro oficial 463*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial.
- Asamblea Nacional. (16 de Diciembre de 2005). *Código de Trabajo*. *Registro oficial No. 167*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial.
- Asamblea Nacional. (20 de octubre de 2008). *Constitución de la República del Ecuador*. *Registro Oficial 449*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial .

- Asamblea Nacional. (14 de Mayo de 2008). Ley de Defenza del Artesano. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Asamblea Nacional. (28 de febrero de 2020). Ley orgánica de Emprendimiento e Innovación. *Registro Oficial No. 151*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro oficial.
- Asamblea Nacional. (22 de Febrero de 2021). Reglamento para Aplicación Ley de Regimen Tributario Interno. *Lexisfinder*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Asamblea Nacional de la Republica. (21 de agosto de 2018). Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal . *Registro Oficial No. 309*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial.
- Asti, A. (2015). Metodología de la investigación. México: ATHENAICA. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/43844?prev=as>
- Astudillo, N. (2017). La gestión de talento humano como fcator clave del desarrollo organizacional . *Eumednet*, 1-20.
- Baca, G. (2016). *Evaluación de proyectos (8° ed.)*. México: Mc Graw Hill.
- Boero, C. (2018). *Evaluación de proyectos*. Argentina: Universitas.
- Campos, G., & Nule, N. (junio de 2012). *La observación, un método para el estudio de la realidad*.
- Carbonel, J. (2016). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Lima: Macro EIRL.
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil - Ecuador: UIDE.
- Chiavenato. (2010). *Gestión del talento humano*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/de_1_c/capitulo2.pdf
- Chiavenato, I. (2000). *Gestión del Talento Humano*. Bogotá, Colombia: Prentice Hall.
- CODIGO DE COMERCIO. (14 de Mayo de 2019). *Asamblea Nacional República del Ecuador*.
- Coello, C. E., & Brito, G. J. (2015). *El proyecto de inversion como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116379>

- Colectivo de Autores. (2015). *Manual para la Formulación la Evaluación de proyectos Inversión con criterio económico*. Cuba: Feijóo. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/124320>
- Coll, F. (27 de agosto de 2020). *Tasa de inflación* . Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-inflacion.html>
- Consejo Nacional de Planificación (CNP). (22 de Septiembre de 2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Obtenido de https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- Cuesta, A. (2005). *ecnología de Gestión de Recursos Humanos*. La Habana, Cuba: Academia.
- De la Torre, I. (2016). *Investigación de Mercados: Marketing 4.0*. Lima, Perú: Macro EIRL.
- Díaz, J. A. (2019). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Eggers, F. G. (2016). *Elementos de micro y macroeconomía*. Argentina: Maipue. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/77331>
- El Comercio. (18 de junio de 2020). *El comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/alza-de-tarifas-electricas-busca.html>
- Estella, Ó. S., Domingo, R. H., & Valdeande, A. H. (2018). *Organización Empresarial y de Recursos Humanos*. Madrid: Ediciones Nobel S.A.
- Fernández, J. (2018). *Modulo Administración Financiera*. Bogotá: Ediciones USTA.
- Flores, J. (10 de Julio de 2018). *DerechoEcuador.com*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/microempresa>
- Flórez, J. (2015). *Proyectos de inversión para las pyme*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70421?prev=bf>
- García Dihigo, J. (2016). *Metodología de la investigación para administradores*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70269>
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra. (18 de Agosto de 2016). *Usos de suelos cantonales y del uso y gestión de espacios públicos*.

- González, A. C. (2015). *Administracion Estrategica*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39421?prev=as>
- Google maps. (2021). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Ibarra/@0.35162,-78.1579216,13z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e2a3ca1785b375d:0x85703f133e056adb!8m2!3d0.3471469!4d-78.1323648?hl=es-419&authuser=0>
- Guiza, U. G. (2016). *Contabilidad Finaciera*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70282?fs_bisac_id=372&fs_bisac_id_lb=Contabilidad__%2F__General&fs_q=estudio__finaciero&prev=fs
- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Direccion Financiera: Inversión*. España: Editorial Universal de Almería. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/44579>
- Hernández, Fernández & Baptista. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, Z. T. (2015). *Admnistracion Estratégica*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39403?prev=as>
- Hurtado, P. (03 de julio de 2018). *El Universo*. Obtenido de Noticias : <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-pymes-ecuador/>
- Ibáñez, J. (2017). *Métodos, técnicas e instrumentos de la investigación criminalológica* . Madrid : Dykerson .
- Ibarra, L. (2015). *Propuesta de un modelo de administración de gestión humana para la empresa multialarmas y sonidos S.A.S*. Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/79393/1/TG01245.pdf
- INEC. (septiembre de 2015). *Empleo adecuado* . Obtenido de Ecuador en cifras : https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Septiembre-2015/Presentacion_Empleo.pdf
- Instituto Nacional de Contratación Pública [INCOP]. (2009). *Ley orgánica de empresas públicas registro oficial 48,16-X-2009*. Quito .

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (julio de 2012). Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Quito, Ecuador: CIU REV. 4.0. Obtenido de <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/metodologias/CIU%204.0.pdf>
- Intituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Marzo de 2018). Indicadores Laborales. Quito, Ecuador: INEC. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Marzo-2018/032018_Presentacion_M_Laboral.pdf
- Jaime, J. J. (2016). *Contabilidad Financiera I*. España: Universitat Jaume. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utnorte/51612?fs_bisac_id=372&fs_bisac_id_lb=Contabilidad__%2F__General&fs_q=estudio__financiero&prev=fs
- Kirberg, A. S. (2016). *El Marketing como Estrategia de Emprendimiento*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/93368?prev=as>
- Kirberg, A. S., & Kotler, P. (2019). *Marketing para Emprender*. Bogotá - México: Ediciones de la U.
- Lambda. (23 de Mayo de 2017). *Lambda 3*. Obtenido de Diferencias entre muebles de melamina, de chapa y macizos: <https://lambdatres.com/2017/05/diferencias-entre-muebles-de-melamina/#:~:text=La%20melamina%2C%20en%20s%C3%AD%20es,un%20recubrimiento%20que%20va%20pegado.>
- Lerma, H. (2018). *Metodología de la Investigación: propuesta, enteproyecto, y proyecto*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- López, G., Mata, M., Becerra, F., & Cabrera, H. (2018). *Planificación de Empresas*. Cuba, Cuba: Editorial Universo Sur.
- Luna, A. (2014). *Administración Estratégica*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39421?prev=as>
- Magallón, R. (2015). *Costos de Comercialización*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116369?fs_q=fabrizio__marcillo&prev=fs
- Martínez, A. (2016). *Modelo de gestión de recursos humanos una propuesta para el análisis empírico*. Universidad de Alcalá.

- Méndez, R. (2016). *Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprendedores*. Bogotá: Rafael Méndez Lozano. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/130459>
- Mestre, M. S., Villar, F. V., & Gusmán, A. S. (2015). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39413?prev=bf>
- Meza, S., Zàrate, J., & Bastita, D. (2019). *Investigación en el desarrollo de proyectos*. México: Grupo Editoria Èxodo.
- Ministerio de Relaciones Laborales. (2019). Ley orgánica del trabajo. *Segundo suplemento, CEP* *corporación de Estudios y Publicaciones*, 49.
- Mito Revista Cultural . (Noviembre de 2019). Obtenido de <http://revistamito.com/carpinteros-y-ebanistas/>
- Monroy, M. d., & Nava, N. (2018). *Metodología de la información*. Ciudad de México: Èxodo.
- Municipio del Cantón Ibarra. (16 de mayo de 2020). Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Ibarra. *Dirección de planificación y Desarrollo Territorial*. Ibarra, Imbaburaq, Ecuador. Obtenido de https://www.ibarra.gob.ec/site/docs/estrategico/PDYOT_2020.pdf
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la Investigación*. México: Oxford.
- Navarrete, J. A. (2018). *Modulo Administracion Financiera*. Bogotá: Ediciones USTA. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/126090?prev=as>
- Navia. (2012). *Gestión talento humano*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/kremen01/tema-1-la-gestin-humana-a-nivel-mundial>
- Novopan del Ecuador. (2013). *NOVOCENTRO TABLECOM*. Obtenido de NOVOPAN Paneles de madera: <http://www.tablecom.com.ec/>
- Novopan paneles de madera . (2015). *Tablecom*. Obtenido de Novocentro: <http://www.tablecom.com.ec/index.php/component/virtuemart/mdp/mdp2013-07-08-19-06-54/mdp-formaleta-detail?Itemid=0>
- Ochoa, C. (27 de febrero de 2015). *netquest*. Obtenido de <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-probabilistico-o-no-probabilistico-ii>

- Pacheco, C., & Pérez, G. (2015). *El proyecto de inversion como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116379>
- Pardo, J. (2017). *Gestión por procesos y riesgo operacional*. Madrid: AENOR Ediciones.
- Peñañiel, J. (2011). *Análisis de gestión admisnitrativa y clima organizacional* . Quito.
- Peralta, E. O. (2021). *Genwords*. Obtenido de Marketing Mix: Qué es y como aplicarlo : https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix#Definicion_de_Marketing_Mix
- Pérez, J., & Gardey, A. (2017). *Definición de:*. Obtenido de <https://definicion.de/carpinteria/>: <https://definicion.de/carpinteria/>
- Prefectura de Imbabura. (2015 - 2035). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la provincia de Imbabura*. Obtenido de Actualización al Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la provincia de Imbabura: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/1060000180001_PDO_T%20IMBABURA%202015-2035_SIGAD_15-08-2015_22-50-42.pdf
- Quiroa, M. (10 de Enero de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/artesano.html>
- Ramírez, J. (2019). *Evaluación Financiera de Proyectos (2° ed.)*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/utnorte/127094?fs_bisac_id=372&fs_bisac_id_lb=Contabilidad__%2F__General&prev=fs&fs_q=evaluacion__finaciera__de__poryectos
- Reina, V., Carrera, P., & Moreira, L. (Abril de 2021). *Universidad Regional Autónoma de los Andes, Ecuador* . Obtenido de Anáisis de emprendimientos creados en tiempos de pandemia Covid-19 en el cantón Ibarra : <file:///C:/Users/Esneider/Downloads/2042-Texto%20del%20art%C3%ADculo-4009-1-10-20210418.pdf>
- Rodriguez. (2014). *El directoria de la empresa pública YACHAY E.P.* Urcuquí.
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: Una propuesta Metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116949?prev=as>

- Rosario, A. H., & Díaz, J. F. (2017). *Dirección Financiera: Inversión*. España: Editorial Universal de Almería. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/44579>
- Ross, J. (2014). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Distrito Federal - México: Mc Graw Hill.
- Santesmases, M., Valderrey, F., & Sánchez, A. (2015). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39413?prev=bf>
- Santos. (2016). *Gestión del talento Humano*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64601805.pdf>
- Sarango, J., & Vivanco, G. (02 de febrero de 2018). El despido intempestivo frente a los derechos constitucionales ecuatorianos. Necesidad de reformulación. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(2). Obtenido de Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200181
- Schnarch, A. (2016). *El Marketing como Estrategia de Emprendimiento*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/93368?prev=as>
- Soler, R., Varela, P., Oñate, A., & Naranjo, E. (abril de 2018). *Revista ciencia UNEMI*. Obtenido de La gestión de riesgo: el ausente recurrente de la administración de empresas : <file:///C:/Users/Esneider/Downloads/Dialnet-LaGestionDeRiesgo-6892841.pdf>
- Stylux. (s.f.). *Estudio de cocinas y dormitorios*. Obtenido de <https://styluxcocinas.com/blog/cocinas-modernas-caracteristicas/>
- Tapia, C., & Jiménez, J. (2018). *Cómo entender las finanzas sin ser financiero*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Tascón, E. &. (2013). *Gestión de Talento Humano*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/139640194/Auto-Res>
- Torres, Z. (2015). *Administración Estratégica*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/39403?prev=as>
- Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de inversión para las pyme*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/70421?prev=bf>
- Valencia, M. J. (10 de Julio de 2018). *DerechoEcuador.com*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/microempresa>

- Vallejo. (2016). *Administración del talento humano*. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/pdf/18/gesti%C3%B3n%20del%20talento%20humano.pdf>
- Vallet, T., Vallet, A., Vallet, L., Casanova, E., Corte, V. d., Fandos, M. E., . . . Monte, P. (2015). *Principios de Marketing Estratégico*. D - Universitat Jaume. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/51763?prev=bf>
- Villagrán, J. A., Riofrío, M. I., Reyes, J. A., & Prócel, J. R. (2018). *Proyectos de Inversion: Un enfoque Practico*. Riobamba: ESPOCH.
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, P. (2018). *Proyectos de Inversion: Un enfoque Practico*. Riobamba: ESPOCH.
- Viramontes, M. (24 de Agosto de 2019). *Citas bibliográficas ¿Qué es y para qué se usa?* Obtenido de Para el mundo de la literatura: <https://iduneditorial.com/citas-bibliograficas/>
- Werther. (1991). *Administración de personal y recursos humanos*. México: Mc Graw-Hill.
- Yachay E.P. (2018). *RESOLUCIÓN Nro. YACHAY-EP-GG-2018-0005*. Urcuqui .
- Zárate, J. J., Sánchez, S. M., & García, J. D. (2021). *Investigacion en el Desarrollo de Proyecto*. Mexico: Grupo Editorial Éxodo. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/130324?prev=as>
- Zárate, J., Meza, S., & Batista, J. (2021). *Investigación en el Desarrollo de Proyecto*. México: Grupo Editorial Éxodo. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/130324?prev=as>
- Zayas, P. (1996). *Cómo seleccionar al personal de la empresa*. La Habana, Cuba: Academia.

ANEXO

Anexo A: Formato de la encuesta**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

Permitimos expresar un cordial saludo, de la Carrera Contabilidad y Auditoría, con el fin de determinar la aceptación del **“Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Microempresa, dedicada a la elaboración y comercialización de Módulos en Melamina para cocina y dormitorios, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura”**. Solicitamos la colaboración, para llenar esta encuesta, por favor, lea detenidamente cada pregunta y marque la respuesta. Muchas Gracias

1. Escoja el rango de edad en la que se encuentra

- 15 - 24
- 25 – 34
- 35 – 44
- 45 – 54
- 55 – en adelante

2. ¿Qué nivel de satisfacción ha tenido al momento de adquirir un mueble realizado en melamina para el hogar (en cuanto al acabado)?

- a) Totalmente satisfecho
- b) Parcialmente satisfecho
- c) Mediamente satisfecho

3. Para usted, la calidad al momento de adquirir un mueble es:

- a) Muy importante
- b) Poco importante
- c) Indiferente

- 4. ¿En caso de haber adquirido módulos en melamina para cocina, aproximadamente cuál fue el precio que pagó por metro?**
- a) De \$ 120 a \$ 139
 - b) De \$ 140 a \$ 159
 - c) No aplica
- 5. ¿En caso de haber adquirido módulos en melamina para cocina, aproximadamente cuál fue el precio que pagó por metro?**
- a) De \$ 145 a \$ 150
 - b) De \$ 151 a \$ 156
 - c) No aplica
- 6. ¿Qué tipo de tablero prefiere al momento de adquirir un mueble en melamina?**
- a) Aglomerado
 - b) MDF
 - c) Tropical
 - d) No aplica
- 7. Con los módulos de melamina que se encuentran en el mercado actual, usted está:**
- a) Muy conforme
 - b) Poco conforme
 - c) Nada conforme
- 8. ¿Considera usted que, en la ciudad de Ibarra, se fabriquen módulos en melamina para cocina y dormitorio que satisfagan la necesidad?**
- a) Si
 - b) No
- 9. En caso de adquirir un módulo en melamina para el dormitorio o cocina. ¿Cuál sería el tipo de acabado que cubriría la expectativa?**
- a) Acabado de primera

- b) Acabado estándar
- c) Acabado económico

10. ¿Qué tipo de accesorios (herrajes), le gustaría para el acabado del módulo para cocina o dormitorio?

- a) Haladeras
- b) Rieles
- c) Condimentero metálico
- d) Tubo extraíble de closet
- e) Bisagras
- f) Pistón o palanca hidráulica
- g) Torre alacena extraíble

11. ¿Con qué frecuencia compra o renueva los módulos de dormitorio y cocina?

- a) Cada 6 meses
- b) Cada 12 meses
- c) Cada 18 meses
- d) Cada 24 meses
- e) Más de 24 meses

12. ¿Cuáles son los módulos que usted más adquiere?

- a) Cocina
- b) Dormitorio

13. ¿Por qué medios le gustaría conocer sobre el producto ofertado en melamina?

(opción múltiple)

- a) Redes Sociales
- b) Radio
- c) Volantes
- d) Televisión TVN

¡Muchas gracias por la colaboración!

Anexo B: Guía de la entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Buenas tardes, de ante mano, un agradecimiento por tomarse el tiempo de responder esta entrevista, que consta de preguntas puntuales, que servirán de ayuda a la toma de decisiones, para la elaboración del proyecto de factibilidad. **“Estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de módulos en melamina para cocina y dormitorios, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.”**

Empresa:

Cargo:

Fecha:

1. ¿Qué tiempo tiene en el mercado la empresa?

.....

2. ¿Qué tipo de módulos vende en cocina y para dormitorio?

.....

3. ¿Qué volumen de ventas tienen a la semana del módulo para cocina?

.....

4. ¿Qué volumen de ventas tiene a la semana del módulo para dormitorio?

.....

5. ¿Qué tipo de material utiliza para la elaboración de los módulos?

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

6. ¿Qué toman en cuenta para especificar el precio de venta al público?

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

7. ¿A qué precio venden los módulos?

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

8. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza para la elaboración de los módulos?

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

9. ¿Cuántas personas se considera para la elaboración e instalación de los módulos?

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

10. ¿Qué tiempo está considerado para la elaboración de un módulo?

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

Anexo C: Informe de urkund



Document Information

Analyzed document	TESIS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD - CHICAIZA Y VELASCO 26 ENERO 2022.pdf (D126232608)
Submitted	2022-01-27T00:09:00.0000000
Submitted by	Cristina Jaqueline Villegas Estévez
Submitter email	cjvillegas@utn.edu.ec
Similarity	7%
Analysis address	villegas.estevez.cristina.jaqueline.utn@analysis.orkund.com

Sources included in the report

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / TESIS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ALCOHOL ANTISEPTICO - COTACACHI Y DE LA CRUZ. (1) (1).pdf		
SA	Document TESIS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ALCOHOL ANTISEPTICO - COTACACHI Y DE LA CRUZ. (1) (1).pdf (D124501336) Submitted by: cjvillegas@utn.edu.ec Receiver: villegas.estevez.cristina.jaqueline.utn@analysis.orkund.com	89
SA	Tesis Yolanda L C 100814.docx Document Tesis Yolanda L C. 100814.docx (D11348465)	1
W	URL: https://www.derechoecuador.com/microempresa Fetched: 2022-01-27T00:10:00.0000000	1
W	URL: https://styluxcocinas.com/blog/cocinas-modernas-caracteristicas/ Fetched: 2022-01-27T00:10:00.0000000	1