E S P E

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

CAMINO A LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

"ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA INDUSTRIA DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, ADMINISTRACIÓN ZONA CENTRO"

DANILO ALEXANDER CHUGÁ HERRERA

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

DIRECTOR: DR. HERNÁN NOVILLO

CODIRECTOR: ING. JORGE VILLAVICENCIO

SANGOLQUI, 2012

DEPARTAMENTO DE CIENCIA ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL.

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

DANILO ALEXANDER CHUGÁ HERRERA

DECLARO QUE:

El proyecto de grado titulado: **ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA INDUSTRIA DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, ADMINISTRACIÓN ZONA CENTRO**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado.

Sangolqui, Noviembre de 2012

_____

Danilo Alexander Chugá Herrera

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

CERTIFICADO

DR. HERNÁN NOVILLO
ING. JORGE VILLAVICENCIO

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado **ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA INDUSTRIA DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, ADMINISTRACIÓN ZONA CENTRO**, realizado por el señor Danilo Alexander Chugá Herrera, ha sido dirigido y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Autorizan a nombre del autor, señor Danilo Alexander Chugá Herrera para que lo entregue al señor Eco. Juan Carlos Erazo Fierro, Coordinador de la Carrera de INGENIERÍA COMERCIAL.

Sangolqui, Noviembre de 2012.

_____
Dr. Hernán Novillo
DIRECTOR

_____
Ing. Jorge Villavicencio
CODIRECTOR

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Danilo Alexander Chugá Herrera

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA INDUSTRIA DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, ADMINISTRACIÓN ZONA CENTRO**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolqui, Noviembre de 2012

_____

Danilo Alexander Chugá Herrera

AGRADECIMIENTO

Primeramente me gustaría agradecer a Dios, por todas las alegrías y tristezas durante mi experiencia como estudiante universitario y en principal por hacer realidad uno de mis sueños el haber culminado satisfactoriamente mi carrera.

A las personas que de una u otra manera han contribuido con sus conocimientos al logro de la culminación de mis estudios.

Un agradecimiento muy especial a mis padres, que siempre me han apoyado con sus concejos, su experiencia y formas de resolver los problemas cotidianos, es infinito y quizá impagable los momentos en que siempre estuvieron a mi lado.

Danilo Alexander Chugá Herrera.

DEDICATORIA

A mi querida hija Keyla Alejandra

ÍNDICE

CAPÍTULO I 10
ESTUDIO DE MERCADO 17
1.1 Objetivos del Estudio de Mercado 17
1.1.1 Objetivo General del Estudio de Mercado 17
1.1.2 Objetivos Específicos del Estudio de Mercado 17
1.2 Identificación del Producto 18
1.2.1 Características del Producto 18
1.2.2 Clasificación por su Uso/Efecto 19
1.2.3 Productos complementarios / sustitutos 22
1.2.4 Normatividad Sanitaria, Técnica y Comercial 22
1.3 Investigación de Mercado 25
1.3.1 Segmentación de Mercado 25
1.3.2 Metodología de la Investigación 29
1.3.3 Tamaño del Universo 35
1.3.4 Prueba Piloto 35
1.3.5 Tamaño de la Muestra 37
1.3.6 Elaboración de la Encuesta 39
1.4 Análisis de la Demanda 65
1.4.1 Factores que afectan a la Demanda 65
1.4.2 Comportamiento Histórico de la Demanda 69
1.4.3 Demanda Actual del Producto 70
1.4.4 Proyección de la Demanda 71
1.5 Análisis de la Oferta 72
1.5.1 Factores que afectan a la Oferta 72
1.5.2 Comportamiento Histórico de la Oferta 75
1.5.3 Oferta Actual 75
1.5.4 Proyección de la Oferta 76
1.6 Determinación de la Demanda Insatisfecha 77
1.7 Análisis de Precios en el Mercado del producto 77
1.7.1 Comportamiento Histórico y Tendencias 78

1.7.2 Factores que influyen en el Comportamiento de los Precios 78

1.8 Mercadeo y Comercialización 79
1.8.1 Estrategias del producto 79

1.8.2 Estrategias de Precios 80

1.8.3 Estrategias de Plaza 80

1.8.4 Estrategia de Promoción 81

1.9 Canales de Distribución 81
1.9.1 Cadena de Distribución 81

1.9.2 Determinación de Márgenes de Precios 82

CAPÍTULO II 83
ESTUDIO TÉCNICO 83
2.1 Tamaño del Proyecto 83
2.1.1 Factores Determinantes del Proyecto 83

2.1.2 Capacidad de Producción 89

2.2 Localización del Proyecto 90
2.2.1 Macro localización 90

2.2.2 Micro localización 91

2.2.3 Matriz de Localización 94

2.3 Ingeniería del Proyecto 96
2.3.1 Proceso de Producción 96

2.3.2 Distribución en Planta de la Maquinaria y Equipo (plano) 107

2.3.3 Calendario de Ejecución del Proyecto 108

2.4 Aspectos Ambientales 108
2.4.1 Legislación Vigente 108

2.4.2 Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales 109

2.4.3 Medidas de Mitigación 110

CAPÍTULO III 111
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN 111
3.1 La Empresa 111
3.1.1 Nombre o Razón Social 111

3.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa 112

3.1.3 Tipo de Empresa (sector, actividad) 113

3.2 Base Filosófica de la Empresa 113
3.2.1 Visión 113
3.2.2 Misión 114
3.2.3 Estrategia Empresarial 114
3.2.4 Objetivos Estratégicos 116
3.2.5 Principios y Valores 118
3.3 Organización Administrativa 119
3.3.1 Organigrama Estructural 120
3.3.2 Descripción de funciones 121
CAPÍTULO IV 126
ESTUDIO FINANCIERO 126
4.1 Presupuestos 126
4.1.1 Presupuestos de Inversión 126
4.1.2 Cronograma de Inversiones 132
4.1.3 Presupuestos de Operación 135
4.1.4 Punto de Equilibrio 146
Gráfico 4.1 148
4.2 Estados Financieros Proforma 150
4.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias) 150
4.2.2 Flujos Netos de Fondos 153
4.3 Evaluación Financiera 157
4.3.1 Determinación de la Tasa de Descuento 157
4.3.2 Criterios de Evaluación 159
5.1 Conclusiones 168
5.2 Recomendaciones 169
BIBLIOGRAFÍA 170
LINKS World Wide Web 173

ÍNDICE DE TABLAS

			Página
Tabla	1.1	PIB Industria Manufacturera……	8
Tabla	1.2	CIIU Fabricación de muebles……	8
Tabla	1.3	Población y Proyección del DMQ……	14
Tabla	1.4	Población Zona Centro y Norte……	15
Tabla	1.5	Población Económicamente Activa……	15
Tabla	1.6	Segmentación de Variables……	16
Tabla	1.7	Prueba Piloto……	23
Tabla	1.8	Análisis de Edad……	29
Tabla	1.9	Análisis de Género……	31
Tabla	1.10	Análisis de Ocupación……	32
Tabla	1.11	Estado Civil……	33
Tabla	1.12	Ingresos Mensuales……	34
Tabla	1.13	Lugar de Residencia……	35
Tabla	1.14	Compra de Muebles……	36
Tabla	1.15	Pago de Muebles……	37
Tabla	1.16	Almacenes de Muebles……	38
Tabla	1.17	Calificación excelente de muebles……	39
Tabla	1.18	Calificación negativa de muebles……	40
Tabla	1.19	Medios de Comunicación……	41
Tabla	1.20	Satisfacción del Producto……	42
Tabla	1.21	Servicio del Producto……	43
Tabla	1.22	Factor del mueble……	44
Tabla	1.23	Adquisición de muebles multifuncionales……	45
Tabla	1.24	Tipos de muebles multifuncionales……	46
Tabla	1.25	Material de muebles multifuncionales……	47
Tabla	1.26	Estilos de muebles multifuncionales……	48
Tabla	1.27	Características del mueble multifuncional……	49
Tabla	1.28	Frecuencia de compra……	50
Tabla	1.29	Aspectos de valoración……	51
Tabla	1.30	Comportamiento histórico de la demanda……	56
Tabla	1.31	Demanda actual del producto……	57
Tabla	1.32	Proyección de la demanda……	59
Tabla	1.33	Capacidad de producción competidores……	60
Tabla	1.34	Precios de productos relacionados……	62
Tabla	1.35	Oferta actual……	63
Tabla	1.36	Proyección de la Oferta……	63
Tabla	1.37	Demanda insatisfecha……	64
Tabla	1.38	Estrategias de precios……	67
Tabla	2.1	Actividades financiables CFN……	72
Tabla	2.2	Disponibilidad de materia prima……	75
Tabla	2.3	Estimación de la producción……	76

Tabla 2.4 Matriz de selección de localización…… 81
Tabla 2.5 Talento humano……..….. 87
Tabla 2.6 Talento humano remuneración…… 88
Tabla 2.7 Maquinaria y equipo……..…... 89
Tabla 2.8 Insumos de oficina, operación, limpieza y servicios……..…. 90
Tabla 2.9 Materia prima…….. 91
Tabla 2.10 Costo de la materia prima……..…. 92
Tabla 2.11 Estimación de la inversión inicial……..... 93
Tabla 2.12 Calendario de ejecución del proyecto……...…… 95
Tabla 4.1 Presupuesto de la Inversión……..….. 114
Tabla 4.2 Vida útil……...…. 115
Tabla 4.3 Depreciación……..... 117
Tabla 4.4 Activos intangibles……..……. 118
Tabla 4.5 Capital de trabajo……... 119
Tabla 4.6 Cronograma de inversiones y reinversiones…… 120
Tabla 4.7 Capacidad de producción……..……. 123
Tabla 4.8 Presupuesto de ingresos……..…….. 124
Tabla 4.9 Presupuesto de egresos……..…….. 126
Tabla 4.10 Aplicación de recursos……..……. 130
Tabla 4.11 Estructura del financiamiento…….. 131
Tabla 4.12 Costos fijos y variables…… 132
Tabla 4.13 Punto de equilibrio en unidades y en dólares……..…. 134
Tabla 4.14 Estado de resultados sin financiamiento……..…… 138
Tabla 4.15 Estado de resultados con financiamiento……...…….. 139
Tabla 4.16 Flujo neto de fondos sin financiamiento……..……. 141
Tabla 4.17 Flujo neto de fondos con financiamiento…….. 143
Tabla 4.18 Tasa de descuento sin financiamiento……..…… 144
Tabla 4.19 Tasa impositiva……...…… 145
Tabla 4.20 Tasa de descuento con financiamiento……..…….. 145
Tabla 4.21 Valor Actual Neto sin financiamiento……..……. 147
Tabla 4.22 Valor Actual Neto con financiamiento…...…… 148
Tabla 4.23 Tasa Interna de Retorno sin financiamiento……..……. 149
Tabla 4.24 Tasa Interna de Retorno con financiamiento……..….. 150
Tabla 4.25 Período de recuperación de la inversión……..…… 151
Tabla 4.26 Período de recuperación para el inversionista……..…. 152
Tabla 4.27 Análisis de Sensibilidad…..…… 154

ÍNDICE DE GRÁFICOS

			Página
Gráfico	1.1	Análisis de Edad……..	30
Gráfico	1.2	Análisis de Género……..	31
Gráfico	1.3	Análisis de Ocupación……..	32
Gráfico	1.4	Estado Civil……..	33
Gráfico	1.5	Ingresos Mensuales……..	34
Gráfico	1.6	Lugar de Residencia……..	35
Gráfico	1.7	Compra de Muebles……..	36
Gráfico	1.8	Pago de Muebles……..	37
Gráfico	1.9	Almacenes de Muebles……..	38
Gráfico	1.10	Calificación excelente de muebles……..	39
Gráfico	1.11	Calificación negativa de muebles……..	40
Gráfico	1.12	Medios de Comunicación……..	41
Gráfico	1.13	Satisfacción del Producto……..	42
Gráfico	1.14	Servicio del Producto……..	43
Gráfico	1.15	Factor del mueble……..	44
Gráfico	1.16	Adquisición de muebles multifuncionales……..	45
Gráfico	1.17	Tipos de muebles multifuncionales……..	46
Gráfico	1.18	Material del mueble multifuncional……..	47
Gráfico	1.19	Estilos de muebles multifuncionales……..	48
Gráfico	1.20	Características del mueble multifuncional……..	49
Gráfico	1.21	Frecuencia de compra……..	50
Gráfico	1.22	Aspectos de valoración……..	51
Gráfico	1.23	Inflación……..	66
Gráfico	2.1	Flujo de producción y comercialización……..	86
Gráfico	4.1	Punto de equilibrio en dólares……..	135
Gráfico	4.2	Punto de equilibrio en unidades……..	136

ÍNDICE DE FIGURAS

			Página
Figura	1.1	Identificación del producto……	5
Figura	1.2	Característica del producto……..	6
Figura	1.3	Macro Localización……	12
Figura	1.4	Micro Localización……	13
Figura	1.5	Cama-Escritorio multifuncional……	54
Figura	1.6	Armario multifuncional……..	55
Figura	1.7	Cama-Litera-Escritorio multifuncional……	55
Figura	1.8	Cadena de distribución……	69
Figura	2.1	Mapa del cantón Pichincha…….……	78
Figura	2.2	Plano de micro localización……	82
Figura	2.3	Plano de las instalaciones…….……	94
Figura	3.1	Logotipo de la empresa KEYBLES……	99

ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS

			Página
Organigrama	3.1	Organigrama Estructural…..……	107

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo se realizaron estudios de; Mercado, Técnico, Financiero y Organizacional con el fin de determinar la viabilidad para la creación de una pequeña Industria de Muebles Multifuncionales para niños en el Distrito Metropolitano de Quito, Administración Zona Centro.

En el estudio de Mercado principalmente se determina tanto la oferta y la demanda de muebles multifuncionales de madera en la ciudad de Quito, llegando a obtener la demanda insatisfecha; en el estudio Técnico se determinó la viabilidad tanto física como económica; en el estudio a la empresa y su organización se llegó a la conclusión de que la base para el correcto desarrollo de las actividades está principalmente en el factor humano que guiado mediante capacitaciones se puede llegar a la excelencia y finalmente con el estudio Financiero pudimos conocer la viabilidad del proyecto obteniendo estados y flujos de resultado óptimos, análisis financieros que muestran la rentabilidad tanto para el dueño como para accionistas.

En la evaluación financiera se determinó un Valor Actual Neto de $ 82.196,95 como utilidad que genera el proyecto, una Tasa Interna de Retorno que no es más que un indicador porcentual de la utilidad para el proyecto del 42,73% y la Relación Beneficio Costo de $ 2,75; indica que por cada dólar invertido en el proyecto se obtiene como beneficio $ 1,75.

El estudio y análisis financiero del proyecto genera utilidad y rentabilidad.

EXECUTIVE SUMMARY

In the present work, studies were conducted, market, technical, financial and organizational order to determine the feasibility of creating a small multifunctional furniture industry for children in the Metropolitan District of Quito, Central Zone Administration.

In the market study primarily determines both the supply and demand of multifunctional furniture wood in the city of Quito, earning the unmet demand, in the technical viability determined both physical and economic, in the study to company and its organization concluded that the basis for the correct development of the activities is mainly on the human factor that led through training can achieve excellence and finally get to meet the financial study the feasibility of obtaining project states flows and optimal result, financial analysis showing profitability for both the owner and shareholders.

The financial evaluation determined a NPV of $ 82,196.95 as income generated by the project, an internal rate of return that is more than a percentage of the profit indicator for 42.73% of the project and the benefit cost of $ 2.75, indicating that for every dollar invested in the project benefit is obtained as $ 1.75.

The study and financial analysis of the project generates income and profitability.

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación de una pequeña industria de muebles multifuncionales para niños en el Distrito Metropolitano de Quito, Administración Zona Centro.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- En función del estudio de mercado, analizar y determinar el posible mercado de muebles multifuncionales para niños.
- Mediante un estudio técnico desarrollar planes de ubicación donde el cliente tenga fácil acceso al producto.
- Verificar la viabilidad tanto física como financieramente del proyecto.
- Evaluar los sistemas organizacionales de la empresa.
- Definir procesos para con los accionistas mediante el análisis de herramientas financieras.
- Capacitaciones permanentes dirigidas al talento humano de la organización.
- Contribuir a la no contaminación del ecosistema.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

"Al estudiar el mercado de una empresa o un proyecto es preciso reconocer todos y cada uno de los agentes que, con su actuación, tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir una estrategia comercial. Dentro de la información relevante que entrega el estudio de mercado se pueden nombrar alternativas y oportunidades de inversión, análisis industrial de los consumidores, competidores, distribuidores y proveedores, entre otros" (Puelma, 2000) página 23.

1.1 Objetivos del Estudio de Mercado

"El estudio de mercado tiene por objetivo, suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no, en un proyecto determinado" (Hernández, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, 2001) página 47.

1.1.1 Objetivo General del Estudio de Mercado

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la viabilidad para la creación de una pequeña industria de muebles Multifuncionales para niños, en el Distrito Metropolitano de Quito Zona Centro.

1.1.2 Objetivos Específicos del Estudio de Mercado

- Identificar la demanda insatisfecha de muebles multifuncionales para niños en la ciudad de Quito.
- Determinar el comportamiento de precios de la oferta de muebles.
- Investigar si es posible física y materialmente la consecución del proyecto.
- Contribuir a la conservación del ecosistema.

1.2 Identificación del Producto

Producto: Muebles Multifuncionales para niños

Sector: Industria Maderera

Los muebles multifuncionales para niños, destacan en su fabricación la multifuncionalidad principalmente, en la Figura 1.1 podemos observar que el mueble posee cama, mesa y una pequeña área de juego para el niño, la funcionalidad de este mueble está en uno solo, la mesa que puede ser usada como un pequeño escritorio para el niño es plegable al mueble, el área de juego posee un estante con tres divisiones donde podemos almacenar cuadros, libros, etc. La cama para el niño está en la parte superior del mueble a la cual se puede acceder subiendo las gradas que a su vez son funcionales dando como resultado cajones muy útiles para guardar la ropa y demás accesorios del niño, cabe recalcar que este tipo de muebles ayudan a maximizar el espacio específicamente en las habitaciones de los niños, en otros modelos los muebles están diseñados para ser plegables y convertibles según la necesidad del espacio.

Figura 1.1
Fuente: www.decorahoy.com
Elaborado por: Danilo Chuga

1.2.1 Características del Producto

"Los muebles multifuncionales para niños son fabricados con Duraplac que es un tablero aglomerado, formado por multicapas de partículas de madera, donde las más gruesas están en el centro y las más finas en las superficies (generalmente de pino). Se aglutinan con resina y son prensadas en condiciones controladas de presión, tiempo y temperatura" (Edimca, 2012).

"Tablero Fibra o MDF, Fibraplac es un producto formado por fibras de madera, aglutinadas con resinas sintéticas, que son compactadas en un proceso controlado, es un producto fabricado 100% madera fresca, ofrece mayor flexibilidad en el diseño, permitiendo realizar calados, tallados y moldurados. Además se puede pintar, lacar o aplicar otros terminados para lograr atractivos diseños" (Edimca, 2012).

Principalmente se utiliza Duraplac, Fibraplac en la fabricación de los muebles multifuncionales, además de tableros triplex y molduras prefabricadas que serán la materia prima óptima para obtener muebles estéticamente, de calidad y funcionalidad extrema.

El Roble de Demolición es una de las maderas ideales en la elaboración de muebles ya que logra durabilidad y calidad.

Figura 1.2
Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Madera
Elaborado por: Danilo Chugá

La dureza, resistencia, uniformidad de veta, tono uniforme son características del Roble, además que ya es una madera totalmente seca y estabilizada, el atributo de estar seca es que ya no sufrirá rajaduras o variaciones dimensionales o torceduras por pérdida de humedad. Es por estas especificaciones que se fabricarán muebles multifuncionales con madera de tipo Roble de Demolición solo por pedidos especiales delos clientes.

1.2.2 Clasificación por su Uso/Efecto

Productos de consumo

"Son aquellos que están destinados a ser utilizados y adquiridos por los consumidores, de acuerdo con sus deseos y necesidades, y se pueden utilizar

sin procesos industriales; es decir, son adquiridos en última instancia por el consumidor en su forma original para ser consumidos o utilizados en el hogar" (Laura Fischer, 2004), página 166.

Los productos de consumo pueden clasificarse:

- Duraderos y no duraderos
- De conveniencia o habituales
- De elección o compra
- Especiales o de especialidad
- No buscados

Productos industriales

Son bienes o servicios utilizados en la producción de otros artículos, es decir no se venden a los consumidores finales. Los bienes industriales abarcan suministros, accesorios, fábricas, equipos y se clasifican en:

- Instalaciones
- Equipos
- Materiales de operación

La diferencia entre los productos de consumo y los industriales depende de la mercadotecnia utilizada; en los productos de consumo la demanda se deriva del comportamiento del consumidor, en los productos industriales todo depende de la demanda del producto terminado.

Los muebles multifuncionales para niños son bienes de consumo y se definen como productos de elección o compra ya que el consumidor antes de adquirirlos realiza un análisis de diseño, tamaño, capacidad, calidad, etc., comparando las características de unos y otros para luego tomar la decisión de compra. Son productos duraderos, por lo que la adquisición de éstos es

esporádica. Adicionalmente a estos productos se fusiona el servicio que pueda necesitar luego de la compra denominada como un servicio post-venta.

Tabla 1.1
PIB Industria Manufacturera
(Millones de dólares)

FECHA	PIB TOTAL	PIB INDUS. MANUF.	% PARTICIPACIÓN
2004	19827.114	2519.338	12.70
2005	20965.934	2752.169	13.12
2006	21962.131	2946.239	13.41
2007	22409.653	3090.781	13.80
2008	24032.489	3341.096	13.90
2009	24119.455	3290.211	13.64
2010	24983.318	3511.421	14.05

Fuente: www.inec.gov.ec/estadisticas/2010
Elaborado por: Danilo Chugá

En el medio ecuatoriano no existe un estudio enfocado directamente a la industria del mueble que permita establecer con precisión la demanda existente (menos aún por tipo de mueble), su comportamiento histórico y perspectivas de crecimiento. Los datos disponibles al público se resumen en los estadísticos, los cuales presentan el crecimiento de los diversos sectores económicos del país, su aparte al Producto Interno Bruto y su crecimiento en dólares históricos y dólares reales como se observa en la Tabla 1.1

CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único), la fabricación de muebles se ubica en:

Tabla 1.2
CIIU Fabricación de Muebles

D	36	Fabricación de Muebles, Industrias Manufactureras N.C.P.
D	361	Fabricación de Muebles
D	3610	Fabricación de Muebles de cualquier material
D	36100001	Fabricación de Muebles de madera para el hogar

Fuente: SRI, Datos CIIU
Elaborado por: Danilo Chugá

La CIIU es una clasificación uniforme de las actividades económicas por procesos productivos. Su objetivo principal es proporcionar un conjunto de

categorías de actividades que se pueda utilizar al elaborar estadísticas sobre ellas. Tiene por objeto satisfacer las necesidades de los que buscan datos clasificados referentes a categorías comparables internacionalmente de tipos específicos de actividades económicas.

1.2.3 Productos complementarios / sustitutos

"Los productos complementarios son un tipo de conexión entre las industrias y constituyen importantes problemas para el alcance competitivo" (Porter, 2003), página 421.

Prácticamente en todas las industrias el cliente utiliza los productos junto con otros complementarios. Así, las computadoras se usan con paquetes de software y programadores; los productos complementarios a veces tienen una relación estratégica que va más allá de la tasa de crecimiento. Desde la perspectiva del comprador, uno influye en la imagen de mercado del otro y en la percepción de su calidad.

Como productos sustitutos de los muebles multifuncionales para niños pueden citarse los muebles de metal, y muebles no empotrables.

1.2.4 Normatividad Sanitaria, Técnica y Comercial

Normatividad Sanitaria

"Lo extiende el Ministerio de Salud a los establecimientos que cumplan con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas y con buenas prácticas de manufactura según el tipo de establecimiento, de acuerdo a las disposiciones establecidas en la Legislación Sanitaria" (Ministerio de Salud Publica , 2012). Requisitos: ver Anexo 1.

Normatividad Técnica y Comercial

Licencia Metropolitana de Funcionamiento

"Las Licencias Metropolitanas, son herramientas de gestión administrativa, por las que el municipio del Distrito Metropolitano de Quito, en tutela de los bienes jurídicos respecto de los que ejerce competencia, autoriza actuaciones de los administrados" (Trámites Ciudadanos , 2012). Requisitos: ver Anexo 2.

Patente Municipal

A partir del 19 de Octubre de 2010 rige, según la ley, la obligatoriedad de obtener la Patente Municipal antes de solicitar un Registro Único de Contribuyentes (RUC), en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El impuesto a la patente municipal se lo establece para personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o con establecimiento en el Distrito Metropolitano de Quito, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

La Patente se la puede conseguir en las ocho administraciones zonales municipales de Quito, el trámite inicia con la compra de la solicitud de patente (especie valorada en 0,20 centavos).

- Nombres completos
- Razón Social
- Número de cédula
- Dirección donde va a ejercer la actividad económica
- Clave catastral (respecto del predio donde se va a ejercer la actividad económica)
- Número telefónico
- Actividad económica principal con la que se inscribe la patente

Además se debe adjuntar una copia de la cédula y papeleta de votación de la persona que va a realizar la actividad económica. Constitución de la empresa o acuerdo ministerial para personas jurídicas que también deberán acompañar una copia de cédula, papeleta de votación y nombramiento del representante legal.

RUC

Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

"El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, de forma permanente u ocasional" (Servicio de Rentas Internas, 2012). Requisitos: ver Anexo 3.

La empresa se constituirá a través de la conformación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, puesto que se desea llevar todo el proceso administrativo de manera jurídica con el fin de generar beneficios al momento de solicitar créditos para inversión.

Permiso de Bomberos

"El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad" (Cuerpo de Bomberos , 2012).

Tipo A: empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, supermercados, requisitos:

- Informe de inspección, copia de RUC y patente municipal.
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario

1.3 Investigación de Mercado

"Se define como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo" (Muñiz, 2006).

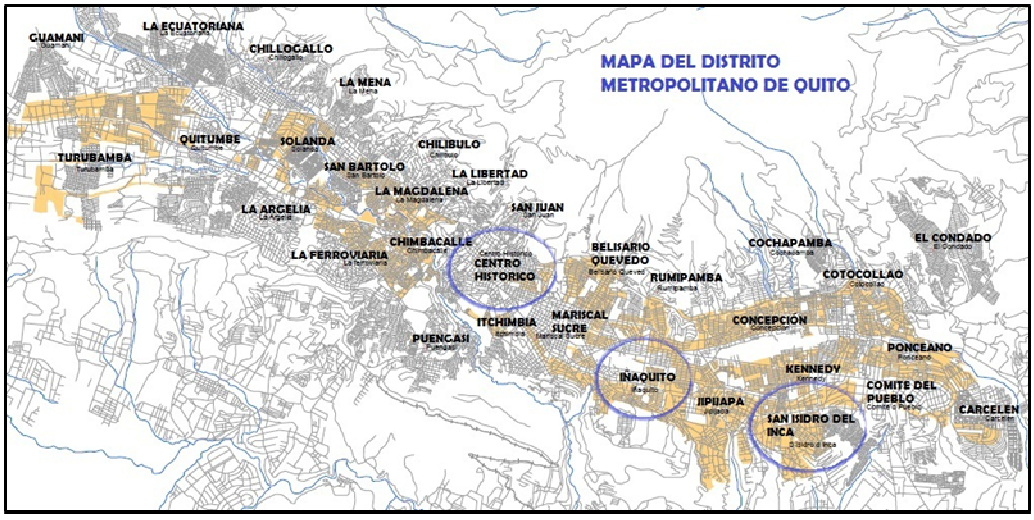
1.3.1 Segmentación de Mercado

"En cierto sentido, la segmentación es una estrategia que emplean las empresas para concentrar, y por tanto optimizar, sus recursos dentro de un mercado general. También es el grupo de técnicas que usan los vendedores para segmentar el mercado" (Michael R. Czinkota, 2001) pág. 195

En la determinación de la segmentación de mercado se analizan las siguientes variables:

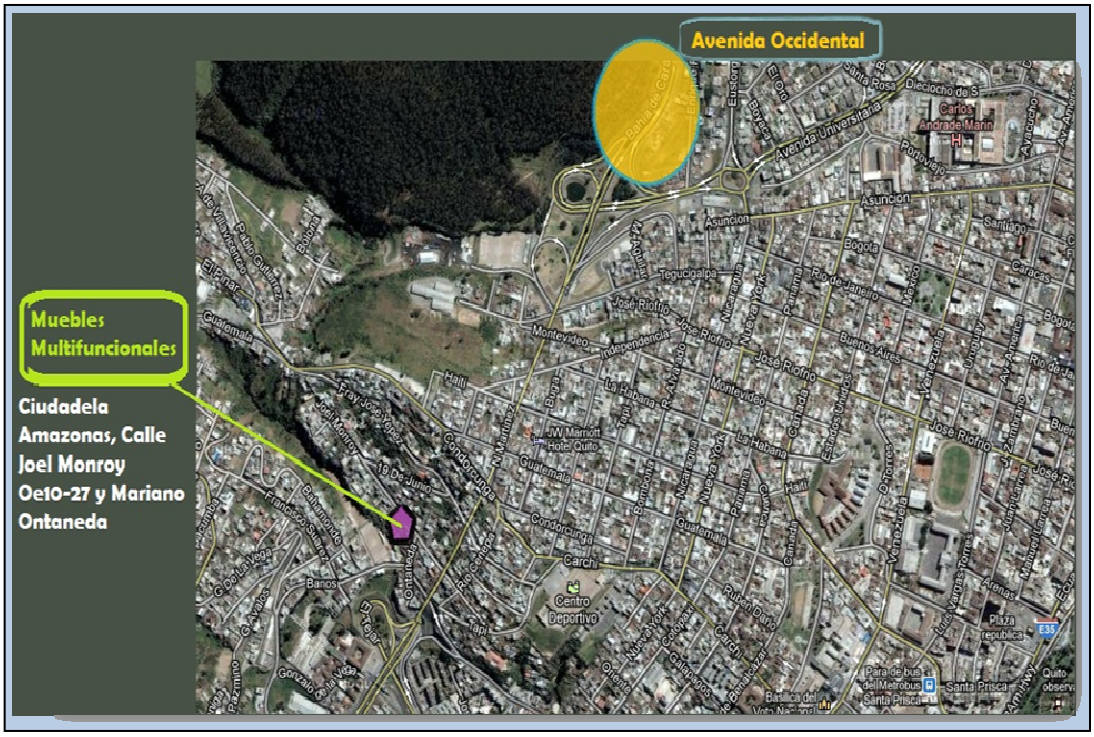
Variable Geográfica: la empresa estará ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito, Administración Zona Centro.

Figura 1.3
Macro Localización



Fuente: http://maps.google.com.ec/2012
Elaborado por: Danilo Chugá

Figura 1.4
Micro Localización



Fuente: http://maps.google.com.ec/2012
Elaborado por: Danilo Chugá

La ubicación de Muebles Multifuncionales para Niños debe ser un lugar donde exista plena movilidad tanto al norte, centro y sur de la ciudad. Cerca de proveedores, clientes, competencia, productos sustitutos y complementarios.

El Distrito Metropolitano de Quito (DMQ) está conformado por Administraciones Zonales:

- Administración Zona Equinoccial (La Delicia)
- Administración Zona Calderón
- Administración Zona Norte (Eugenio Espejo)
- Administración Zona Centro (Manuela Sáenz)
- Administración Zona Sur (Eloy Alfaro)
- Administración Zona de Tumbaco
- Administración Zona Valle de los Chillos
- Administración Zona Quitumbe

El segmento de mercado a ser analizado para el presente estudio se centra en dos zonas específicas del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), la zona centro (Manuela Sáenz) y la zona norte (Eugenio Espejo), esta determinación se da por dos factores analizados como: nivel económico y tamaño de crecimiento de la población en dichas zonas.

Tabla 1.3
Población y Proyección del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ)
Administración zonal Manuela Sáenz y Eugenio Espejo

	PROYECCIÓN					
ADMINISTRACIÓN ZONAL	**2001**	**2010**	**2011**	**2022**	**TASA DE CRECIMIENTO**	**%**
MANUELA SÁENZ	**227.173**	**217.517**	**216.926**	**204.642**	**0,50**	**100**
Monjas Puengasí	48.621	62.628	64.415	81.304	2,90	28,79
La Libertad	28.477	28.376	28.365	28.241	0,00	13,05
Centro Histórico	50.982	40.870	39.878	27.387	2,40	18,79
Itchimbía	37.573	31.616	31.015	23.673	1,90	14,53
San Juan	61.520	54.027	53.253	44.036	1,40	24,84
EUGENIO ESPEJO	**365.054**	**389.807**	**393.430**	**422.811**	**0,70**	**100**
Belisario Quevedo	47.444	45.370	45.145	42.605	0,50	11,64
Mariscal Sucre	15.841	12.976	12.692	9.156	2,20	3,33
Iñaquito	42.251	44.149	44.365	46.680	0,50	11,33
Rumipamba	30.318	31.300	31.411	32.609	0,40	8,03
Jipijapa	35.646	34.677	34.571	33.385	0,30	8,90
Cochapamba	44.613	57.679	59.349	75.100	2,90	14,80
Concepción	37.357	31.892	31.336	24.605	1,70	8,18
Kennedy	70.227	70.041	70.020	69.793	0,03	17,97
San Isidro del Inca	28.720	42.071	43.894	59.872	4,30	10,79
Nayón	9.693	15.635	16.488	23.558	5,50	4,01
Zámbiza	2.944	4.017	4.158	5.448	3,50	1,03

Fuente: Censo de Población del DMQ 2010, INEC (proyección 2022)
Elaborado por: Danilo Chugá

Luego de un minucioso análisis se determinan los sectores más poblados, teniendo en cuenta la proyección de crecimiento de los habitantes en las zonas Manuela Sáenz y Eugenio Espejo.

Tabla 1.4

Población Zona Centro y Norte

ADMINISTRACIONES ZONALES	TOTAL	TOTAL
ADMINISTRACIÓN MANUELA SÁENZ		**40.870**
Centro Histórico	40.870	
ADMINISTRACIÓN EUGENIO ESPEJO		**86.220**
Iñaquito	44.149	
San Isidro del Inca	42.071	
TOTAL		**127.090**

Fuente: Censo de Población del DMQ 2010

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La población objeto del estudio de mercado es de 127.090 personas, tanto del sector Centro Histórico como de los sectores Iñaquito y San Isidro del Inca.

Variable Demográfica

"La Población Económica Activa (PEA), es la parte de la población que participa en la producción económica, para fines estadísticos se contabiliza en la PEA a todas las personas mayores de determinada edad que tienen empleo, o que no teniéndolo, están en busca o a la espera de alguno. Excluyendo a los pensionistas y jubilados, amas de casa, estudiantes y menores de edad" (Amez, 2003).

Tabla 1.5

Población Económicamente Activa (PEA)

	MANUELA SÁENZ	EUGENIO ESPEJO		TOTAL	
	Centro Histórico	Iñaquito	San Isidro del Inca		%
Hombres	14.363	11.398	7.579	**33.340**	**57,96**
Mujeres	9.647	9.864	4.676	**24.187**	**42,04**
Total	**24.010**	**21.262**	**12.255**	**57.527**	**100**

Fuente: Censo de Población del DMQ 2010

Elaborado por: Danilo Chugá

En la tabla 1.5 se indica la PEA tanto para el **Centro Histórico** como para **Iñaquito** y **San Isidro del Inca**, una PEA total de 57.527 personas económicamente activas. PEA de hombres 33.340 y PEA de mujeres 24.187

Tabla 1.6

Segmentación de Variables

VARIABLES	SEGMENTOS		2010 HABITANTES	TOTAL
GEOGRÁFICA	CIUDAD	Quito, Distrito Metropolitano de Quito	2.239.191	
	ADMINISTRACIONES	Manuela Sáenz	217.517	
		Eugenio Espejo	389.807	
	SECTORES	Centro Histórico	40.870	
		Iñaquito	44.149	**127.090**
		San Isidro del Inca	42.071	
DEMOGRÁFICA	EDAD	Centro Histórico	(20 a 64) años	**27.963**
		Iñaquito	(20 a 64) años	**26.250**
		San Isidro del Inca	(20 a 64) años	**17.539**
	SEXO	Centro Histórico	Mujeres	**25.491**
			Hombres	**25.491**
		Iñaquito	Mujeres	**22.847**
			Hombres	**19.404**
		San Isidro del Inca	Mujeres	**16.922**
			Hombres	**16.217**
	(PEA) Población Económicamente Activa	Centro Histórico	Mujeres	**9.647**
			Hombres	**14.363**
		Iñaquito	Mujeres	**9.864**
			Hombres	**11.398**
		San Isidro del Inca	Mujeres	**4.676**
			Hombres	**7.579**
PSICOGRÁFICAS	Interés y gusto por los muebles Multifuncionales para niños			
CONDUCTUALES	Beneficios buscados: precio, calidad, servicio			

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Danilo Chugá

1.3.2 Metodología de la Investigación

La metodología es el conocimiento del método o, como dice Pardinas: "El estudio crítico del método. Mientras que el método es la sucesión de pasos que se deben dar para descubrir nuevos conocimientos, la metodología es el conocimiento de esos pasos" (Pardinas, 1971).

"La técnica es el conjunto de instrumentos u medios a través de los cuales se efectúa el método. Si el método es el camino, la técnica proporciona las herramientas para recorrer ese camino. La técnica propone las normas para ordenar las etapas del proceso de investigación; proporciona instrumentos de recolección, clasificación, medición, correlación y análisis de datos, y aporta a la ciencia todos los medios para aplicar el método. De esta forma, la técnica es la estructura del método, y la teoría, el fundamento de la ciencia" (Lourdes Munch, 1997) página 14.

Características del Método Científico (Lourdes Munch, 1997) página 14.

- Verificación empírica. Utiliza la comprobación de los hechos para formular y resolver problemas.
- Experimentación controlada. Define, mide y controla las variables del problema por resolver, para obtener soluciones científicas.
- Búsqueda de generalizaciones más amplias. La solución práctica a un problema es solo un medio y no el fin del método científico.
- Ver más allá de los hechos. Parte de los hechos tal y como son para encontrar causas, efectos y algo más.
- Objetividad. Busca la verdad independientemente de la escala de valores y criterio personal del investigador.
- Existe una estrecha relación entre la teoría y el método.

Métodos generales de la investigación científica

Método Inductivo

El método inductivo es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados. El método inductivo utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y el estudio de las relaciones que existen entre ellos (Lourdes Munch, 1997) página 15.

Método Deductivo

Consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal, esta ley es un fundamento del muestreo estadístico, en el que, para obtener los datos necesarios, en lugar de aplicar una encuesta a toda la población se aplica a una muestra representativa. (Lourdes Munch, 1997) página 15.

- Determina los hechos más importantes en el fenómeno por analizar.
- Deduce las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al fenómeno.
- Con base en las deducciones anteriores se formula la hipótesis.
- Se observa la realidad para comprobar la hipótesis.
- Del proceso anterior se deducen leyes.

Mientras que en el método inductivo se parte de los hechos para hacer inferencias de carácter general, el método deductivo parte siempre de verdades generales y progresa por el razonamiento.

Método Sintético

Es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos. El historiador que realiza investigación documental y de campo acerca de una comunidad, integrando todos los acontecimientos de determinada época, aplica el método sintético. (Lourdes Munch, 1997) Página 16.

Método Analítico

En este método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. La física, la química y la biología utilizan este método; a partir de la experimentación y el

análisis de gran número de casos, se establecen leyes universales. (Lourdes Munch, 1997) Página 16.

Método Dialéctico

La característica esencial del método dialéctico es que considera los fenómenos históricos y sociales en continuo movimiento. Dio origen al materialismo histórico, el cual explica las leyes que rigen las estructuras económicas y sociales y el desarrollo histórico de la humanidad. (Lourdes Munch, 1997) Página 17.

LAS TÉCNICAS PARA RECOPILAR INFORMACIÓN

Los instrumentos para recabar información son, aparte de las técnicas de investigación documental (fichas bibliográficas y fichas de trabajo), la encuesta, el cuestionario, la entrevista, los test y las escalas de actitudes. Todas estas técnicas sirven para medir las variables y deben reunir dos características validez y confiabilidad. (Lourdes Munch, 1997) Página 54.

- Validez. Se refiere a que la calificación o resultado obtenido mediante la aplicación del instrumento, mida lo que realmente se desea medir. La validez de contenido puede definirse como que el instrumento mida todos los factores de la variable que se esta estudiando.
- Confiabilidad. Se refiere a la estabilidad, consistencia y exactitud de los resultados, es decir, que los resultados obtenidos por el instrumento sean similares si se vuelven a aplicar sobre las mismas muestras en igualdad de condiciones.

La Encuesta

La encuesta es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario o de la entrevista. La recopilación de la información se realiza mediante preguntas

que midan los diversos indicadores que se han determinado en la operacionalización de los términos del problema. (Lourdes Munch, 1997) Página 55.

Tratamiento de la información

Las encuestas se procesarán mediante el uso del programa SPSS (Statiscal Package for the Social Sciences), Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales, o en su defecto el uso de la herramienta de Office (Microsoft Excel). Información que será analizada y procesada debidamente.

El Muestreo

"El muestreo es una parte esencial del método científico para poder llevar a cabo la investigación, es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinadas características en la totalidad de una población, a partir de la observación de una parte o subconjunto de la población, denominada muestra" (Lourdes Munch, 1997), página 99.

Existen dos tipos de muestreo, el probabilístico y el no probabilístico

- Muestreo Probabilístico

Parte de la suposición de que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad para ser seleccionado en la muestra. (Lourdes Munch, 1997) Página 100.

El muestreo probabilístico puede llevarse a cabo de diversas maneras:

Muestreo Aleatorio Simple

"Es un método de selección de muestra en el cual las unidades se eligen individual y directamente por medio de un proceso aleatorio, donde cada

unidad no seleccionada tiene la misma oportunidad de ser elegida que todas las unidades extraídas de la muestra" (Linninger A., 1978).

Muestreo Estratificado

Consiste en dividir a la población en subgrupos o estratos y seleccionar una muestra aleatoria simple dentro de cada uno. (Lourdes Munch, 1997) Página 109.

Muestreo Sistemático

En este método se seleccionan las unidades aplicando un intervalo de selección, de tal modo que después de que suceda cada intervalo se van incluyendo unidades en la muestra. (Lourdes Munch, 1997) Página 112.

Muestreo por Conglomerados

Se realiza seleccionando aleatoriamente un conjunto de grupos de elementos muestrales llamados conglomerados y llevando a cabo un censo completo en cada uno de éstos. (Lourdes Munch, 1997) Página 112.

- Muestreo No Probabilístico

Este tipo de muestreo, como su nombre indica, se basa en el criterio del investigador. Las unidades de muestreo no se seleccionan por procedimientos al azar; se utilizan por razones de costo. (Lourdes Munch, 1997) Página 114. Los principales métodos de muestreo no probabilístico son:

Muestreo Decisional

Los investigadores de campo utilizan su criterio para seleccionar los elementos de una muestra.

Muestreo de Cuota

Se hace una clasificación de la población bajo estudio y se utilizan estas categorías previamente fijadas para obtener un número predeterminado de elementos en cada categoría.

Muestreo basado en Expertos

Los elementos se eligen con base en la opinión de personas con autoridad y suficientemente informadas acerca de la población bajo estudio.

Para efectos del proyecto los individuos que formarán parte de la muestra se elegirán al azar mediante números aleatorios. Existen varios métodos el más frecuente es la utilización de tablas de números aleatorios o generarlos por ordenador.

1.3.3 Tamaño del Universo

"La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan: de los elementos o las unidades (personas, instituciones o cosas) involucradas en la investigación" (Morles, 1994).

El tamaño del universo está en función de las personas que habitan tanto en la zona centro y norte del DMQ, específicamente las parroquias: **Centro Histórico**, **Iñaquito** y **San Isidro del Inca** con una población total de: **127.090** personas.

1.3.4 Prueba Piloto

"Es la aplicación de la encuesta a una pequeña muestra, para identificar y eliminar posibles problemas, los encuestados para la prueba piloto y para la encuesta general deberán ser tomados de la misma población. En general la muestra de la prueba piloto es pequeña y varia de 15 a 30 encuestados" (Malhotra, 2004), pág. 301

Pregunta formulada para prueba piloto:

E S P E
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS
PRUEBA PILOTO

Marque con una X su respuesta

1 Le interesaría comprar Muebles Multifuncionales (muebles de madera funcionales que pueden ser instalados en espacios pequeños), diseñados exclusivamente para la habitación de los niños creando un ambiente de confort

Si ☐

No ☐

Como resultado de la prueba piloto realizada a 20 personas aleatoriamente, en el sector **Centro Histórico**, **Iñaquito** y **San Isidro del Inca**.

De las 20 personas encuestadas, 19 contestaron que Si estaban dispuestas a adquirir muebles Multifuncionales para niños y tan solo una persona contesto que no le interesa adquirir muebles Multifuncionales. Las personas que contestaron positivamente son tomadas como el grado de aceptación (P) y las que contestaron negativamente son tomadas como el grado de No aceptación (Q).

Tabla 1.7

Prueba Piloto

	PERSONAS	**%**
Si	19	95
No	1	5
TOTAL	**20**	**100**

Elaborado por: Danilo Chugá

1.3.5 Tamaño de la Muestra

"Muestra es un segmento de la población que se escoge para representar a la población total. Idealmente la muestra debe ser representativa para que el investigador pueda estimar con exactitud las ideas y conductas de la población más grande" (Kotler P. A., 2003).

La fórmula para el cálculo de la muestra es la siguiente:

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

n = Muestra

N = Universo

Z = Nivel de Confianza

El nivel de confianza es la probabilidad a priori de que el intervalo de confianza a calcular contenga al verdadero valor del parámetro. Si hablamos de un nivel de confianza del 95% de éxito corresponderá Z = 1,96.

P = Grado de Aceptación

Q = Grado de No Aceptación

e = Error

El error aceptable en este tipo de cálculo es del 4% al 6%, para el estudio se tomara en cuenta un error del 4,97%.

Sustituyendo la formula tenemos:

N = 127.090

Z = 95% = 1,96

P = 95% = 0,95

Q = 5% = 0,05

e = 4,97% = 0,0497

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

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

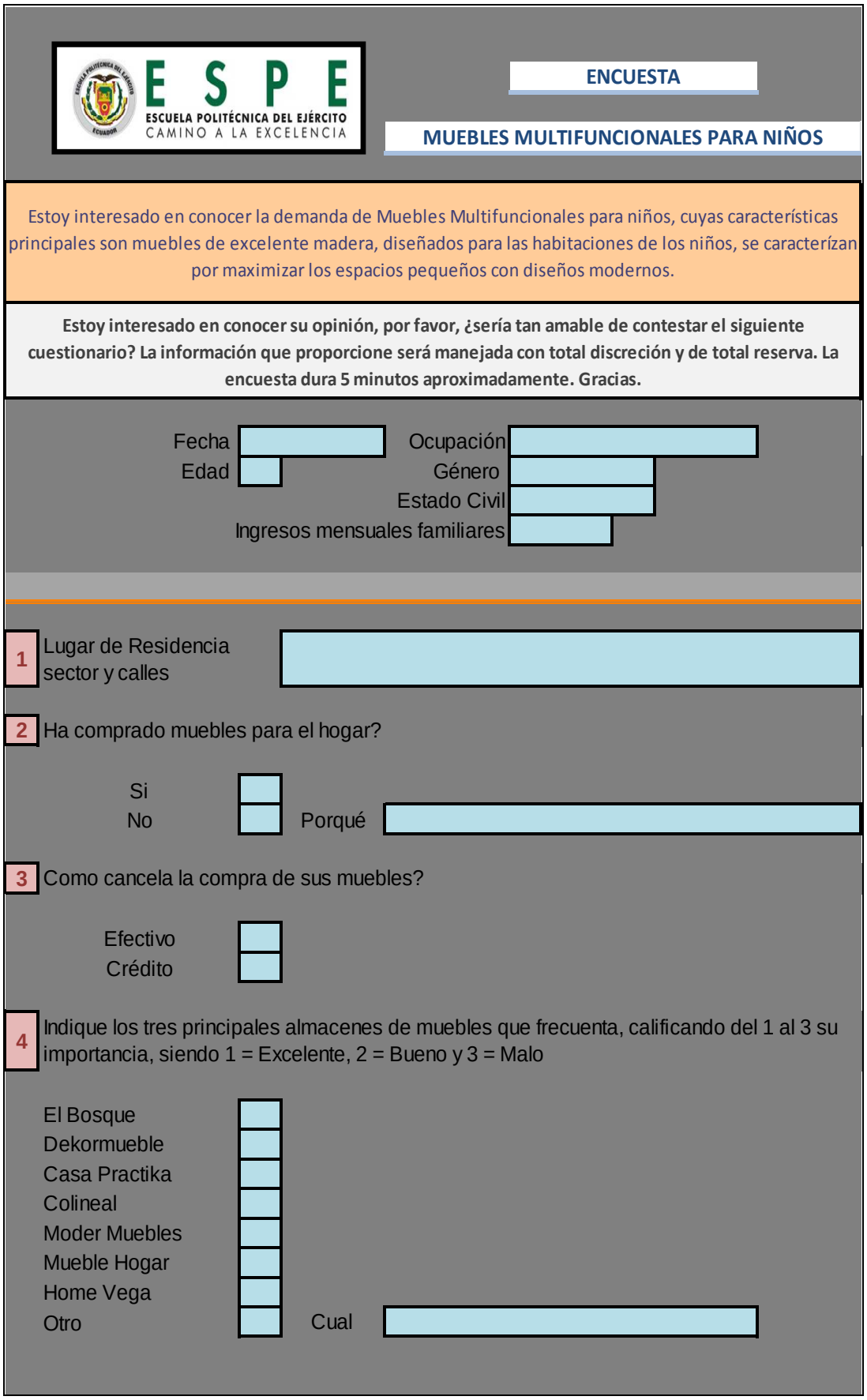
$$n = \frac{(1{,}96)^2 \times (127.090) \times (0{,}95 \times 0{,}05)}{(0{,}0497)^2 \times (127.090-1) + (1{,}96)^2 \times (0{,}95 \times 0{,}05)}$$

$$n = 73{,}83$$

$$\boldsymbol{n = 74}$$

Como resultado tenemos una muestra de 74 encuestas a realizarse en las zonas norte y centro del DMQ, los sectores: **Centro Histórico**, **Iñaquito** y **San Isidro del Inca**.

1.3.6 Elaboración de la Encuesta



ESPE
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

ENCUESTA

MUEBLES MULTIFUNCIONALES PARA NIÑOS

Estoy interesado en conocer la demanda de Muebles Multifuncionales para niños, cuyas características principales son muebles de excelente madera, diseñados para las habitaciones de los niños, se caracterízan por maximizar los espacios pequeños con diseños modernos.

Estoy interesado en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que proporcione será manejada con total discreción y de total reserva. La encuesta dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

Fecha
Edad
Ocupación
Género
Estado Civil
Ingresos mensuales familiares

1 Lugar de Residencia sector y calles

2 Ha comprado muebles para el hogar?

Si
No
Porqué

3 Como cancela la compra de sus muebles?

Efectivo
Crédito

4 Indique los tres principales almacenes de muebles que frecuenta, calificando del 1 al 3 su importancia, siendo 1 = Excelente, 2 = Bueno y 3 = Malo

El Bosque
Dekormueble
Casa Practika
Colineal
Moder Muebles
Mueble Hogar
Home Vega
Otro
Cual

5 A través de que medios conoce acerca de los proveedores de muebles?

Periódicos ☐
Radio ☐
Televisión ☐
Internet ☐
Revistas ☐
Otro ☐ Cual ☐

6 El mueble que adquirio fue?

Excelente ☐
Muy Bueno ☐
Bueno ☐
Regular ☐

7 El servicio que recibió fue?

Excelente ☐
Muy Bueno ☐
Bueno ☐
Regular ☐

8 A su juicio ¿Que se valora más hoy en día?

Comodidad ☐
Estética ☐

9 Le interesaría adquirir Muebles Multifuncionales para el dormitorio de los niños?

Si ☐
No ☐ Porqué ☐

10 Que tipo de muebles le interesaría adquirir?

Cama, Cuna, Corral Multifuncional para recien nacido ☐
Cama litera para dos con escritorio Multifuncional ☐
Cama esctitorio doble función Multifuncional ☐
Armario Multifuncional ☐
Estación de juegos Multifuncional ☐

Otro ☐ Cual ☐

11 De que material prefiere que sean los muebles?

Aglomerado			
MDF			
Metal			
Madera Específica		Cual	
Otro		Cual	

12 Preferencia de estilos de muebles Multifuncionales?

Clásico			
Moderno			
Rustico			
Otro		Cual	

13 Características de los muebles Multifuncionales?

Fácil movilidad			
Ahorro en espacio			
Multifuncionalidad			
Otro		Cual	

14 Con qué frecuencia adquiriría muebles Multifuncionales para los niños?

Cada año			
Cada dos años			
Cada tres años			
Más de cuatro años			
Otro		Cual	

15 Qué aspectos valora al momento de adquirir muebles Multifuncionales?, Califique del 1 al 3, siendo 1 el de mayor agrado

Precio			
Garantía			
Calidad			
Atención al Cliente			
Forma de pago			
Tiempo de entrega			
Otro		Cual	

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

1.3.6.1 Procesamiento de la Información

"Una vez que se ha recopilado y tabulado la información, es necesario analizarla para presentar los resultados. El análisis de datos dependerá de la complejidad de la hipótesis y del cuidado con que se haya elaborado el plan de investigación, ya que si éste se diseñó en forma adecuada, los resultados de la investigación proporcionarán el análisis casi automáticamente" (Lourdes Munch, 1997), página 126.

1.3.6.2 Análisis de los Resultados

La utilización de Microsoft Excel, ayudo con el procesamiento y análisis de las encuestas de campo, mediante el paquete Excel se pudo analizar toda la información recolectada aleatoriamente dando como resultado los siguientes gráficos estadísticos.

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

- **Edad**

Tabla 1.8

Edad

Tabla 1.8

Análisis de Edad

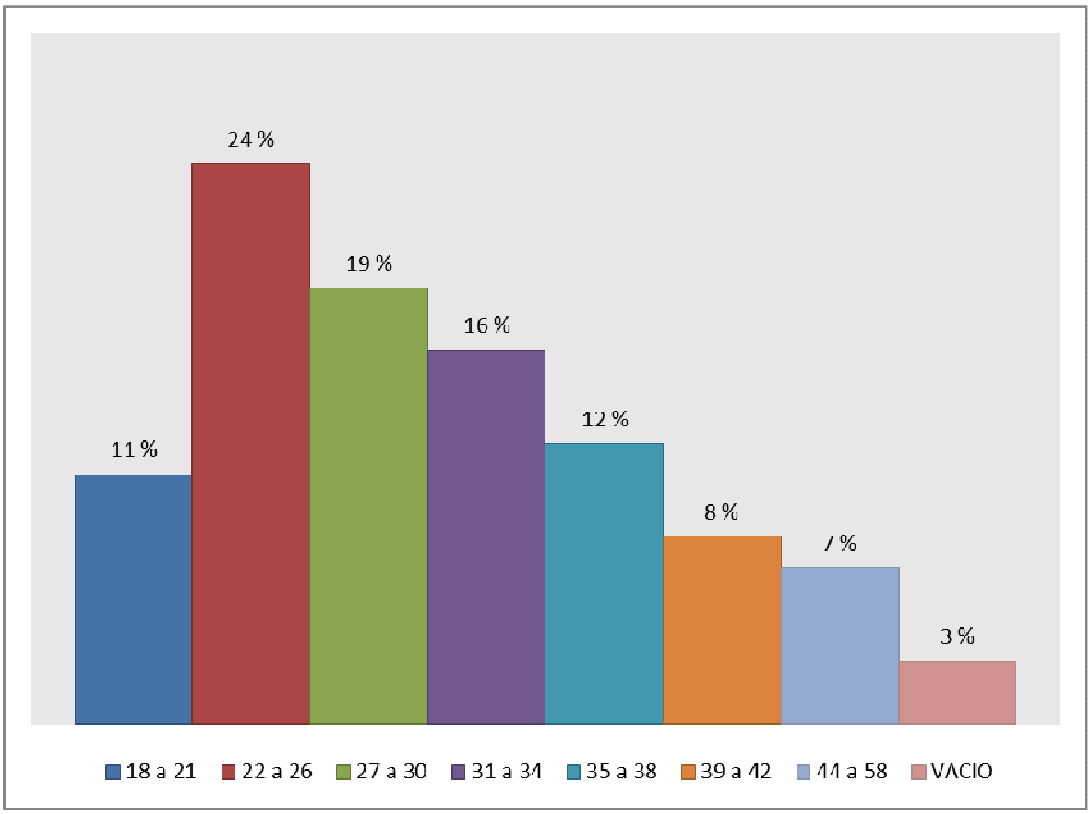
EDADES	TOTAL	%
18 a 21	8	**11**
22 a 26	18	**24**
27 a 30	14	**19**
31 a 34	12	**16**
35 a 38	9	**12**
39 a 42	6	**8**
44 a 58	5	**7**
VACIO	2	**3**
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.1

Análisis de Edad



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

De la investigación de campo realizada, el gráfico indica que el 24% de las encuestas están dentro de un rango de 22 a 26 años de edad, se puede evidenciar claramente que la población encuestada es joven, mientras que un 7% representa a la población de personas adultas mayores de entre 44 a 58 años de edad.

Género

Tabla 1.9

Análisis de Género

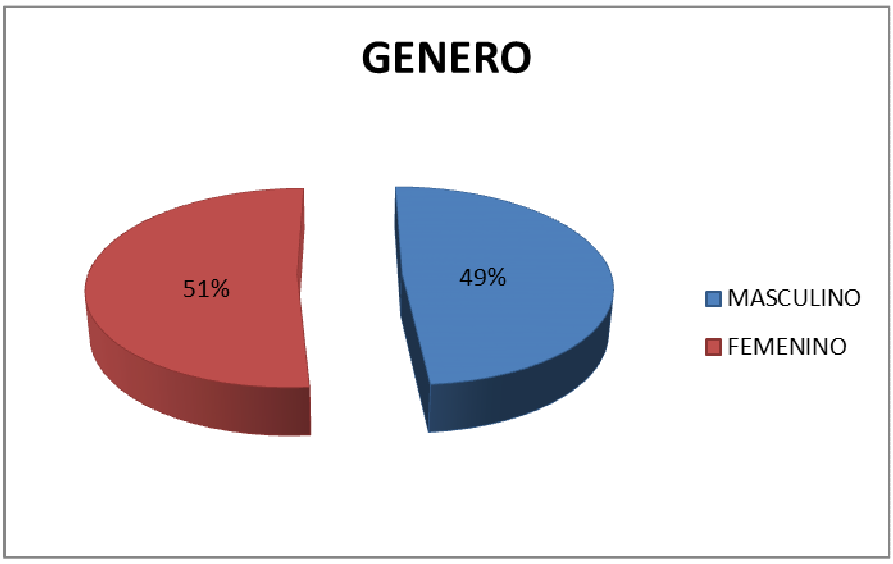
GENERO	TOTAL	%
MASCULINO	36	49
FEMENINO	38	51
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.2

Análisis de Género



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Del proceso de investigación se encontró un 51% de personas de género femenino y un 49% de personas de género masculino, relativamente se ha encuestado equitativamente igual número de hombres y mujeres.

Ocupación

Tabla 1.10

Análisis de Ocupación

OCUPACIÓN	TOTAL	%
PROFESIONALES	61	82
NO PROFESIONALES	11	15
VACÍO	2	3
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.3

Análisis de Ocupación

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

De las encuestas realizadas el 82% son profesionales, mientras que un menor porcentaje del 15% indica a las personas no profesionales.

Estado Civil

Tabla 1.11

Estado Civil

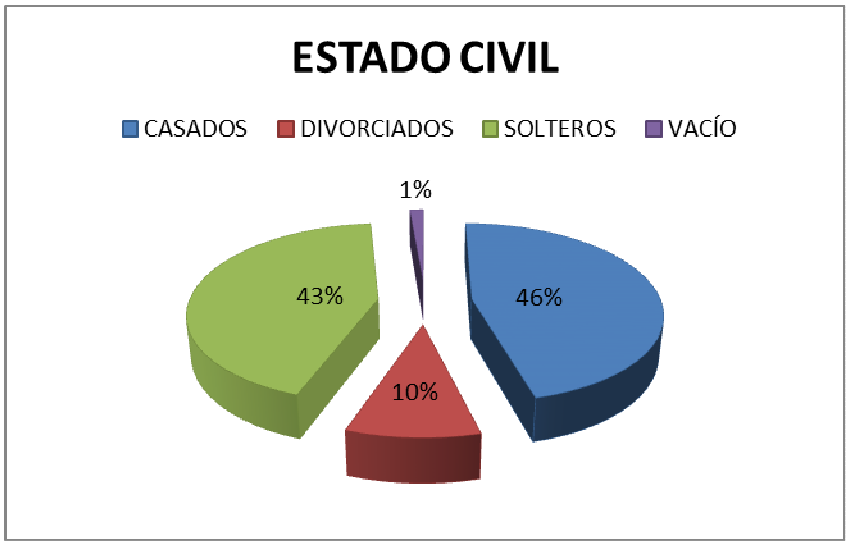
ESTADO CIVIL	TOTAL	%
CASADOS	34	46
DIVORCIADOS	7	10
SOLTEROS	32	43
VACÍO	1	1
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.4

Estado Civil



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Según la indagación realizada se encontró que el estado civil de las personas analizadas fue 46% casados y 43% solteros, la mitad de la población encuestada cree firmemente en la familia.

Ingresos Mensuales

Tabla 1.12

Ingresos Mensuales

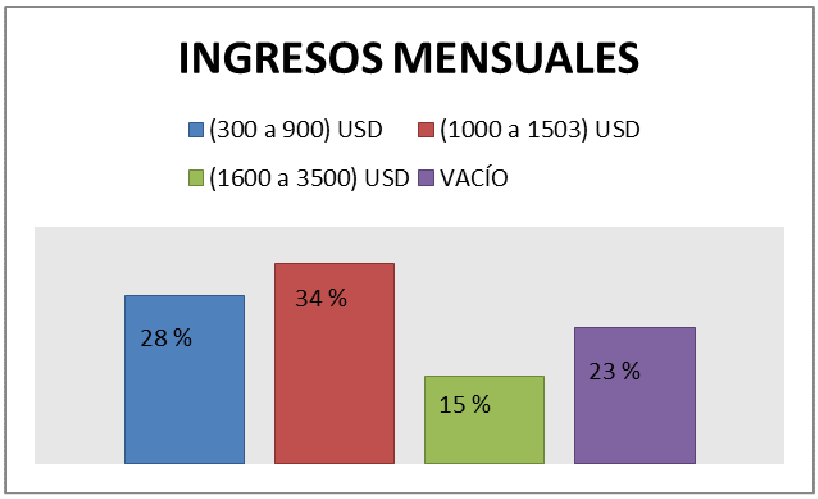
INGRESOS MENSUALES	TOTAL PERSONAS	%
(300 a 900) USD	21	28
(1000 a 1503) USD	25	34
(1600 a 3500) USD	11	15
VACÍO	17	23
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.5

Ingresos Mensuales



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Del gráfico sobre los ingresos mensuales en cada hogar ecuatoriano de las 74 personas encuestadas, un 34% con rangos de 1.000 a 1.500 dólares, seguido de un 28% de personas que perciben un salario de 300 a 900 dólares.

- **Pregunta 1**, **Lugar de Residencia**

Tabla 1.13

Lugar de Residencia

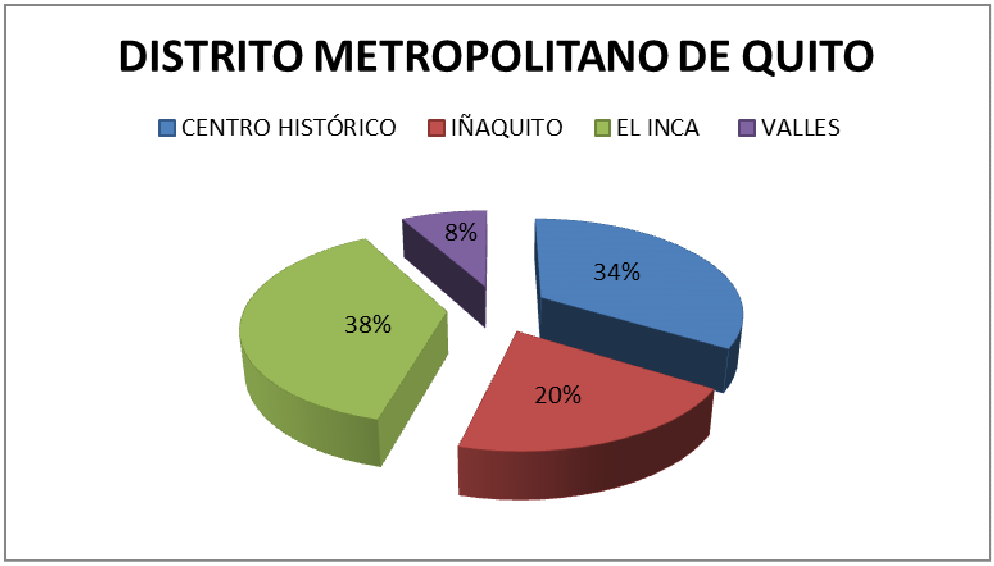
ZONAS	TOTAL PERSONAS	%
CENTRO HISTÓRICO	25	34
IÑAQUITO	15	20
EL INCA	28	38
VALLES	6	8
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.6

Lugar de Residencia



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Lo que se pudo evidenciar que un 58% de los encuestados corresponden a los sectores del norte de Quito, mientras que el 34% al sector centro y un 8% se determinó que pertenecen a los valles de la ciudad de Quito.

- **Pregunta 2, ¿Compra muebles para el Hogar?**

Tabla 1.14

Compra de Muebles

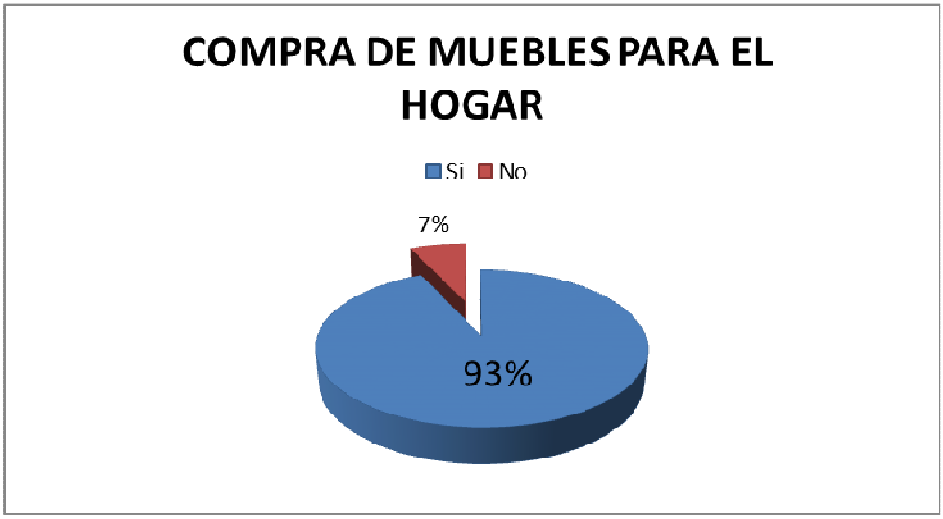
COMPRA DE MUEBLES	TOTAL	%
Si	69	93
No	5	7
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.7

Compra de Muebles



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Según datos de la investigación realizada el 93% de las personas compran muebles para el hogar.

Pregunta 3, Tipo de pago al momento de comprar Muebles

Tabla 1.15

Pago de Muebles

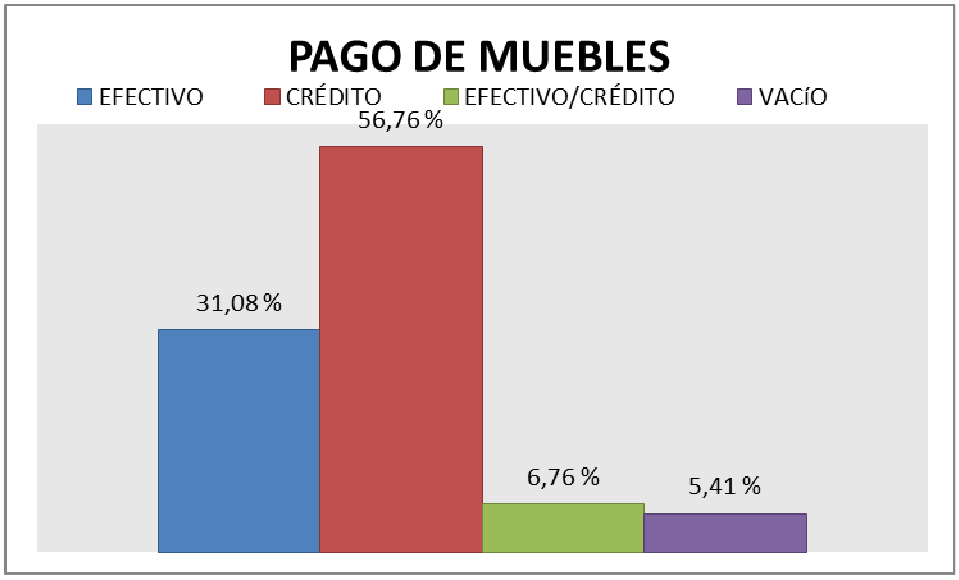
TIPO DE PAGO	TOTAL PERSONAS	%
EFECTIVO	23	31,08
CRÉDITO	42	56,76
EFECTIVO/CRÉDITO	5	6,76
VACÍO	4	5,41
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.8

Pago de Muebles



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Como se detalla en la anterior tabla se puede identificar que las personas realizan sus pagos con crédito en un 56,76% por la compra de muebles para el hogar, mientras que las personas que pagan en efectivo son del 31,08%.

Pregunta 4, Almacenes que más frecuenta

Tabla 1.16

Almacenes de Muebles

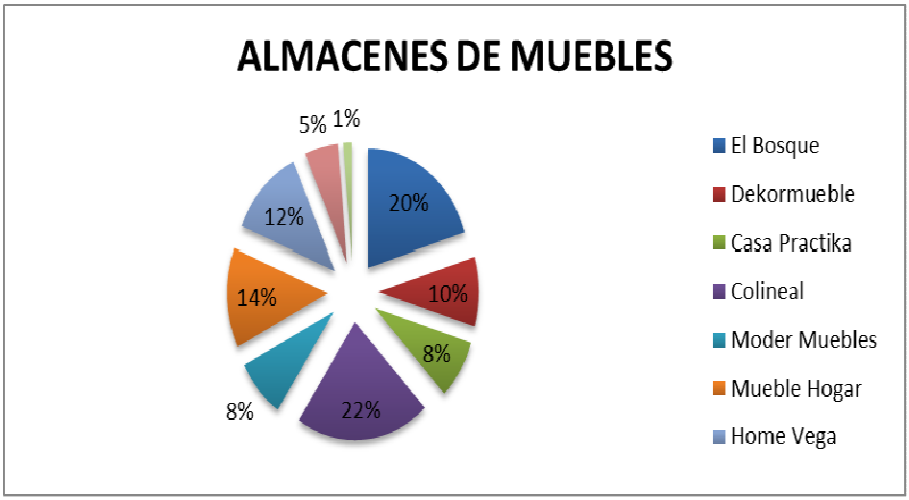
ALMACENES DE MUEBLES	TOTAL	%
El Bosque	15	20
Dekormueble	7	10
Casa Practika	6	8
Colineal	16	22
Moder Muebles	6	8
Mueble Hogar	10	14
Home Vega	9	12
Otros	4	5
Vacío	1	1
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.9

Almacenes de Muebles



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Muebles Colineal es donde las personas con un 22% acuden con más frecuencia, seguidamente de Muebles El Bosque con un 20% de frecuencia.

La calificación positiva de las personas que acuden a los almacenes de muebles es:

Tabla 1.17

Calificación Excelente

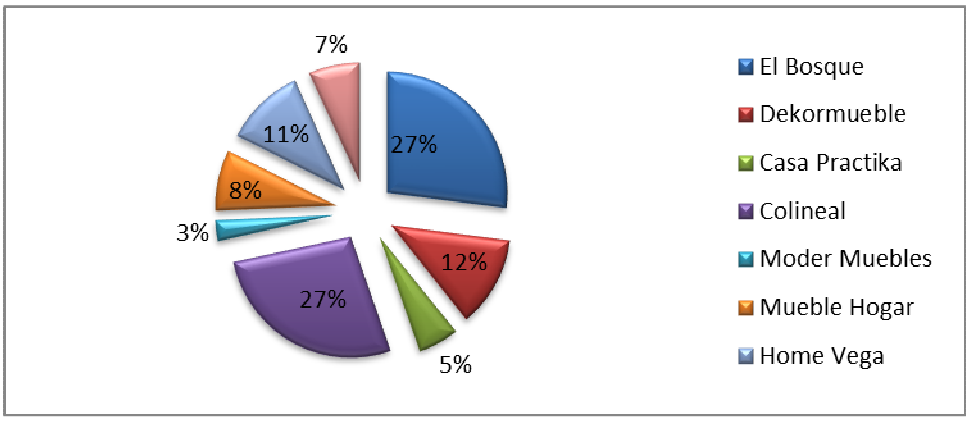
ALMACENES DE MUEBLES	TOTAL	%
El Bosque	20	27
Dekormueble	9	12
Casa Practika	4	5
Colineal	20	27
Moder Muebles	2	3
Mueble Hogar	6	8
Home Vega	8	11
Otros	5	7
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.10

Calificación Excelente



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Del gráfico podemos notar que tanto Muebles El Bosque y Muebles Colineal alcanzaron un 27% como mejor almacén de muebles.

La calificación negativa de las personas que acuden a los almacenes de muebles.

Tabla 1.18

Calificación Negativa

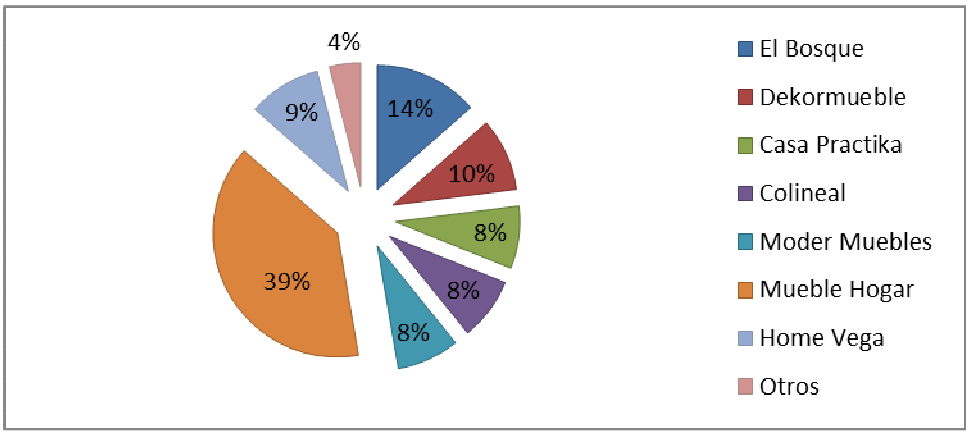
ALMACENES DE MUEBLES	TOTAL	%
El Bosque	10	14
Dekormueble	7	10
Casa Practika	6	8
Colineal	6	8
Moder Muebles	6	8
Mueble Hogar	29	39
Home Vega	7	9
Otros	3	4
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.11

Calificación Negativa



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

En resumen se puede ver que a las personas no les agrada en un 39% los almacenes Mueble Hogar.

Pregunta 5, Medios de Comunicación

Tabla 1.19

Medios de Comunicación

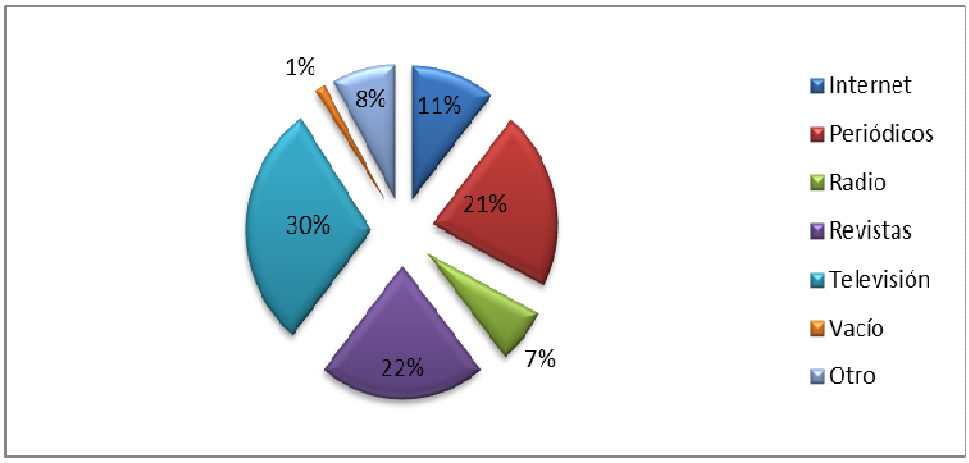
MEDIOS DE COMUNICACIÓN	TOTAL	%
Internet	8	11
Periódicos	16	21
Radio	5	7
Revistas	16	22
Televisión	22	30
Vacío	1	1
Otro	6	8
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.12

Medios de Comunicación



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

De los datos recolectados la televisión alcanzo un 30% como medio de comunicación más visto, mediante el cual el cliente se entera de novedades en muebles, un 21% en periódicos, un 22% en revistas de muebles de madera.

Pregunta 6, Satisfacción del Producto

Tabla 1.20

Satisfacción del Producto

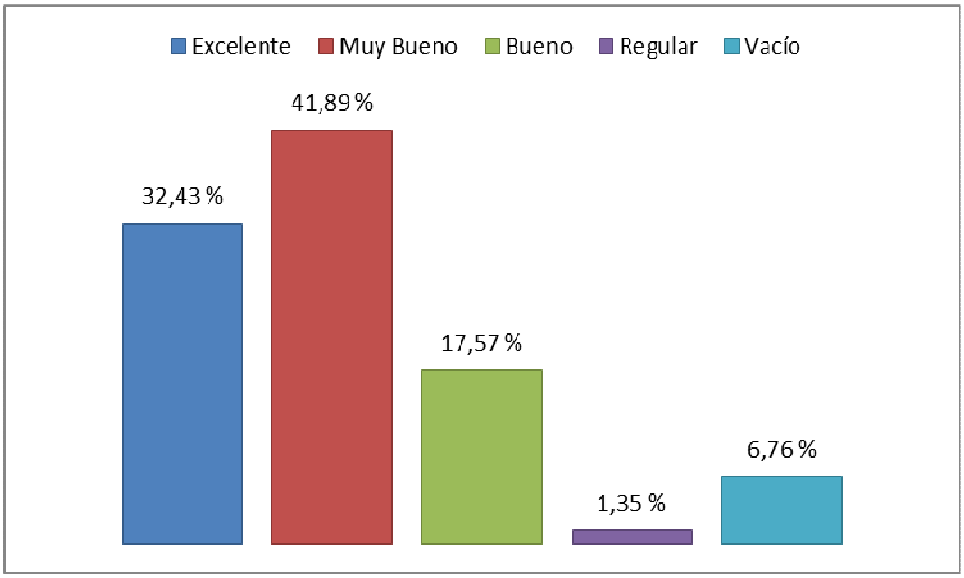
	TOTAL	%
Excelente	24	32,43
Muy Bueno	31	41,89
Bueno	13	17,57
Regular	1	1,35
Vacío	5	6,76
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.13

Satisfacción del Producto



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Del análisis de campo se determina que el 41.89% de las personas encuestadas calificaron como muy bueno el producto adquirido (muebles para el hogar).

Pregunta 7, Servicio del Producto

Tabla 1.21

Servicio del Producto

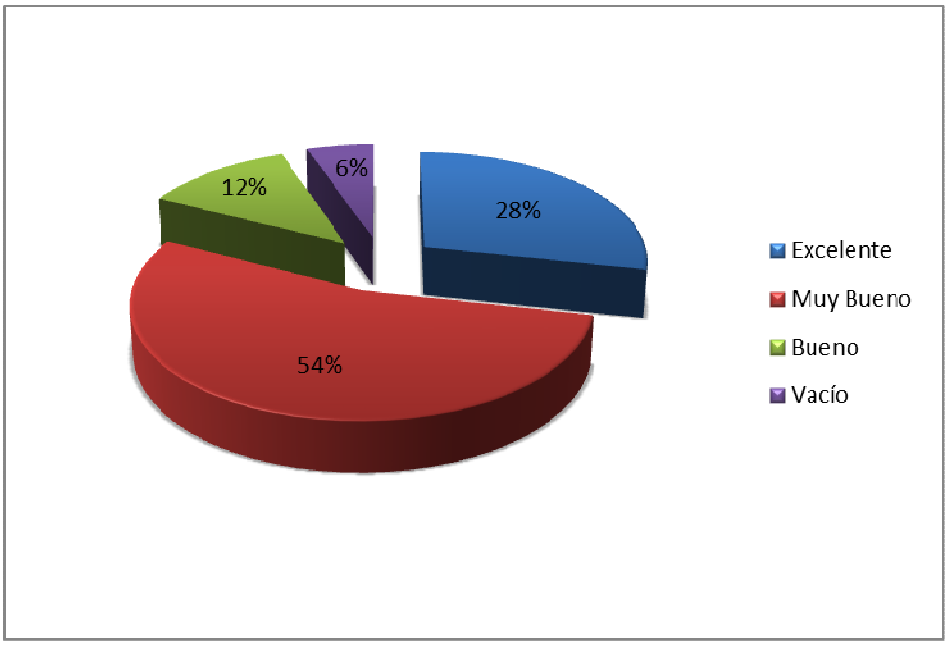
	TOTAL	%
Excelente	21	28
Muy Bueno	40	54
Bueno	9	12
Vacío	4	6
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.14

Servicio del Producto



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Se concluye de la investigación que el servicio recibido en el mercado de los muebles fue calificado como muy bueno con un 54% de aceptación.

Pregunta 8, Factores de los Muebles

Tabla 1.22

Factores de los Muebles

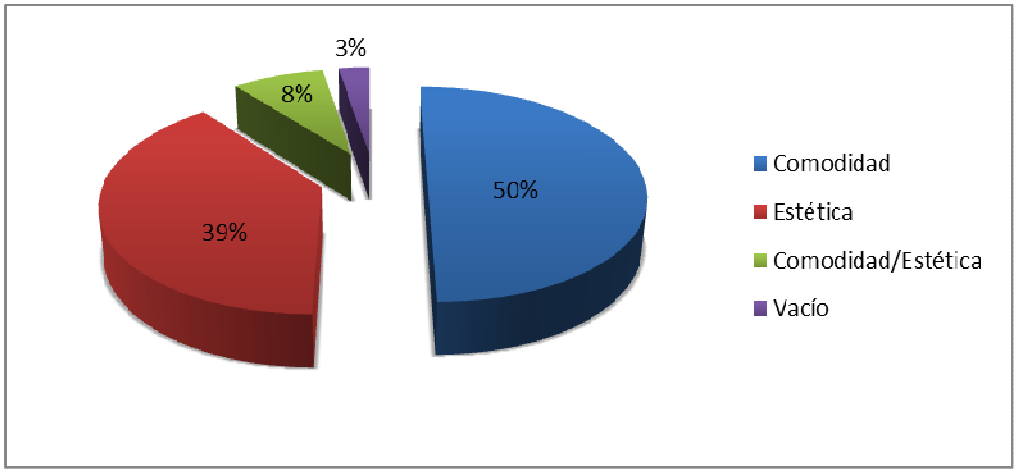
	TOTAL	%
Comodidad	37	50
Estética	29	39
Comodidad/Estética	6	8
Vacío	2	3
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.15

Factores de los Muebles



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

En la determinación del factor más importante a la hora de adquirir muebles las personas encuestadas acertaron con un 50% la comodidad, mientras que un 39% les parece mejor un mueble de madera con mucha estética.

Pregunta 9, Adquirir Muebles Multifuncionales

Tabla 1.23

Adquisición de Muebles Multifuncionales

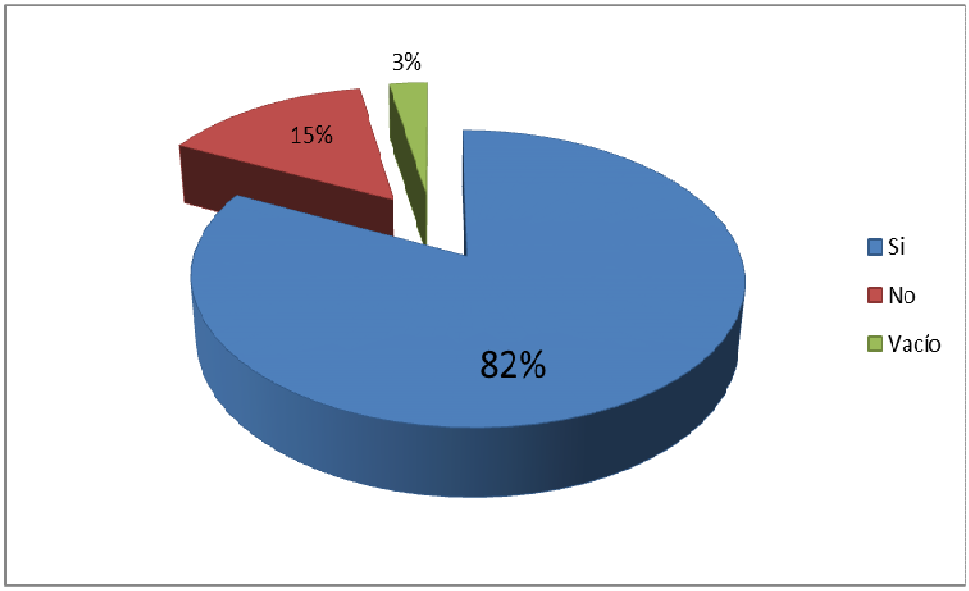
	TOTAL	%
Si	61	82
No	11	15
Vacío	2	3
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.16

Adquisición de Muebles Multifuncionales



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

De las personas encuestadas un 82% están de acuerdo en adquirir muebles Multifuncionales para la habitación de los niños.

Pregunta 10, Tipos de Muebles Multifuncionales

Tabla 1.24

Tipos de Muebles Multifuncionales

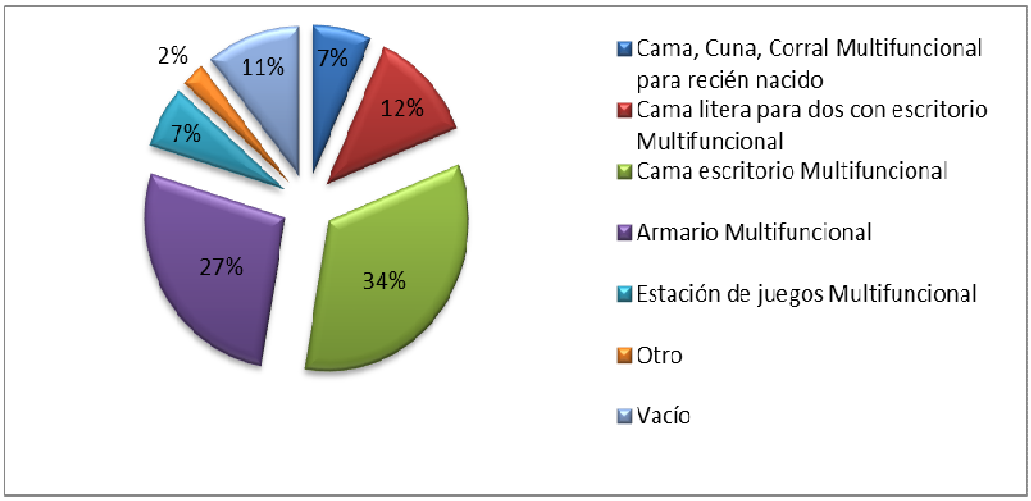
TIPO DE MUEBLES	TOTAL	%
Cama, Cuna, Corral Multifuncional para recién nacido	5	7
Cama litera para dos con escritorio Multifuncional	9	12
Cama escritorio Multifuncional	25	34
Armario Multifuncional	20	27
Estación de juegos Multifuncional	5	7
Otro	2	2
Vacío	8	11
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.17

Tipos de Muebles Multifuncionales



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Los muebles que alcanzaron mayor porcentaje de demanda son: Cama Escritorio Multifuncional con 34%, Armario Multifuncional con 27% y Cama litera para dos con escritorio Multifuncional con 12%.

Pregunta 11, Material de los Muebles Multifuncionales

Tabla 1.25

Material del Mueble Multifuncional

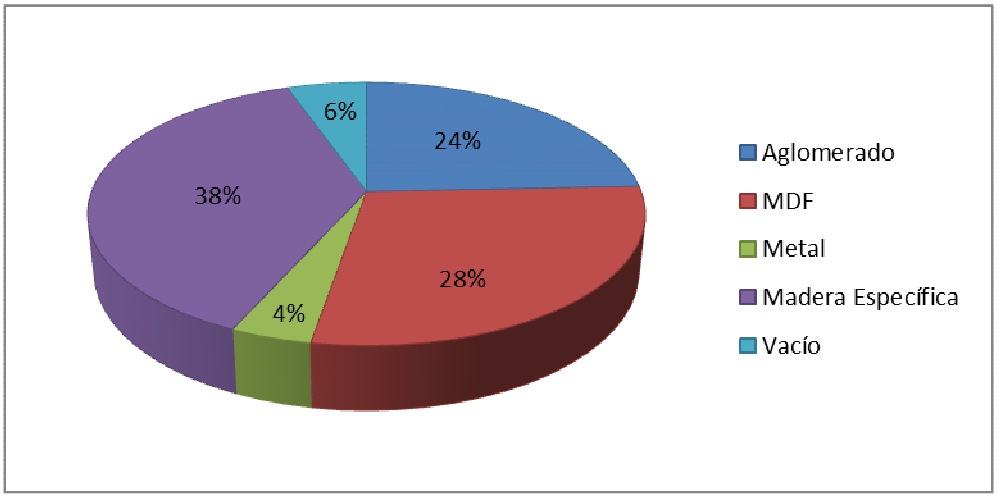
MATERIAL DEL MUEBLE	TOTAL	%
Aglomerado	18	24
MDF	21	28
Metal	3	4
Madera Específica	28	38
Vacío	4	6
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.18

Material del Mueble Multifuncional



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

El material para la fabricación de Muebles Multifuncionales según las encuestas realizadas con un 38% los encuestados sugiere madera según sus especificaciones, un 28% con MDF y un 24% con Aglomerado.

Pregunta 12, Estilos de los Muebles Multifuncionales

Tabla 1.26

Estilos de Mueble Multifuncional

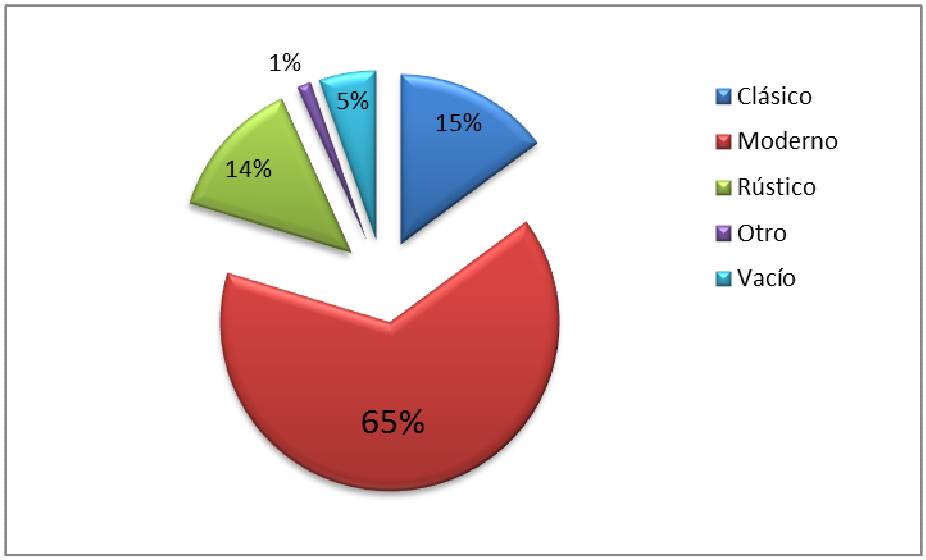
ESTILOS DE MUEBLES	TOTAL	%
Clásico	11	15
Moderno	48	65
Rústico	10	14
Otro	1	1
Vacío	4	5
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.19

Estilos de Mueble Multifuncional



Fuente: Investigación de Campo, mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Indiscutiblemente el 65% de las personas encuestadas coinciden en un estilo de mueble Multifuncional moderno, según la investigación de campo realizada.

Pregunta 13, Característica del Mueble Multifuncional

Tabla 1.27

Característica del Mueble Multifuncional

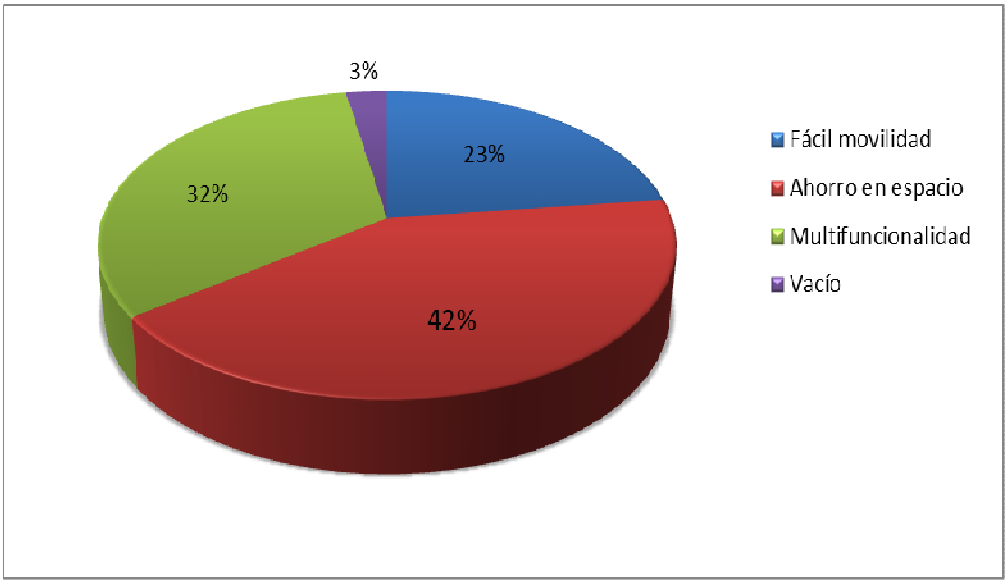
CARACTERÍSTICA DE MUEBLES	TOTAL	%
Fácil movilidad	17	23
Ahorro en espacio	31	42
Multifuncionalidad	24	32
Vacío	2	3
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.20

Característica del Mueble Multifuncional



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

Del gráfico se puede observar que el 42% de los encuestados menciona como característica básica que debe poseer un mueble Multifuncional es el ahorro de espacio en el lugar donde se lo instale.

Pregunta 14, Frecuencia de Compra

Tabla 1.28

Frecuencia de Compra

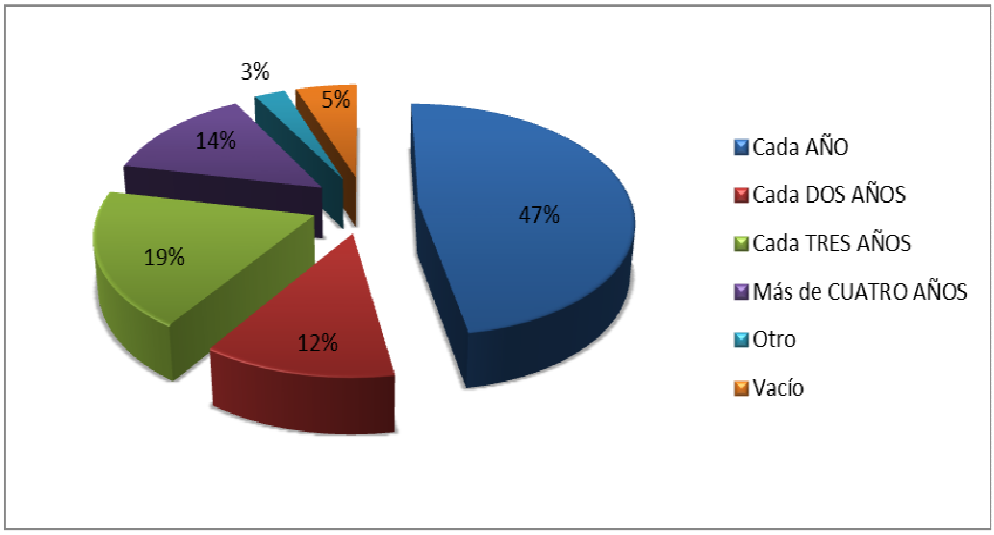
FRECUENCIA DE COMPRA	TOTAL	%
Cada AÑO	35	47
Cada DOS AÑOS	9	12
Cada TRES AÑOS	14	19
Más de CUATRO AÑOS	10	14
Otro	2	3
Vacío	4	5
TOTAL	74	100

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.21

Frecuencia de Compra



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

La frecuencia de compra reveló que un 47% de los encuestados están dispuestos a comprar Muebles Multifuncionales cada año, mientras que un 19% los adquirirá cada tres años según la investigación realizada.

Pregunta 15, Aspectos de compra al momento de adquirir Muebles Multifuncionales

Tabla 1.29

Aspectos de Valoración

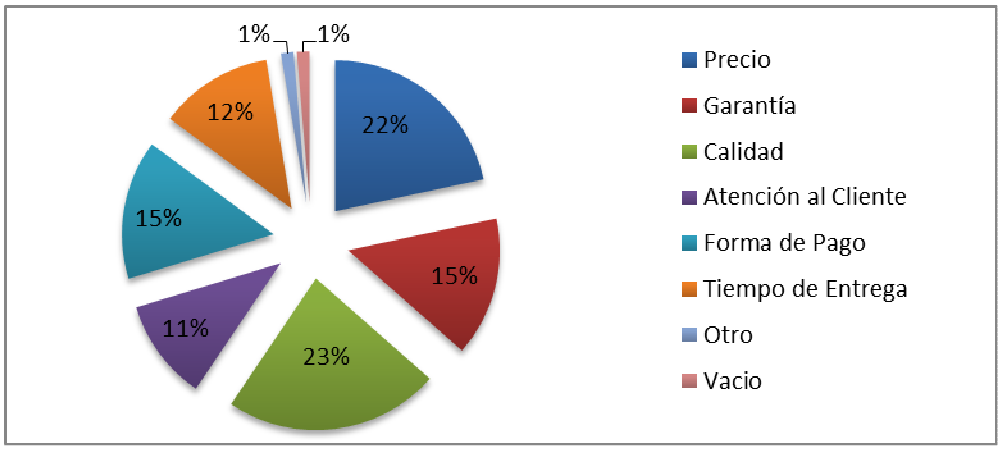
ASPECTOS DE VALORACIÓN	TOTAL	%
Precio	16	22
Garantía	11	15
Calidad	17	23
Atención al Cliente	8	11
Forma de Pago	11	15
Tiempo de Entrega	9	12
Otro	1	1
Vacío	1	1
TOTAL	**74**	**100**

Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gráfico 1.22

Aspectos de Valoración



Fuente: Investigación de Campo, Mayo 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis

El aspecto que le da más importancia el cliente al momento de comprar muebles es la calidad con un 23%, seguido del precio con un 22%, según la investigación de campo realizada en el Distrito Metropolitano de Quito.

1.4 Análisis de la Demanda

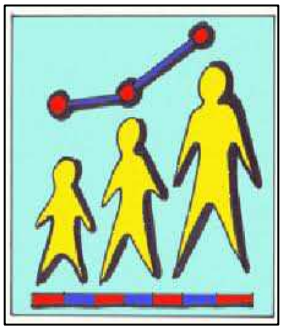
"El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto" (Nassir Sapag Chain, 2000), página 36.

1.4.1 Factores que afectan a la Demanda

Conocer los factores que afectaría la venta del producto es de mucha importancia, ya que esto permite establecer estrategias que ayuden alcanzar los objetivos de ventas propuestos por la empresa.

Para la presente investigación los factores a analizar serán:

a. Tamaño y Crecimiento de la Población



Los factores del tamaño de la población permiten conocer cuál es el total de posibles clientes que la empresa poseería a la hora de ofrecer sus productos mientras que el crecimiento ayudará a determinar cuánto crecerán y proyectarse para incrementar la producción de los productos ofrecidos.

Como se mencionó en anteriores puntos dentro del presente capítulo, la zona objeto de estudio será la zona centro y norte del Distrito Metropolitano de Quito, exclusivamente las parroquias de Manuela Sáenz con el área del Centro Histórico y la parroquia Eugenio Espejo con el área de Iñaquito y San Isidro del Inca.

Estas áreas poseen un total de 127090 habitantes de las cuales 57527 pertenecen a la población económicamente activa (PEA) con una tasa de crecimiento del 0.50% para la parroquia Manuela Sáenz y un 0.70% para la parroquia Eugenio Espejo, según el Censo de Población del DMQ 2010, INEC.

En el Ecuador el promedio de hijos decreció en los últimos años, en la década de 1990 era de 2,3 hijos por familia, en 2001 cayó a 1,8 hijos por familia y en 2010 fue de 1,6 hijos por familia, tomando en cuenta lo anterior se puede decir que la familia está conformada por cuatro personas según el INEC, Censo de Población del DMQ 2010.

Según el análisis de la investigación realizada se llegó a determinar que la población en estudio representó un mayor porcentaje del 58% perteneciente al sector norte del DMQ.

En resumen se puede definir a la población en estudio de acuerdo al número de familias que para el presente estudio es de 127090 habitantes, dividiendo para cuatro personas da como resultado 31773 familias.

b. Hábitos de Consumo

Se entiende por hábito aquello que un individuo cumple de forma más o menos continua, y la relaciona con el consumo se determina a partir de aquello que acostumbra adquirir y consumir. (Eleonora Mejía, 2004)

Durante las encuestas realizadas se pudo observar los siguientes hábitos de consumo para los posibles clientes:

- Con el 93% acertaron los entrevistados que compran muebles para el hogar.
- La compra de muebles en el año es de 47% del total de los encuestados.
- La mejor forma de pago es mediante un crédito, es decir que el 56.76% realiza las compras de muebles con tarjetas de crédito.
- Los consumidores se informan de las novedades por medio de Periódicos y Televisión, con el porcentaje de 29.7% para la publicidad televisiva y 21.6% la publicidad en medios escritos.

c. Gustos y Preferencias

De acuerdo a las encuestas realizadas se obtuvieron los siguientes resultados; en gustos se optó por el estilo del mueble: rústico, clásico, moderno. Y las preferencias como el precio, garantía, calidad, servicio al cliente entre otras.

- En un 50% mencionaron que eligen muebles primero por comodidad y el 39.18% lo hace observando la estética del mueble.
- El consumidor en un 82.43% esta de acuerdo en la compra de muebles multifuncionales.
- El gusto por la adquisición de muebles multifuncionales como cama – escritorio obtuvo una mayor acogida con un 33.78%, seguido por un armario multifuncional con el 27.03%.
- En cuanto a la preferencia de los muebles, el 64.86% mencionó los estilos modernos con mayor aceptación.
- Y finalmente porque comprarían un mueble multifuncional el 41.89% indicó que lo haría por el ahorro del espacio en el hogar

Figura 1.5
Cama-Escritorio Multifuncional
Fuente: Revista Estilo del Mueble Multifuncional
Elaborado por: Danilo Chugá

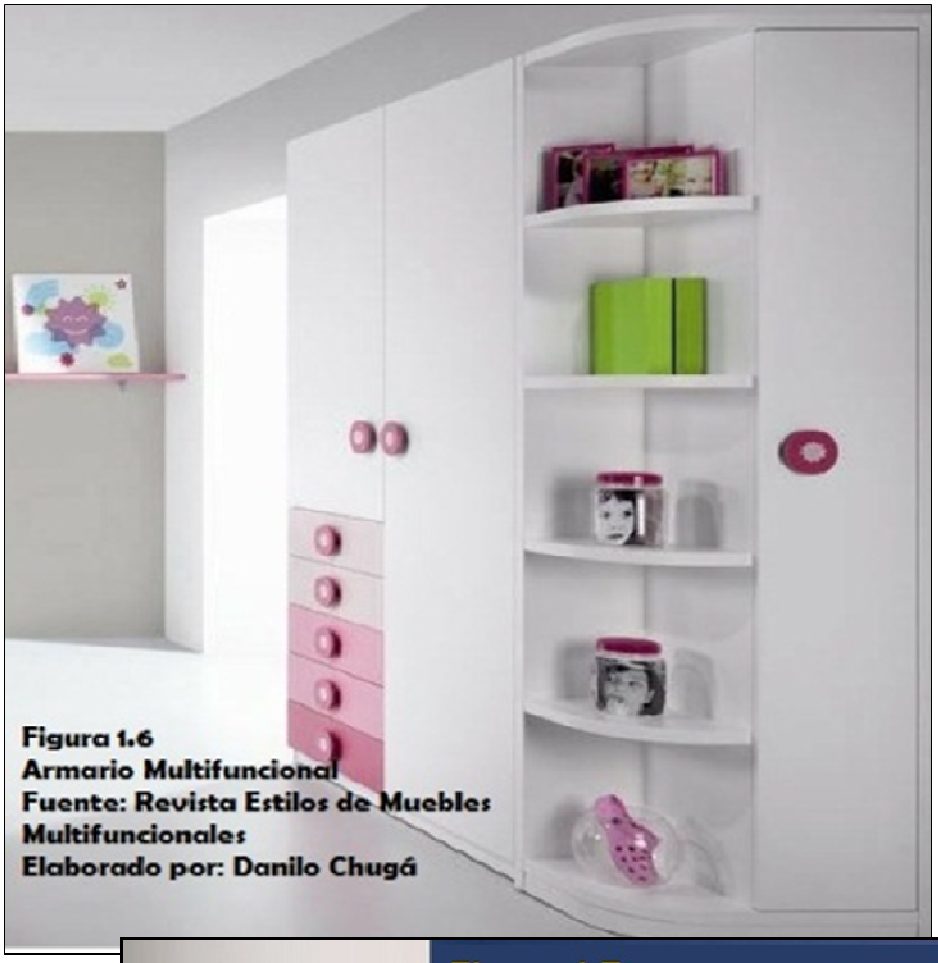


Figura 1.6
Armario Multifuncional
Fuente: Revista Estilos de Muebles Multifuncionales
Elaborado por: Danilo Chugá

Figura 1.7
Cama-Litera-Escritorio
Fuente: Revista Estilos de MM
Elaborado por: Danilo Chugá

d. Niveles de Ingreso y Precios

De la investigación de campo se determinó que un 82% de los encuestados son profesionales con ingresos mensuales de 1200 dólares, factor importante para la demanda de productos y servicios. En lo relacionado a precios se realizo observaciones directas en todo lo relacionado a precios de muebles de madera en empresas de la competencia.

En las encuestas realizadas los datos sobre el ingreso de los encuestados fueron los siguientes:

- Realizan las compras con un 22.97% observando la calidad del mueble y el 21.62% lo que observa con mayor cuidado es el precio del mueble.
- Según las encuestas el 34% indicaron que sus ingresos están entre $1.000 ha $1.500 dólares.

1.4.2 Comportamiento Histórico de la Demanda

Para determinar el comportamiento que ha experimentado la demanda de muebles para el hogar, el estudio se basa en el crecimiento de la población en forma regresiva, además de que los datos según las encuestas realizadas mencionaron que en un 47% las personas han comprado un mueble para el hogar durante el año.

Tabla 1.30

Comportamiento Histórico de la Demanda

ADMINISTRACIONES ZONALES						
AÑOS	MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO	TOTAL	FAMILIAS	PORCENTAJE COMPRA	COMPRA MUEBLES
2010	40.870,00	86.220,00	127.090,00	31.772,50	0,47	14.933,08
2009	40.667,00	85.621,00	126.288,00	31.572,00	0,47	14.838,84
2008	40.465,00	85.026,00	125.491,00	31.372,75	0,47	14.745,19
2007	40.264,00	84.435,00	124.699,00	31.174,75	0,47	14.652,13
2006	40.064,00	83.848,00	123.912,00	30.978,00	0,47	14.559,66

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Se puede observar que la población a nivel de cada Administración zonal, el total de la población de las dos Administraciones que están relacionadas al número que integra una familia, que sería de cuatro personas por cada familia y finalmente de estas familias el 47% de ellas han comprado un mueble durante el año.

1.4.3 Demanda Actual del Producto

En la actualidad los consumidores están en la búsqueda de muebles que les permitan ahorra espacio, pero también que sean de uso múltiple, por lo tanto esta tendencia se irá incrementado con el pasar de los años.

Según las encuestas realizadas las personas han mencionado en un 47% que han comprado muebles para el hogar, pero de éste total lo correspondiente a los muebles para el dormitorio es del 45%.

Tabla 1.31

Demanda Actual del Producto

AÑO	ADMINISTRACIONES ZONALES		TOTAL	FAMILIAS	PORCENTAJE COMPRA	COMPRA MUEBLES	PORCENTAJE COMPRA MUEBLES DORMITORIO	MUEBLES DORMITORIO
	MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO						
2012	41.279,37	87.431,77	128.711,14	32.177,78	0,47	15.123,55	0,45	6.805

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: En la tabla se puede observar la relación que se establece entre población y número de integrantes que conforman la familia, que han comprado un mueble durante el año, aquellas que pertenecen solo a la parte de muebles de dormitorio.

a. Interna

- Para la compra de muebles multifuncionales, los encuestados respondieron con un grado de aceptación del 82% que estarían de acuerdo en comprar los productos.
- En cuanto a los materiales de fabricación la aceptación fue del 38% en el cual el cliente sugiere el tipo de madera que desea para sus muebles; laurel, eucalipto, roble, nogal, ciprés, siendo estas las de mejor calidad en el sector maderero.
- La parte de presentación de los muebles multifuncionales, un 65% optó por el estilo moderno mientras que un 15% por el estilo clásico.

1.4.4 Proyección de la Demanda

Tomando en cuenta todos los datos anteriores, se realizó una proyección de la demanda, en relación al monto de dinero dirigido hacia la compra de muebles para el hogar, para lo cual se consideró una tasa de crecimiento anual de la población del 0.50% para la Administración Manuela Sáenz y del 0.70% para la Administración Eugenio Espejo. Según la tabla 1.3 que hace referencia a la población y proyección del D.M.Q. Administraciones Manuela Sáenz y Eugenio Espejo.

La compra de muebles para el hogar es de un 47% cada año, y del total de estas personas las que compran para uso exclusivo del dormitorio es del 45% de la población consultada según las encuestas.

Tabla 1.32

Proyección de la Demanda

AÑO	ADMINISTRACIONES ZONALES		TOTAL	FAMILIAS	PORCENTAJE COMPRA	COMPRA MUEBLES	PORCENTAJE COMPRA MUEBLES DORMITORIO	MUEBLES DORMITORIO
	MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO						
2011	41.074,00	86.824,00	127.898,00	31.974,50	0,47	15.028,02	0,45	6.762,61
2012	41.279,37	87.431,77	128.711,14	32.177,78	0,47	15.123,56	0,45	6.805,60
2013	41.485,77	88.043,79	129.529,56	32.382,39	0,47	15.219,72	0,45	6.848,88
2014	41.693,20	88.660,10	130.353,29	32.588,32	0,47	15.316,51	0,45	6.892,43
2015	41.901,66	89.280,72	131.182,38	32.795,59	0,47	15.413,93	0,45	6.936,27
2016	42.111,17	89.905,68	132.016,85	33.004,21	0,47	15.511,98	0,45	6.980,39
2017	42.321,73	90.535,02	132.856,75	33.214,19	0,47	15.610,67	0,45	7.024,80
2018	42.533,33	91.168,77	133.702,10	33.425,53	0,47	15.710,00	0,45	7.069,50
2019	42.746,00	91.806,95	134.552,95	33.638,24	0,47	15.809,97	0,45	7.114,49
2020	42.959,73	92.449,60	135.409,33	33.852,33	0,47	15.910,60	0,45	7.159,77

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

En el cuadro se puede observar una proyección de la demanda, que está relacionada por el número de familias y las compras de muebles del hogar para el dormitorio que las familias realizarán por año.

1.5 Análisis de la Oferta

"La oferta se la puede determinar como la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado" (Baca Urbina, 1995).

EL propósito que se busca con el análisis de la oferta es conocer o medir las cantidades y condiciones en que una economía puede poner a disposición del mercado los productos o servicios.

1.5.1 Factores que afectan a la Oferta

Al igual que la demanda en la oferta se presentan varios factores que puedan afectar a los productos en colocarlos en el mercado en cantidades mínimas o simplemente dejen de producir.

a. Número de y Capacidad de Producción de los Competidores

Durante la investigación se pudo definir a tres grandes competidores en el sector de los muebles del hogar y que ofrecen sus productos a un gran número de los consumidores, estos son:

- Muebles El Bosque
- Muebles Colineal
- Muebles Hogar

Para la producción de muebles multifuncionales es muy limitada ya que todos los competidores prefieren la producción individual de los diferentes muebles para el hogar, es decir, que su producción de muebles multifuncionales es insuficiente durante una investigación por observación realizada.

Tabla 1.33

Capacidad de Producción Competidores

	COMPETENCIA		
TIPOS DE MUEBLE	**BOSQUE**	**COLINEAL**	**MUEBLE HOGAR**
Empresarial	40%	35%	30%
Hogar dormitorio	24%	27%	26%
Hogar comedor	14%	15%	17%
Hogar salas	14%	15%	17%
Muebles Multifuncionales	8%	8%	10%

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

La determinación de los tipos de muebles, se lo realizó mediante una observación directa en las diferentes instalaciones de las empresas en mención.

b. Incursión de Nuevos Competidores

En cuanto al sector de muebles la incursión es relativa debido a que se cuenta con un gran número de ofertantes en la actual investigación, para el caso de los muebles multifuncionales la incursión de nuevos competidores es muy baja, debido a que las empresas productoras no ven una ventaja en la vender muebles con usos múltiples.

Por lo anterior mencionado para el segmento de los muebles multifuncionales no se cuenta con una competencia presente durante la realización de la investigación presentada.

c. Capacidad de Inversión Fija

Para contar con los activos necesarios que permitan crear muebles de alta calidad, que incluso puedan llegar a ser productos estrella es muy importante adquirir maquinaria y herramientas de punta.

En cuanto al sector de los muebles multifuncionales uno de los principales retos es la mano de obra calificada. Para este tipo de fábrica de muebles se requiere de activos fijos como: terrenos, maquinaria y equipo, vehículo, muebles y enseres, equipo de computación, etc., y obviamente un capital de trabajo.

Relacionado con el capital de trabajo se requerirá inversiones para la adquisición de materia prima (madera y materiales) de calidad, la misma que requiere de un tratamiento profesional y de calidad. Para este tipo de actividades se requiere de mano de obra calificada (y en nuestro medio existe y tiene el arte para hacerlo)

d. Precios de los Productos o Servicios Relacionados

Los precios de muebles en forma individual según los competidores principales de muebles de hogar serian:

Tabla 1.34

Precios Productos Relacionados

	MUEBLES		
PRODUCTO	**EL BOSQUE**	**COLINEAL**	**HOGAR**
CAMAS	290,00	325,00	310,00
ARMARIOS	220,00	255,00	215,00

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

La información presentada en el cuadro anterior, fue obtenida por medio de la investigación en las diferentes páginas Web de cada empresa y además con una observación directa en varios locales de las empresas.

1.5.2 Comportamiento Histórico de la Oferta

Durante la investigación se pudo observar que la venta de muebles del hogar ha mantenido un nivel constante, pero lo relacionado a muebles multifunciones es algo que solo en los últimos años se está comercializando.

Durante los años venideros la comercialización de este producto irá incrementándose debido a que los dueños de casas desean optimizar el espacio de los inmuebles tanto en el hogar con los muebles que son ofrecidos para el arrendamiento de los mismos.

1.5.3 Oferta Actual

Para la determinación de la oferta se consideró el número de familias, y además la correspondiente satisfacción del producto que según las encuestas realizadas fue de 32.43%, con dicho valor se estableció el nivel de servicio que el cliente recibió, que en las encuestas se evidencio un 28%.

Tabla 1.35

Oferta Actual

AÑOS	ADMINISTRACIONES ZONALES MANUELA SAENZ	EUGENIO ESPEJO	TOTAL	FAMILIAS	PORCENTAJE DE SATISFACCIÓN	SATISFACCIÓN PRODUCTO	PORCENTAJE DE SERVICIO AL CLIENTE	SERVICIO PRODUCTO
2012	41.280	87.431	128.711	32.178	0,32	10.435	0,28	2.922

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Determinado el número de las familias, se estableció una relación entre la satisfacción del producto y el servicio del producto, dando como resultado una oferta de 2.922

1.5.4 Proyección de la Oferta

Para la determinación de la oferta se basó en el crecimiento de la población objeto de estudio, y además del promedio de venta de los tres principales proveedores de muebles, en el segmento de multifuncionales, que para la investigación es del 9%.

Tabla 1.36

Proyección de la Oferta

AÑO	MANUELA SÁENZ	EUGENIO ESPEJO	POBLACIÓN	FAMILIAS	%	MUEBLES MULTIFUNCIONALES
2012	41.280	87.431	128.711	32.178	9%	2.896
2013	41.486	88.043	129.529	32.382	9%	2.914
2014	41.694	88.660	130.353	32.588	9%	2.933
2015	41.902	89.280	131.182	32.796	9%	2.952
2016	42.112	89.905	132.017	33.004	9%	2.970
2017	42.322	90.535	132.857	33.214	9%	2.989
2018	42.534	91.168	133.702	33.425	9%	3.008
2019	42.746	91.806	134.553	33.638	9%	3.027
2020	42.960	92.449	135.409	33.852	9%	3.047

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

La relación establecida en el cuadro anterior, muestra la proyección del número de familias y el porcentaje que es exclusivo en la venta de muebles multifuncionales.

1.6 Determinación de la Demanda Insatisfecha

El establecimiento de la demanda insatisfecha, se lo realiza mediante una comparación entre la demanda y oferta proyectada.

Tabla 1.37

Demanda Insatisfecha

		DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	
AÑOS	FAMILIAS	MUEBLES DORMITORIO	MUEBLES MULTIFUNCIONALES	DEMANDA INSATISFECHA
2012	32.178	6.806	2.896	3.910
2013	32.382	6.849	2.914	3.934
2014	32.588	6.892	2.933	3.959
2015	32.796	6.936	2.952	3.985
2016	33.004	6.980	2.970	4.010
2017	33.214	7.025	2.989	4.036
2018	33.426	7.069	3.008	4.061
2019	33.638	7.114	3.027	4.087
2020	33.852	7.160	3.047	4.113

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Con los datos obtenidos en los anteriores ítems del presente capítulo, se estableció la oportunidad de venta que se tiene para los productos de muebles multifuncionales, llamada demanda insatisfecha.

Para el caso de estudio se atenderá en un 20% la demanda insatisfecha.

1.7 Análisis de Precios en el Mercado del producto

El análisis de los precios corresponderá a dos productos base que serán, la cama escritorio, y el armario multifuncional, ofreciendo las ventas y los beneficios que los productos individuales ofrecen a los clientes.

Durante las encuestas se mencionó que un 33.78% les pareció de mayor utilidad una cama-escritorio, mientras que a un 27.03% les interesó más el armario multifuncional y un 12% se interesó por el mueble multifuncional de tipo cama-litera-escritorio.

1.7.1 Comportamiento Histórico y Tendencias

La compra de muebles para el hogar siempre ha existido, pero con el paso de los años se ha mejorado la presentación de cada uno de los productos, también utilizando diversos materiales en la elaboración; pero el consumo de estos productos se ha mantenido.

La tendencia y modas han impuestos ciertas preferencias, como lo es en la actualidad (durante la investigación) que se observa la compra de muebles de uso multifuncional, con el fin de optimizar el espacio del hogar.

Todos los productos son ofrecidos en forma individual, debido a este factor, ofrecer productos de uso multifuncional permitirá entregar al cliente un producto con la misma calidad y beneficios que los individuales, pero permitiendo el ahorro de los espacios físicos en el hogar.

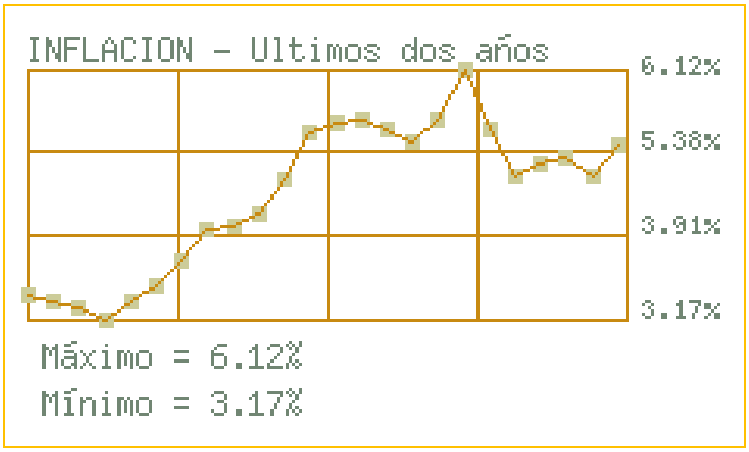
1.7.2 Factores que influyen en el Comportamiento de los Precios

Tasa de la Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Banco Central del Ecuador , 2012).

Gráfico 1.23

Inflación



Fuente: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Como se observar la tasa de inflación para Septiembre 30 de 2012 es del 5,22%.

Calidad

La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades. (Garcia, 2009).

Los diferentes materiales que se utilice en la elaboración de los muebles multifuncionales determinarán la calidad que será lo que el cliente percibirá y debido a esto el precio que pague cubrirá su necesidad.

1.8 Mercadeo y Comercialización

1.8.1 Estrategias del producto

Los productos de muebles multifuncionales, estarán respaldados por la marca de la empresa, donde el principal objetivo es brindar productos de

calidad, y que se cuente con las ventajas y los beneficios que los productos de forma individual ofrecen a los consumidores.

Además de cumplir con las especificaciones técnicas que se requerirán en la elaboración de los productos y la buena atención brindada a cada uno de los clientes en dar a conocer las ventajas y beneficios en la compra de los productos de la organización.

1.8.2 Estrategias de Precios

Para conocer cuál sería el mejor precio que debería tener el producto que se pondrá al mercado, se consideró los valores de forma individual de los principales competidores determinados en las encuestas realizadas.

Tabla 1.38

Estrategias de Precios

	EMPRESAS		
PRODUCTOS	**MUEBLES EL BOSQUE**	**MUEBLES COLINEAL**	**MUEBLE HOGAR**
Camas	$ 290,00	$ 325,00	$ 310,00
Escritorio	$ 230,00	$ 210,00	$ 195,00
Armarios	$ 220,00	$ 255,00	$ 215,00

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Gracias a los usos múltiples de la cama-escritorio multifuncional, uno de los productos, se deberán considerar los valores obtenidos de los principales competidores en la comercialización de muebles.

Para el armario multifuncional, se basara en los beneficios que se ofrecerán al cliente que lleve el producto.

1.8.3 Estrategias de Plaza

Para la venta de los muebles multifuncionales se ofrecerá la entrega a domicilio, para que el cliente ya no se preocupe por el transporte, y además

ofrecer la entrega dentro de un máximo de 48 horas laborables, o permitiendo al cliente la elección del día más apropiado para su comodidad.

1.8.4 Estrategia de Promoción

En cuanto a las diferentes estrategias que se llevarán a cabo con el objetivo de captar la atención del cliente y a la vez darles a conocer las ventajas y beneficios que los muebles multifuncionales le darán, estas serán:

- Ofrecer diferentes plazos para los correspondientes pagos, mediante la utilización de las diferentes tarjetas de créditos.

- Se les informará sobre rebajas y descuento mediante la utilización del periódico, que en las encuestas es uno de los medios más importantes para darse a conocer.

- También se contemplará la compra del diseño de una página Web, donde se darán a conocer los productos vía Internet.

1.9 Canales de Distribución

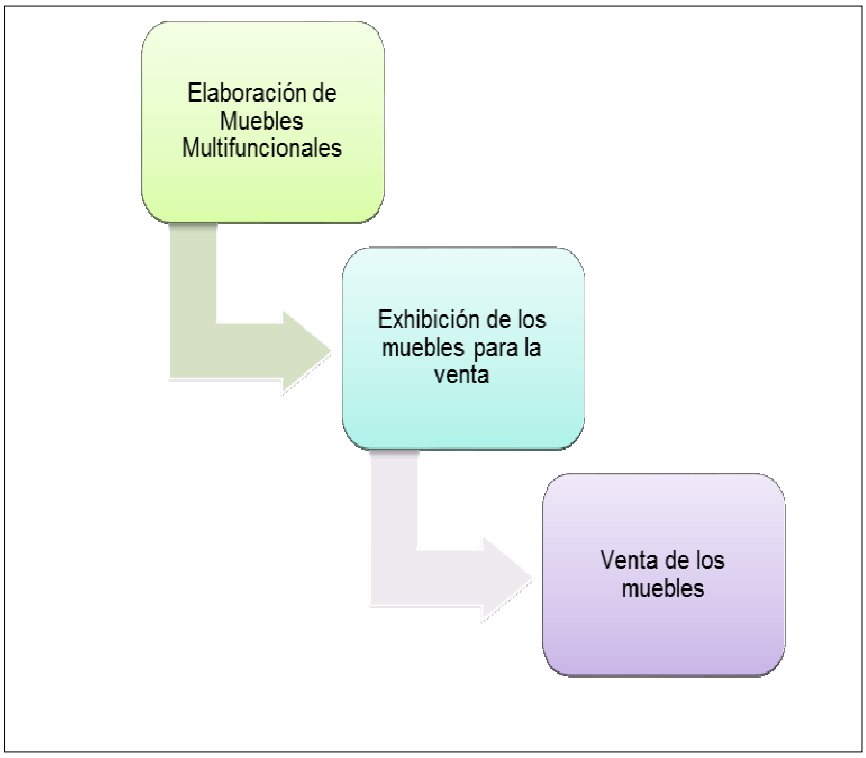
"Es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo" (Díez de Castro, 1997).

1.9.1 Cadena de Distribución

La comercialización de los productos será mediante el siguiente diagrama de flujo:

Figura 1.8

Cadena de Distribución



Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Figurando de tres puntos principales, primera se encuentra la elaboración de los productos, segundo, sería la exhibición correspondiente donde los clientes podrá observar los diferentes colores y modelos de los productos, tercer paso, que será la venta directa al consumidor.

1.9.2 Determinación de Márgenes de Precios

El margen que tiene un precio, es el valor de los costos incurridos en la elaboración del producto más el porcentaje correspondiente a la ganancia que la organización desea ganar en la venta. (Edilberto M. , 2005).

Durante la presente investigación se determinó que el margen mínimo de ganancia para la empresa seria de por lo menos un 20% y máximo de un 65% sobre el valor correspondiente al costo de producción.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Tamaño del Proyecto

"La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación" (Nassir Sapag Chain, 2000), página 171.

2.1.1 Factores Determinantes del Proyecto

"La determinación del tamaño responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa que se crearía con el proyecto, entre otras" (Nassir Sapag Chain, 2000), página 171.

La cantidad demanda proyectada a futuro es quizá el factor condicionante más importante del tamaño, aunque este no necesariamente deberá definirse en función de un crecimiento esperado del mercado.

2.1.1.1 El Mercado

Los mercados, aunque tienen una misma necesidad básica, pueden tener diferentes componentes que difieren en sus deseos, recursos, localizaciones, actitudes o costumbres, elementos que pueden utilizarse para segmentarlos, para el caso en estudio se trata de muebles fabricados con madera, actualmente hay nuevas oportunidades y desafíos en el sector debido a la participación de un nuevo segmento de mercado cuyos jóvenes actores manifiestan su estilo de vida a través de los interiores de sus viviendas. El diseño del mueble lo deciden los mismos productores a su gusto debido a la falta de investigación del mercado del mueble en el país.

Pero a la vez, esto permite que los productos se mejoren, no solo en sus diseños, sino que además en la creatividad e innovación, permitiendo al consumidor obtener mayores beneficios.

De la investigación de campo desarrollada por medio de encuestas así como de la observación en diferentes empresas del mercado de los muebles de madera, se determinó una demanda insatisfecha en el Distrito Metropolitano de Quito para el año 2012 de aproximadamente 3991 muebles multifuncionales para niños.

La pequeña industria de muebles multifuncionales en sus inicios producirá el 10% de la demanda insatisfecha, resultados analizados de la investigación de campo realizada en el presente estudio.

2.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

Los recursos de tipo financieros son los que permitirán obtener todos los bienes y servicios necesarios para que el proyecto pueda concretar e iniciar las diferentes actividades diarias. La creación de una pequeña industria de muebles multifuncionales para niños, tanto en la producción y comercialización de los productos demandará de recursos financieros.

Estos recursos se podrán obtener de dos fuentes principales, la primera fuente serían provenientes de recursos propios, y la segunda fuente serán los recursos de terceros, tales como prestamos; préstamos a inversionistas o préstamos a instituciones del sector financiero.

Recursos Propios, siendo este medio una alternativa, los montos serán procedentes del capital que se tenga para invertir, pero también de posibles socios que decidan aportar para la creación de la empresa.

Recursos de Terceros, estos recursos se podrían obtener al presentar el proyecto a otras personas o entidades que realizan apoyo a proyectos de inversión, los mismo que pasarían a ser inversionistas. Y la segunda alternativa

es la realización de préstamos en instituciones financieras en las cuales se deberá observar los montos que pueden prestar y a qué tipo de tasa de interés.

En el Distrito Metropolitano de Quito existen varias instituciones financieras y bancos privados que ofrecen crédito para actividades productivas, para el presente proyecto se recurrirá a la Corporación Financiera Nacional (CFN), la cual otorga préstamos para la producción clasificados en los siguientes tipos de crédito.

- Crédito Forestal
- Desarrollo al Turismo
- Crédito Directo
- Crédito Automotriz

Tabla 2.1
ACTIVIDADES FINANCIABLES DE LA CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME

CIIU	ACTIVIDADES
A	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
B	Pesca
C	Explotación Minas y Canteras
D	Industria Manufacturera
E	Suministros de Electricidad, Gas y Agua
F	Construcción para la venta
G	Comercio al por mayor y por menor, Reparación de Vehículos, Motocicletas
H	Hoteles y Restaurantes
I	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
K	Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
N	Servicios Sociales y de Salud
O	Otras Actividades de servicios comunitarios, sociales y personales

Fuente: CFN (2012)
Elaborado por: Danilo Chugá

Del cuadro podemos analizar que la fabricación de muebles está dentro de la Industria Manufacturera con clasificación D, siendo una de las actividades que puede ser objeto del financiamiento por parte de la Corporación Financiera Nacional.

El crédito para dar inicio a la fabricación de muebles, analizando la información suministrada por la entidad financiera podría ser el Crédito Directo siendo los requisitos: ver Anexo 4.

2.1.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra

El factor humano es indispensable para un adecuado manejo y funcionamiento de la empresa, para el proyecto el personal que se necesita pertenece al sector del mueble específicamente todo lo relacionado con la carpintería y ebanistería, debidamente calificado y capacitado para garantizar un trabajo profesional.

Las oportunidad del factor humano que requerirá para el proyecto principalmente en el campo de la producción de muebles de madera, tales como son; carpinteros, lijadores, tapiceros, lacadores, entre otros, además se necesitará de la colaboración de personal en áreas administrativas que puedan asistir en las diferentes actividades diarias de la organización.

2.1.1.4 Economías de Escala

"Se conoce como economías de escala las reducciones en los costos de operación de una planta, estas reducciones se deben a incrementos en el tamaño, aumentos en el periodo de operación por diversificación de la producción o bien a la extensión de las actividades empresariales, a través del uso de facilidades de organización, producción o comercialización de otras empresas" (Lugo, 2001, pág. 155).

Las economías de escala pueden ser el resultado de diversos aspectos, a mayor escala se obtiene:

- Menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada
- Mayor rendimiento por persona ocupada
- Menores costos unitarios de producción
- Mejor utilización de otros insumos
- Utilización de procesos más eficientes que reducen los costos de operación

(Lugo, 2001) Página 155.

Las economías de escala en la empresa industrial de muebles multifuncionales para niños, partirá de la optimización de cada uno de los procesos para obtener una reducción de los costos. Luego establecer la cantidad ideal de inventarios cubriendo las demandas de los clientes sin que esto signifique aumento de personal.

Otro de los factores a considerar será el establecer una cantidad de materia prima ideal, lo cual permitirá realizar compras en volúmenes y obtener mayores descuentos o beneficios de parte de los proveedores. También el ahorro de espacio en los inventarios que la empresa deberá tener para evitar la falta de materiales necesarios en la producción de los muebles multifuncionales.

2.1.1.5 Disponibilidad de Tecnología

En la fabricación de los diferentes muebles multifuncionales, será necesario establecer y realizar varios procesos, en los cuales se deberá utilizar diferentes maquinarias tales como: Maquina circular, Cepilladora, Sierra circular, Sierra de cinta, Tupi, Torno, Pulidoras, entre otros equipos y maquinas necesarias. Los mismos que se pueden adquirir en el mercado nacional y que además son diversos los proveedores de estos, contando con la asistencia técnica necesaria y de los repuestos que serán utilizados en el proceso productivo de los muebles multifuncionales.

En la parte administrativa, los equipos necesarios serán: una estación de trabajo, impresora, fax y teléfono. Estos son de fácil adquisición en el mercado local.

2.1.1.6 Disponibilidad de Insumos y Materia Prima

"Se refiere a la provisión de materia prima o insumos suficientes en cantidad y calidad para cubrir las necesidades del proyecto durante los años de vida del mismo, la fluidez de la materia prima, calidad y cantidad son vitales para el desarrollo del proyecto" (Malhotra N. K., 1997).

La compra de insumos y materia prima necesaria para la elaboración de los muebles multifuncionales, se la conseguirá con los siguientes proveedores principales para la empresa.

Tabla 2.2

Disponibilidad de Materia Prima

DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA			
PROVEEDORES	**MATERIA PRIMA E INSUMOS**	**PROCEDENCIA**	**RELACIÓN**
Plywood Ecuatoriana S.A. Álvarez Barba S.A.	Maderas	Nacional	Se considera por tener madera en stock y ofrecer precios razonables
Aglomerados Cotopaxi Industria maderera Cueva Mademueble & aserradero	Maderas Tableros Aglomerados MDF	Nacional	Mantiene los precios más bajos del mercado y ofrece productos de buena calidad
Edímca	Acabados Adhesivos Herrajes	Nacional	Sirven para acabados y son de buena marca y de precios bajos
Pinturas Cóndor Pinturas Wesco Pinturas Unidas	Madera Lacas Catalizadas Barniz Pintura Herramientas	Nacional	Todo lo relacionado con el color y brillo del mueble con stock permanente
MegaKywi	Equipo automotriz e Industrial Pintura	Nacional	Precios de Fabrica

Fuente: Investigación de Campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Cada uno de los proveedores específicos en el cuadro anterior posee gran variedad de precios en todos sus productos y dependerá de la cantidad y mejor opción a la hora de la compra.

2.1.2 Capacidad de Producción

"La capacidad de producción se define como el volumen o número de unidades que se pueden producir en un determinado tiempo, dependiendo del tipo de proyecto que se esté formulando" (Elicer).

2.1.2.1 Tamaño óptimo

"El tamaño de unidad económica hace referencia a la capacidad productiva, volumen de inversiones, número de trabajadores que laboran en una unidad económica, etc. Por lo tanto al hablar del tamaño se debe considerar más que nada a la capacidad productiva y debe estar referida a un determinado periodo, señalando además el número de horas y de jornadas a trabajar en el día, así como el de días a trabajar en el año" (Robbins, 2001).

Para determinar el nivel de producción se hace referencia la tabla 1.37 donde se estima la demanda insatisfecha del producto.

Tabla 2.3

Estimación de la Producción de Muebles Multifuncionales

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	POCENTAJE DE DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA CAPTADA
2012	3.910	20%	782

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Se estima una producción anual en la fabricación de muebles multifuncionales para niños de aproximadamente 782 unidades, de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado de la demanda insatisfecha.

2.2 Localización del Proyecto

"La elección de la localización es una decisión compleja, en la mayoría de los casos, tanto en sí misma como por sus interrelaciones, aunque es cierto que para algunas empresas, la localización viene determinada por un factor dominante que restringe el número de alternativas, en general la cantidad de factores y de lugares involucrados en el análisis es enorme, si ello es así para compañías de ámbito nacional, lo es mucho más para aquellas que operan a nivel internacional" (Padilla 223).

La determinación de la localización del proyecto adecuado, es con el fin de minimizar los costos en llegar al cliente y proveer todos los beneficios de forma eficiente y eficaz.

2.2.1 Macro localización

"Macro localización: tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda, en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región dependiente del área de influencia del proyecto" (Molina).

La pequeña empresa de muebles multifuncionales, estará localizada en la ciudad del Distrito Metropolitano de Quito, perteneciente a la provincia de Pichincha.

2.2.1.1 Justificación

La Administración Centro Histórico, del Distrito Metropolitano de Quito presta muchos beneficios a las empresas que se acentúen en ella, por el número de habitantes, población flotante que la visita diariamente y posibles clientes, donde además las familias son de estrato medio.

Se estableció al centro de ciudad como la mejor ubicación estratégica en el desarrollo de las actividades de la empresa.

Figura 2.1

Mapa del Cantón Pichincha

Fuente: http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/pichincha.htm/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

2.2.2 Micro localización

"La micro localización, abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará" (Padilla 226)

Existen varios criterios que se deben considerar y analizar en la selección para llegar a la alternativa más óptima para el proyecto.

2.2.2.1 Criterios de selección de alternativas

Para poder seleccionar la mejor alternativa de localización se consideran los siguientes factores:

- Transporte y comunicación
- Cercanía a las fuentes de abastecimiento

- Cercanía al mercado
- Factores ambientales
- Estructura impositiva / legal
- Disponibilidad de servicios básicos
- Posibilidad de eliminación de desechos

Transporte y comunicación

Todo proyecto deberá identificar cuáles serán sus vías de transporte y comunicación, no solo con el posible cliente, sino que además por motivos de proveedores y distribuidores. Esto permite que su localización permita a todos los involucrados tener el debido acceso a las instalaciones de la organización.

Cercanía a las fuentes de abastecimiento

Poder disponer de la materia prima necesaria en el caso de presentarse alguna dificultad o aumento de la producción, hará que la empresa pueda cubrir las falencias que se le presente y atender de forma eficiente a cada uno de sus clientes.

Cercanía al mercado

De la investigación de campo se determinó una mayor población tanto en el centro como en el sur de la ciudad de Quito con un segmento de mercado que no ha sido atendido en la relacionado a muebles multifuncionales de madera razón por la cual la posición de la pequeña industria de muebles en el centro de la ciudad de Quito sería la ideal tanto para proveedores como para clientes.

Factores ambientales

Conocer cuáles serán las posibles consecuencias ambientales y establecer las alternativas para la mitigación o eliminación de desechos a partir de la madera y sus componentes de esta manera se obtendrán mejores prácticas empresariales.

Los principales desechos serán los restos de madera y aserrín que queden después del proceso de fabricación de los muebles multifuncionales, los mismo que serán vendidos, a personas que utilizan este desecho para fabricación de ladrillos o elaboración de abonos, ya que para ellos viene hacer materia prima de esta manera se eliminarán los desechos, y habrá otras personas que se beneficiarán comprando este material.

Estructura impositiva / legal

Tener el conocimiento sobre las diferentes nomas legales que regulan las actividades de las empresas, permitirá obtener la mejor alternativa para que la organización pueda presentarlos como oportunidades.

Disponibilidad de servicios básicos

Son de mucha importancia, ya que el uso de la maquinaria y equipo tiene uso exclusivo de la energía eléctrica, la cual permiten el buen funcionamiento de los equipos en la elaboración de los productos que la empresa elabore, de igual manera el correcto uso del agua así como también acceso a las comunicaciones.

Posibilidad de eliminación de desechos

Alternativas que permitan eliminar los desechos ocasionados por la fabricación de los muebles multifuncionales, presentar a la empresa como ejemplo a seguir en la mitigación de los desechos.

2.2.3 Matriz de Localización

Para el proyecto se consideran todos los criterios anteriormente mencionados, obteniendo como resultado la siguiente matriz:

Tabla 2.4

MATRIZ DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOCALIZACIÓN

			CALIFICACION : DE 1 A 10					
	FACTOR RELEVANTE	**PESO: SUMATORIA**	**Centro Histórico**		**Iñaquito**		**San Isidro del Inca**	
1	MP	0,35	7	2,45	5	1,75	4	1,40
2	MOD	0,20	6	1,20	5	1,00	5	1,00
3	INSUMOS	0,10	8	0,80	6	0,60	6	0,60
4	INFRAESTRUCTURA	0,10	8	0,80	6	0,60	6	0,60
5	MERCADO	0,20	9	1,80	7	1,40	7	1,40
6	TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	0,05	6	0,30	7	0,35	7	0,35
	SUMATORIA :	1,00		**7,35**		**5,70**		**5,35**

Centro Histórico

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: para la selección óptima de localización de la pequeña empresa de muebles se estableció factores como cercanía a: materia prima, mano de obra directa, insumos, transporte y comunicaciones. Llegando a obtener un punto de localización exacto Administración Centro Histórico de la Ciudad de Quito.

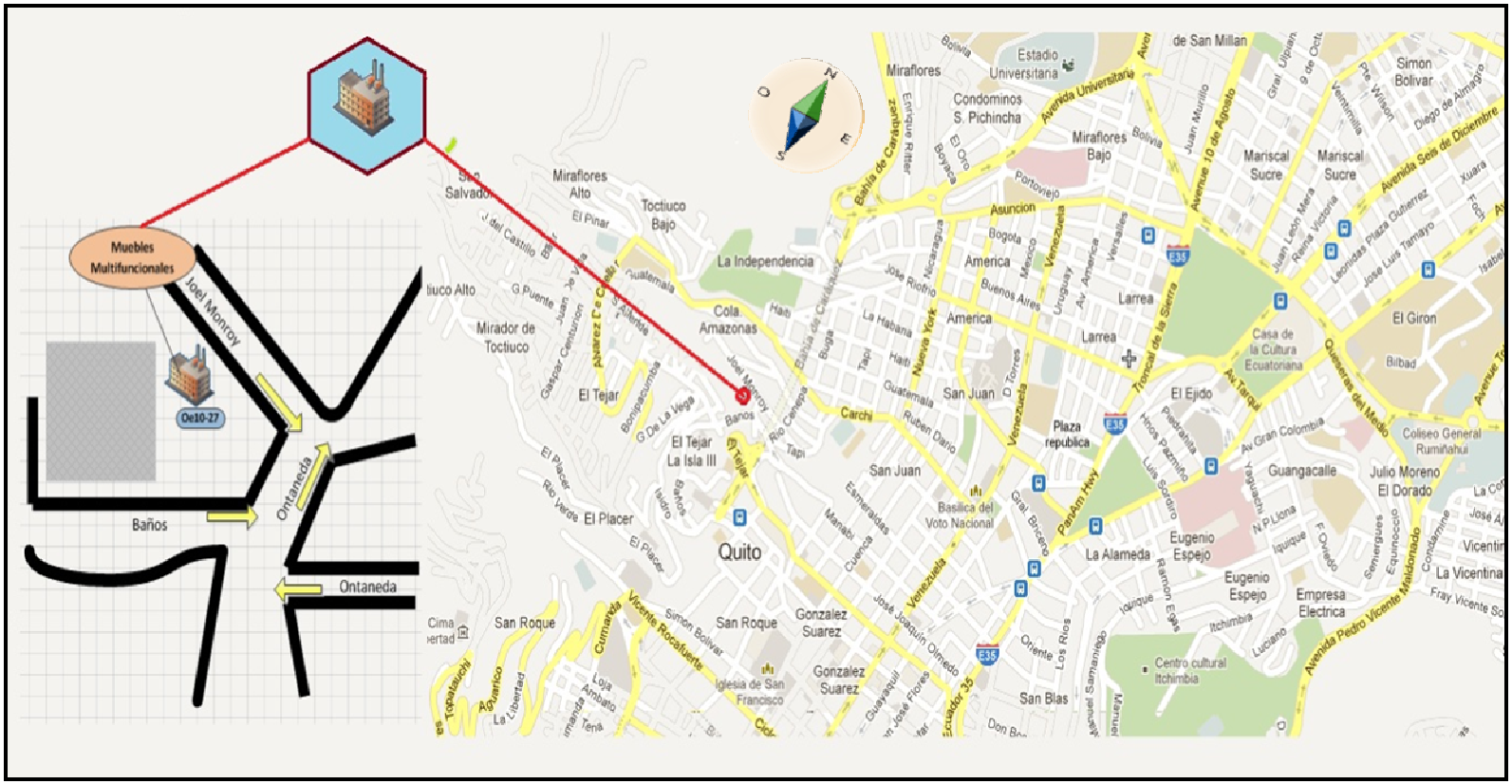
2.2.3.1 Selección de la Alternativa Óptima

De la tabla 2.4 se puede identificar claramente la ubicación óptima de la empresa de muebles multifuncionales en la Administración Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.3.2 Plano de la Micro localización

Figura 2.2

Plano de Micro localización



Fuente: Mapa de Quito Google 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

2.3 Ingeniería del Proyecto

"De la determinación de disposición en planta y el estudio de los requerimientos de los operarios, así como de su movilidad, podrán definirse las necesidades de espacio de planta y obras físicas. El cálculo de costos, mano de obra, insumos, reparaciones y mantenimientos, el estudio de ingeniería no se realiza en forma aislada del resto del estudio del proyecto" (Padilla).

La determinación de espacio, el cálculo de los diferentes costos serán determinados mediante el proceso de producción anteriormente establecido para la empresa de muebles multifuncionales para niños.

2.3.1 Proceso de Producción

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

Todos estos insumos o materiales suelen denominarse como materia prima, la cual pasará por un proceso de transformación y finalizando con la obtención de productos para la empresa.

La empresa contará con la siguiente cadena de valor, y con la cual se determinarán las mejores tareas que permitan dar valor a la organización.

- Adquisición de materia prima
- Elaboración de muebles multifuncionales
- Comercialización de los muebles multifuncionales
- Adquisición de materias Primas y materiales

Los diferentes clientes podrán seleccionar el mueble multifuncional que más le satisfaga su necesidad, lo hará mediante la observación de exhibición

de los productos o mediante un catálogo en donde se podrá promocionar diferentes colores, estilos y acabados.

Si el cliente selecciona un modelo y este no existente en las exhibiciones, se tomarán las características que ha seleccionado como materia prima pudiendo elegir madera como El Nogal, Roble, Ébano, Caoba y más de óptima calidad, para la realización del mueble multifuncional con los materiales requeridos

Con las características establecidas se procederá a la elaboración del mueble manteniendo el nivel de calidad.

Elaboración de muebles multifuncionales

Para la elaboración de cada uno de los muebles multifuncionales se contemplarán los siguientes procesos:

1. Estará determinado por el corte de la madera para las diferentes partes que conforman el mueble multifuncional en conjunto.

2. Una vez obtenidas las piezas se empezará a darles forma.

3. Luego se realiza la unión de las piezas que conformarán al mueble multifuncional corrigiendo las fallas que se puedan presentar en las uniones de las piezas.

4. El proceso de acabado, donde se incorpora el color, enchapado, herrajes y demás detalles como accesorios finales, para cada uno de los muebles multifuncionales.

5. Después de todos estos procesos, se deberá esperar que el mueble multifuncional este completamente finalizado para colocarle la respectiva laca y brillo, para disponer del producto finalizado.

Comercialización de los muebles multifuncionales

La exhibición de los muebles multifuncionales estará acompañado de la asesoría por parte de un vendedor, dando a conocer a los clientes los diferentes beneficios del producto y que él pueda tomar la mejor decisión.

Una vez que el cliente elige el modelo y diseño que más le guste, puede ser bajo pedido, especificaciones del cliente o de los muebles en exhibición.

- Para la opción bajo pedido, el vendedor deberá realizar el contrato correspondiente donde se incluirá las características principales del producto, tales como, modelo, medidas, color, diseño, tiempo de entrega, entre otras características.

- Para la opción en la cual el cliente elige el mueble multifuncional de las exhibiciones, el vendedor inmediatamente procederá a realizar la respectiva factura de venta.

Una vez finalizado cualquiera de los dos procesos de venta, de la exhibición o bajo pedido, el cliente cancelará por el producto en (efectivo o tarjeta de crédito), según la mejor elección por parte del cliente.

Finalizando con la entrega del producto, ya sea que el cliente decida llevar el mueble por su cuenta, o mediante la entrega por parte del chofer de la empresa.

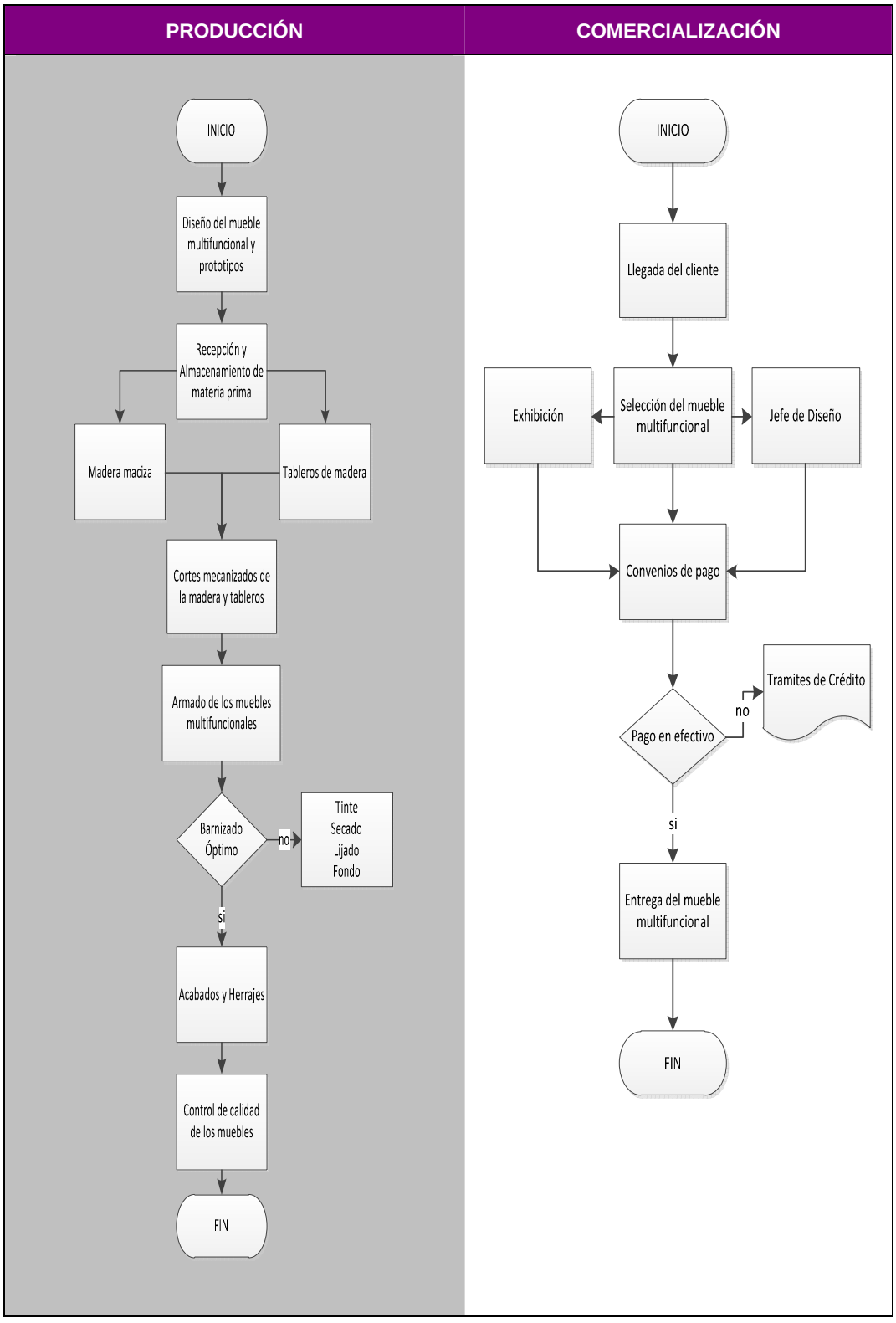
2.3.1.1 Diagrama de Flujo

"El diagrama de flujo es una herramienta de planificación que se utiliza mucho para ayudar a identificar a los clientes, el diagrama de flujo traza los diversos pasos de un proceso y su relación entre sí" (Juran).

Los diagramas de flujo para la pequeña empresa de muebles multifuncionales serán los siguientes:

Gráfico 2.1

Flujos de Producción y Comercialización



Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

2.3.1.2 Requerimiento de Mano de Obra

La mano de obra necesaria para el desarrollo de todas las actividades diarias de la empresa de muebles multifuncionales para niños será:

Tabla 2.5

Talento Humano

		NUMERO DE TRABAJADORES									
		AÑOS									
MANO DE OBRA DIRECTA		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
Carpintero maestro		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ayudante de carpintería		3	3	3	4	4	4	4	5	5	5
suma		4	4	4	5	5	5	5	6	6	6
MANO DE OBRA INDIRECTA		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
Jefe de diseño		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
suma		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PERSONAL ADMINISTRATIVO		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
Gerente		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Asistente administrativo		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
suma		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
PERSONAL DE VENTAS		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
Vendedor ejecutivo		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
suma		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Generación de empleo directo: Puestos permanentes		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
MANO DE OBRA DIRECTA	50,00%	4	4	4	5	5	5	5	6	6	6
MANO DE OBRA INDIRECTA	12,50%	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PERSONAL ADMINISTRATIVO	25,00%	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
PERSONAL DE VENTAS	12,50%	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Revisar distribución del personal											
TOTAL	**100%**	**8**	**8**	**8**	**9**	**9**	**9**	**9**	**10**	**10**	**10**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La MOD la realizarán cuatro personas, la MOI una persona encargada del diseño de los muebles, un Asistente Administrativo, un Vendedor Ejecutivo y un Gerente General, se explica también de acuerdo al aumento de la demanda, el aumento del talento humano en la empresa.

Tabla 2.6

Talento Humano Remuneración

MANO DE OBRA DIRECTA	COSTO	AÑOS / DOLARES									
FUNCION/Años	UNITARIO ANUAL	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
Carpintero maestro	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6	8.472,6
Ayudante de carpintería	5.670,0	17.010,0	17.010,0	17.010,0	22.680,0	22.680,0	22.680,0	22.680,0	28.350,0	28.350,0	28.350,0
SUMA		25.482,6	25.482,6	25.482,6	31.152,6	31.152,6	31.152,6	31.152,6	36.822,6	36.822,6	36.822,6
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe de diseño	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0
SUMA		6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0
PERSONAL ADMINISTRATIVO											
Gerente	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2	17.913,2
Asistente administrativo	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0	5.832,0
SUMA		23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2
PERSONAL DE VENTAS											
Vendedor ejecutivo	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0
SUMA		6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0
Generación de empleo directo: Distribución porcentual y Recursos monetarios requeridos											
MANO DE OBRA DIRECTA	**41,2%**	25.482,6	25.482,6	25.482,6	31.152,6	31.152,6	31.152,6	31.152,6	36.822,6	36.822,6	36.822,6
MANO DE OBRA INDIRECTA	**10,5%**	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0	6.480,0
PERSONAL ADMINISTRATIVO	**38,3%**	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2	23.745,2
PERSONAL DE VENTAS	**10,0%**	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0	6.156,0
TOTAL	**100,0%**	**61.863,8**	**61.863,8**	**61.863,8**	**67.533,8**	**67.533,8**	**67.533,8**	**67.533,8**	**73.203,8**	**73.203,8**	**73.203,8**

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: En el cuadro 2.6 se analiza la remuneración del recurso humano de la empresa de muebles multifuncionales.

2.3.1.3 Requerimiento de maquinaria

Los equipos y maquinaria que serán necesarios para el proyecto estarán en función de la producción que se ha diseñado en el mismo.

Tabla 2.7

Requerimiento de Maquinaria y Equipo

		DOLARES			Vida Útil
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA:	**CANTIDAD**	**V. UNITARIO**	**VALOR TOTAL**	**%**	**años**
Maquina Múltiple	1	5.000,0	5.000,0	58,7%	**10**
Sierra Circular	1	180,0	180,0	2,1%	**4**
Sierra Caladora	1	83,0	83,0	1,0%	**4**
Extintor clase A	2	25,0	50,0	0,6%	**4**
Extintor clase C	1	35,0	35,0	0,4%	**4**
Herramientas de operación	1	57,0	57,0	0,7%	**4**
ADMINISTRACION: Computadora	2	1.000,0	2.000,0	23,5%	**3**
VENTAS: Computadora + Teléfono + Fax	1	1.118,5	1.118,5	13,1%	**3**
		Suma	**8.523,5**	**16,7%**	
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES PARA:					
Adecuación de Infraestructura	1,0	30.000,0	**30.000,0**	**100,0%**	**20**
		Suma	**30.000,0**	**58,7%**	
MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES PARA:					
Mesa de trabajo para producción	2,0	80,0	160,0	21,3%	**10**
Muebles para sala de espera	1,0	130,0	130,0	17,3%	**10**
Escritorio y sillas para la gerencia	1,0	180,0	180,0	24,0%	**10**
Escritorio y sillas para asistente administrativo	1,0	100,0	100,0	13,3%	**10**
Archivador	3,0	60,0	180,0	24,0%	**10**
		Suma	**750,0**	**1,5%**	

Fuente: Investigación a proveedores de maquinaria en Quito/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La maquinaria se la adquirirá a proveedores localizados en la ciudad de Quito, según la tabla 2.40, donde se detalla el nombre del posible proveedor.

Tabla 2.8

Insumos de Oficina, Operación, Limpieza y Servicios Básicos

	Precio Unit.	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
Fijo: Consumo de agua	20,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Fijo: Consumo de energía	40,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Fijo: Consumo telefónico, internet	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Fijo: Limpieza	50,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Fijo: Seguridad	150,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Fijo: Insumos de oficina	262,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00
Energía fábrica	1,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Insumos de limpieza	71,10	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20
Uniforme	25,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Útiles de seguridad industrial	29,72	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20
Total suministros y servicios		**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**	**15.700,40**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Los costos de agua, luz, teléfono e internet son aproximados valores consultados a Empresas Públicas del Estado.

2.3.1.4 Requerimiento de insumos, materias primas.

Tabla 2.9

Materia Prima

Materiales directos (Materia prima)	UNIDAD		Cantidad por año									
		PRECIO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
Tablero MDF liviano	1,83x2,44x20 mm (tableros)	56,62	1.100,00	1.155,00	1.212,75	1.273,39	1.337,06	1.403,91	1.474,11	1.547,81	1.625,20	1.706,46
Tablero MDF liviano	1,83x2,44x15 mm (tableros)	53,60	250,00	262,50	275,63	289,41	303,88	319,07	335,02	351,78	369,36	387,83
Tablero plywood pelik	1,22x2,44x4 mm 3 capas (tableros)	11,14	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14	670,05	703,55	738,73	775,66
Cemento de contacto	galón	10,00	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55	127,63	134,01	140,71	147,75	155,13
Tornillos	caja	10,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65	382,88	402,03	422,13	443,24	465,40
Bisagra hidráulica semicodo	unidad	3,00	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96	1.148,65	1.206,09	1.266,39	1.329,71	1.396,20
Bisagras	unidad	0,25	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96	1.148,65	1.206,09	1.266,39	1.329,71	1.396,20
Agarraderas de madera	unidad	1,50	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
Rieles para cajones	unidad	1,50	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.814,20	2.954,91	3.102,66
Aldaba tablero planchador	unidad	1,00	192,00	201,60	211,68	222,26	233,38	245,05	257,30	270,16	283,67	297,86
Enchapado para filos	rollox40m	20,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65	382,88	402,03	422,13	443,24	465,40
Tubo circular	unidad	4,00	192,00	201,60	211,68	222,26	233,38	245,05	257,30	270,16	283,67	297,86
Porta tubo circular	unidad	0,80	384,00	403,20	423,36	444,53	466,75	490,09	514,60	540,33	567,34	595,71
Brazos metálicos	unidad	2,50	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96	1.148,65	1.206,09	1.266,39	1.329,71	1.396,20
Colchón	plaza	39,00	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10	255,26	268,02	281,42	295,49	310,27
Sujetadores	metro	0,38	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14	670,05	703,55	738,73	775,66
Bisagra corriente	unidad	1,50	384,00	403,20	423,36	444,53	466,75	490,09	514,60	540,33	567,34	595,71

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: En la tabla 2.9 se determina la materia prima necesaria para la fabricación de muebles multifuncionales.

Tabla 2.10

Costo de la Materia Prima

		Valores expresados en									
Materiales directos (Materia prima)	**PRECIO**	**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
Tablero MDF liviano	56,6	62.282,0	65.396,1	68.665,9	72.099,2	75.704,2	79.489,4	83.463,8	87.637,0	92.018,9	96.619,8
Tablero MDF liviano	53,6	13.400,0	14.070,0	14.773,5	15.512,2	16.287,8	17.102,2	17.957,3	18.855,1	19.797,9	20.787,8
Tablero plywood pelik	11,1	5.570,0	5.848,5	6.140,9	6.448,0	6.770,4	7.108,9	7.464,3	7.837,5	8.229,4	8.640,9
Cemento de contacto	10,0	1.000,0	1.050,0	1.102,5	1.157,6	1.215,5	1.276,3	1.340,1	1.407,1	1.477,5	1.551,3
Tornillos	10,0	3.000,0	3.150,0	3.307,5	3.472,9	3.646,5	3.828,8	4.020,3	4.221,3	4.432,4	4.654,0
Bisagra hidráulica semicodo	3,0	2.700,0	2.835,0	2.976,8	3.125,6	3.281,9	3.446,0	3.618,3	3.799,2	3.989,1	4.188,6
Bisagras	0,3	225,0	236,3	248,1	260,5	273,5	287,2	301,5	316,6	332,4	349,0
Agarraderas de madera	1,5	3.000,0	3.150,0	3.307,5	3.472,9	3.646,5	3.828,8	4.020,3	4.221,3	4.432,4	4.654,0
Rieles para cajones	1,5	3.000,0	3.150,0	3.307,5	3.472,9	3.646,5	3.828,8	4.020,3	4.221,3	4.432,4	4.654,0
Aldaba tablero planchador	1,0	192,0	201,6	211,7	222,3	233,4	245,0	257,3	270,2	283,7	297,9
Enchapado para filos	20,0	6.000,0	6.300,0	6.615,0	6.945,8	7.293,0	7.657,7	8.040,6	8.442,6	8.864,7	9.308,0
Tubo circular	4,0	768,0	806,4	846,7	889,1	933,5	980,2	1.029,2	1.080,7	1.134,7	1.191,4
Porta tubo circular	0,8	307,2	322,6	338,7	355,6	373,4	392,1	411,7	432,3	453,9	476,6
Brazos metálicos	2,5	2.250,0	2.362,5	2.480,6	2.604,7	2.734,9	2.871,6	3.015,2	3.166,0	3.324,3	3.490,5
Colchón	39,0	7.800,0	8.190,0	8.599,5	9.029,5	9.480,9	9.955,0	10.452,7	10.975,4	11.524,2	12.100,4
Sujetadores	0,4	190,0	199,5	209,5	219,9	230,9	242,5	254,6	267,3	280,7	294,8
Bisagra corriente	1,5	576,0	604,8	635,0	666,8	700,1	735,1	771,9	810,5	851,0	893,6
TOTAL DE MATERIAS PRIMAS		**112.260,2**	**117.873,2**	**123.766,9**	**129.955,2**	**136.453,0**	**143.275,6**	**150.439,4**	**157.961,4**	**165.859,4**	**174.152,4**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Se calcula el precio total de la materia prima para la fabricación de muebles multifuncionales.

2.3.1.5 Estimación de las Inversiones

Tabla 2.11

Estimación de la Inversión Inicial

		DOLARES	
	CANTIDAD	**V. UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA:			
PRODUCCION : Maquina Múltiple	1	5.000,0	5.000,0
Sierra Circular	1	180,0	180,0
Sierra Caladora	1	83,0	83,0
Extintor clase A	2	25,0	50,0
Extintor clase C	1	35,0	35,0
Herramientas de operación	1	57,0	57,0
ADMINISTRACION: Computadora	2	1.000,0	2.000,0
VENTAS: Computadora + Teléfono + Fax	1	1.118,5	1.118,5
		Suma	**8.523,5**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES PARA:			
PRODUCCION: Adecuación de Infraestructura	1	30.000,0	30.000,0
		Suma	**30.000,0**
3. MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES PARA:			
PRODUCCION: Mesa de trabajo para producción	2	80,0	160,0
Muebles para sala de espera	1	130,0	130,0
Escritorio y sillas para la gerencia	1	180,0	180,0
Escritorio y sillas para asistente administrativo	1	100,0	100,0
Archivador	3	60,0	180,0
		Suma	**750,0**
4. DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES			
Estudio técnico y económico	1	800,00	800,0
Gastos de constitución	1	1.500,00	1.500,0
Gastos de puesta en marcha	1	500,00	500,0
Capacitación	1	700,00	700,0
		Suma:	**3.500,0**
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			**4.203,9**
		INVERSION TOTAL INICIAL	**46.977,4**

Fuente: Investigación de campo/2012

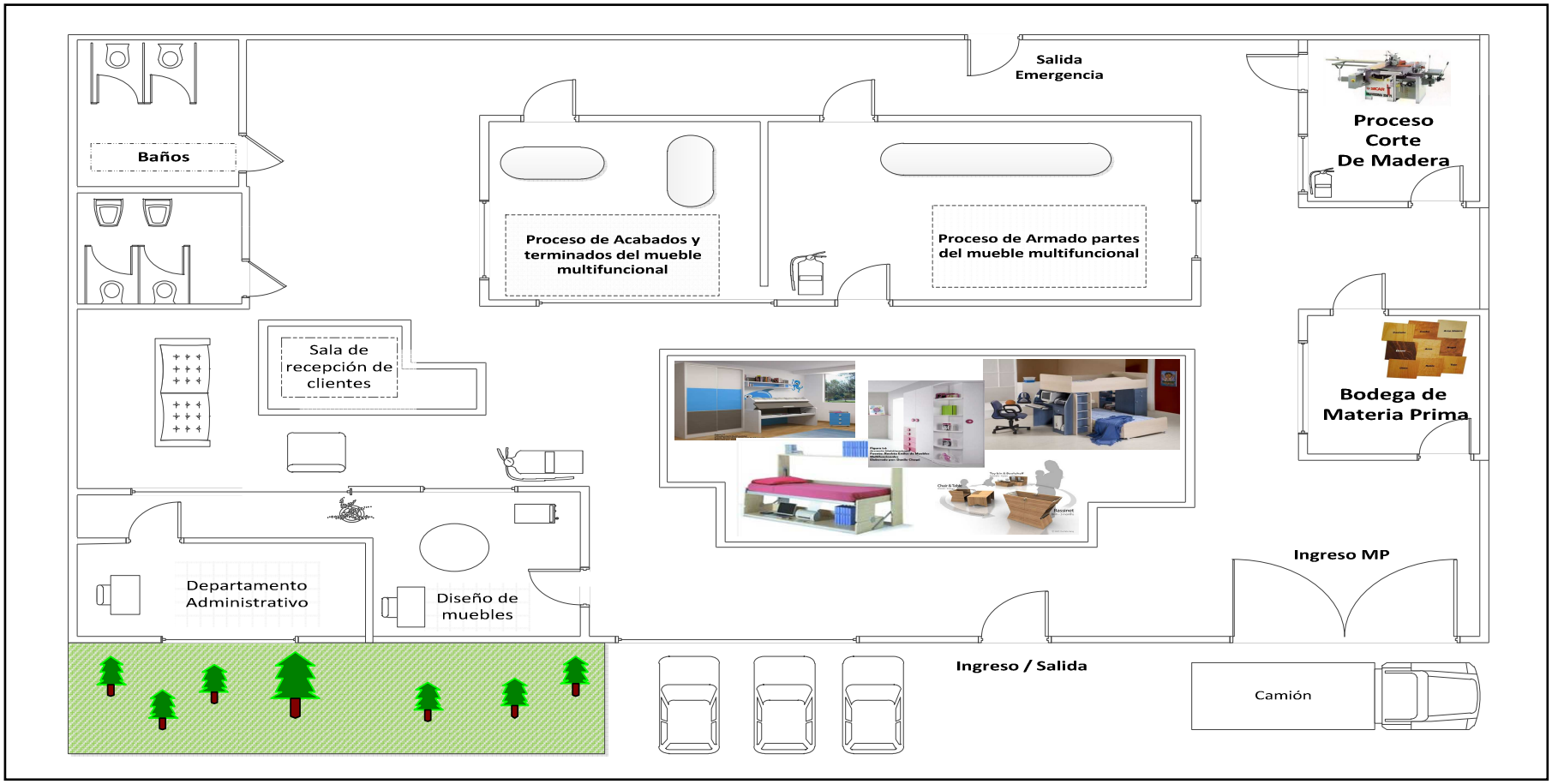
Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Se estima una inversión inicial de aproximadamente $ 46.977,40 para la fabricación de muebles multifuncionales.

2.3.2 Distribución en Planta de la Maquinaria y Equipo (plano)

Figura 2.3

Plano de las Instalaciones



Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

2.3.3 Calendario de Ejecución del Proyecto

El establecimiento de tiempos destinado para las diferentes actividades antes del inicio de las operaciones, permite establecer la mejor acción para el cumplimiento de cada una de las tareas.

Tabla 2.12

Calendario de Ejecución del Proyecto

ITEMS	ACTIVIDADES	DURACION	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9
1	Adecuaciones del terreno	30 dias									
2	Tramites de prestamo	60 dias									
3	Permisos de funcionamiento	30 dias									
4	Construccion de las instalaciones	60 dias									
5	Compra de maquinarias y equipos	30 dias									
6	Compra de materias primas	30 dias									
7	Contratacion de personal	30 dias									
8	Capacitacion de personal	15 dias									
9	Inicio de Actividades	1 día									

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

2.4 Aspectos Ambientales

2.4.1 Legislación Vigente

En el Ecuador se crea “La Unidad de Seguridad y Salud en el Trabajo” la cual surge como parte de los derechos del trabajo y su protección; dicho programa existe desde que la ley determinará que “los riesgos del trabajo son de cuenta del empleador” y que hay obligaciones, derechos y deberes en la prevención de riesgos laborales.

El marco legal que crea esta norma es: “Este Programa está sustentado en el Art. 326, numeral 5 de la Constitución del Ecuador, en Normas Comunitarias Andinas, Convenios Internacionales de OIT, Código del Trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo” según Acuerdo Ministerial 213/02.

2.4.2 Identificación y Descripción de los Impactos Potenciales

En el desarrollo del proyecto se pueden identificar los impactos en cada proceso que se debe realizar para la elaboración de los muebles multifuncionales, los mismos que se han identificado plenamente

CORTE DE LA MADERA

Al utilizar la madera para realizar este proceso, los trabajadores estarán expuestos a la fibra de la misma que puede ser perjudicial para su salud y además para el ambiente porque se esparce con el viento que se genere.

El lugar de trabajo se puede ver afectado por toda la fibra que se expande en toda el área del proceso de corte de la madera.

ELABORACIÓN DE PIEZAS

Cuando los operarios realizan la actividad de ensamble de las diferentes piezas y para que estas se ajusten de forma perfecta, se genera desperdicios de fibra de madera.

FINALIZACIÓN DE LOS MUEBLES

Dar los acabados finales implica color, con materiales que son inflamables y contaminantes no solo para las personas que lo realizan sino que también contaminan el espacio de trabajo.

Los desperdicios provocados en la colación de los materiales para el acabado de los muebles multifuncionales que pueden perjudicar el área de trabajo.

2.4.3 Medidas de Mitigación

Conocer los principales impactos que se generan por las actividades que se deben desarrollar en la elaboración de los diferentes muebles multifuncionales, permite establecer acciones para la mitigación de los impactos.

Una vez que se conocieron los principales impactos se establecen las siguientes medidas de mitigación:

CORTE DE MADERA

Se contará con equipo como: máscaras, gafas y protectores para las orejas que ayuden a los trabajadores a evitar que la fibra de la madera afecte a la persona y se realizará la limpieza de las instalaciones finalizada la jornada de trabajo.

ELABORACIÓN DE PIEZAS

Se contará con varios recipientes para la recolección de todos los desperdicios que se generen en esta sección de la empresa.

FINALIZACIÓN DE LOS MUEBLES

Se proporcionará a los trabajadores los equipos necesarios, que garantice la seguridad en la salud de ellos.

Para los desperdicios, se contará con clasificadores de recipientes, donde estos se puedan almacenar para luego ser entregados a los recolectores de basura.

CAPÍTULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1 La Empresa

"Es una unidad económica, pública o privada, que mediante la combinación de factores productivos brinda bienes o servicios. Es una organización se seres humanos orientados a la obtención de resultados que producen beneficios o contribuyen a producirlos mediante la realización de negocios" (Padilla M. C., 2008), página 287.

3.1.1 Nombre o Razón Social

El nombre que tendrá la empresa, mediante el cual sus posibles proveedores y clientes podrán realizar cualquier tipo de transacción comercial según reglamentos emitidos por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El nombre o razón social: **"KEYBLES MULTIFUNCIONALES"**

KEY proviene de las primeras letras del nombre de una persona que inspiro en la idea de negocio, BLES son las letras del final de la palabra muebles. Al unir estos dos términos nace la palabra KEYBLES con la finalidad de que el cliente la asocie a todo lo relacionado con muebles de madera multifuncionales.

De lo anterior, se ha decidido que la mejor opción para la conformación de la empresa sea de una compañía o sociedad anónima, la misma que esta conformada por dos o más personas excepto cónyuges con la particularidad de ser una empresa industrial.

Razón social: **"KEYBLES MULTIFUNCIONALES C.A."**

Logotipo

Es el símbolo que se utiliza normalmente para una empresa o marca identificándola con más facilidad. (Kotler P. A., 2003).

Figura 3.1

Logotipo de la empresa de muebles multifuncionales

Elaborado por: Danilo Chugá

Slogan

Actúa como el titular del anuncio, su fin es captar la atención del público al que se dirige, el slogan facilita el recuerdo del mensaje y contenido del anuncio.

Creciendo junto a los más pequeños

3.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa

La pequeña empresa de muebles multifuncionales para niños se formará con personería jurídica. El código civil Ecuatoriano señala que una persona jurídica, es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

Codificación de ley de compañías, Ver Anexo 5.

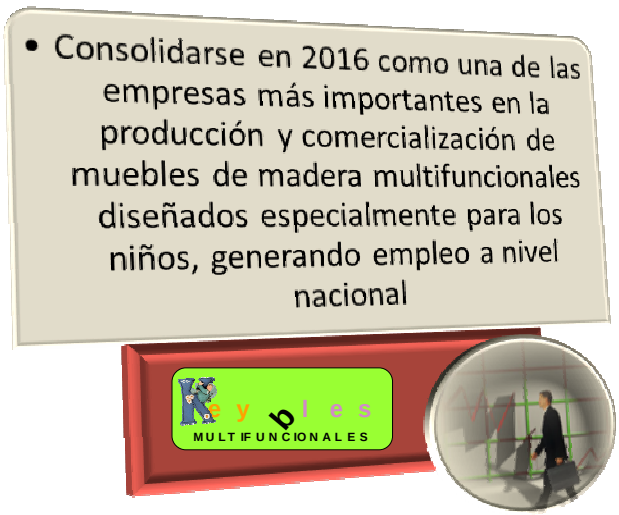
3.1.3 Tipo de Empresa (sector, actividad)

La fábrica de muebles multifuncionales para niños KEYBLES es una pequeña empresa dedicada a la transformación de la materia prima (madera, Aglomerado, tableros MDF) en productos terminados (muebles multifuncionales), diseño y fabricación de muebles de madera con la peculiaridad de poseer multifuncionalidad. Perteneciente a la Industria Manufacturera, Sector de la fabricación de muebles de Madera (D 3610.0).

3.2 Base Filosófica de la Empresa

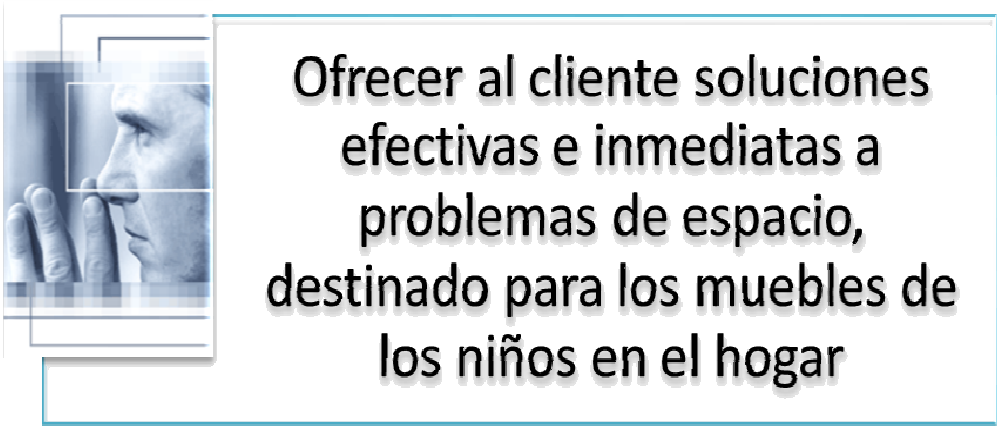
3.2.1 Visión

"La visión sirve para mirar el futuro que se desea alcanzar. La visión es la imagen que la organización define respecto a su futuro, es decir, de lo que pretende ser. Muchas organizaciones exponen la visión como el proyecto que les gustaría ser dentro de cierto periodo" (Chiavenato, 2001). Página 50.



3.2.2 Misión

"En el fondo, toda organización se crea para cumplir la finalidad de ofrecer un producto o un servicio a la sociedad. La misión representa esta finalidad o propósito, en otras palabras la misión es la razón esencial de ser y existir de la organización y de su papel en la sociedad" (Chiavenato, 2001). Página 49.



3.2.3 Estrategia Empresarial

"La estrategia empresarial, en una palabra, es ventaja competitiva. El único propósito de la planificación estratégica es permitir que la empresa obtenga, tan eficientemente como sea posible, una ventaja sostenible sobre sus competidores. La estrategia corporativa supone, así, un intento de alterar las fortalezas relativas de la compañía para distanciarse de sus competidores de la manera más eficiente". Kenichi Ohmae. The Mind of the Strategist (Harmondsworth: Penguin Books 1983).

Estrategias de Desarrollo

Liderazgo en Costos

Conseguir costos más bajos tanto en producción como en distribución llegando a una economía de escala para poder competir en el mercado de los muebles de madera

Diferenciación

También conocida como la diferenciación del producto, consiste en una característica con que cuenta un producto, que lo hace diferente y lo distingue de los demás productos de la competencia.

La idea de ofrecer una diferenciación es la de ofrecer un producto único y original, que nos permita distinguirnos de la competencia, y que sea el motivo por el cual los consumidores nos prefieran a nosotros.

La diferenciación debe ser un requisito indispensable si es que la empresa quiere alcanzar el éxito.

- Atributos del producto como la multifuncionalidad de los muebles
- Facilidad de uso del mueble al momento de cambiar de función
- Materia prima de calidad, durabilidad
- Diseños innovadores y de preferencia del cliente
- Atención al cliente personalizada
- Cómodos precios del mercado
- Servicio gratuito de instalación del mueble multifuncional
- Rapidez tanto en pedidos como en entrega del producto

Estrategia de Crecimiento

Persiguen el crecimiento constante y/o sostenido de las ventas o de la participación en el mercado para estabilizar o reformar el beneficio de la empresa en mercados actuales o nuevos.

Desarrollo de Productos

Una estrategia de crecimiento es la de desarrollar nuevos productos, para el caso de los muebles multifuncionales, los prototipos y diseños siempre cambiarán adecuándose a las características del cliente manteniendo el desarrollo continuo de los productos.

Estrategia de Competitividad

La consideración explícita de la posición y del comportamiento de los competidores es un dato importante de una estrategia que permite mantenerse en el mercado.

Del Especialista

La empresa que se especializa, se interesa por uno o varios segmentos y no por la totalidad del mercado, según el análisis de la investigación de campo los datos sobre demanda insatisfecha son para cubrir dentro de un margen del 20% aproximadamente para el caso de los muebles multifuncionales para niños, el segmento será específicamente para niños con un rango de estudio de 1 mes de nacido hasta 17 años.

3.2.4 Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos nacen del análisis FODA contenido en la matriz de síntesis estratégica; estos objetivos deben ser clasificados en cuatro perspectivas consideradas en la metodología del Balance Score Card. (Enríquez, 2010) Página 204.

Perspectiva financiera

Esta perspectiva está particularmente centrada en la creación de valor, incluye las prioridades de Crecimiento, Productividad y Rentabilidad. Es una perspectiva de resultados. (Enríquez, 2010).

Perspectiva del cliente

En esta perspectiva se responde a las expectativas de los Clientes. La satisfacción de clientes estará supeditada a la propuesta de valor que la organización les plantee. (Enríquez, 2010).

Perspectiva interna

En esta perspectiva, se identifican los objetivos e indicadores estratégicos asociados a los procesos clave de la organización, de cuyo éxito depende la satisfacción de las expectativas de clientes y accionistas. (Enríquez, 2010).

Perspectiva de desarrollo humano y tecnológico

Esta perspectiva se refiere a los objetivos e indicadores que sirven como plataforma o motor del desempeño futuro de la organización, se centra en el desarrollo del RRHH y la dotación de herramientas adecuadas, reflejan su capacidad para adaptarse a nuevas realidades, cambiar y mejorar. (Enríquez, 2010).

Para la empresa KEYBLES C.A. se establecen los siguientes objetivos

Perspectiva financiera

- Finanzas

Perspectiva del cliente

- Imagen y posicionamiento
- Satisfacción del cliente

Perspectiva interna

- Marketing y comercialización
- Proveedores
- Desarrollo organizacional
- Infraestructura

Perspectiva de desarrollo humano y tecnológico

- Competencia
- Gestión de recursos humanos

3.2.5 Principios y Valores

"Los valores son descriptores morales que muestran la responsabilidad ética y social en el desarrollo de las labores del negocio, creencias amplias, generables y perdurables sobre lo que es realmente importante en el negocio, creencias que presiden las acciones de los seres humanos y por las cuales se han sacrificado" (Cuso de MacGraw, 1992).

Particularmente los principios y valores que se practicarán en la empresa KEYBLES serán:

Principios

- Calidad

Como principio de cumplimiento la calidad en cada uno de los muebles.

- Creatividad

Buscar constantemente la competitividad por medio de modelos vanguardistas, buscando siempre la estética en la elaboración de muebles.

Valores

- Honestidad

En todas las acciones tratando siempre de proteger los intereses de los clientes internos y externos.

- Responsabilidad

Al cumplir con el trabajo encomendado mediante una actitud optimista y atractiva para propios y extraños

- Respeto

Demostrando hacia superiores, compañeros, proveedores y clientes, en el desarrollo de las actividades diarias.

3.3 Organización Administrativa

"La organización administrativa es la combinación de los medios técnicos, humanos y financieros que componen la empresa: edificios, máquinas, materiales, persona, en función de la consecución de un fin, según las distintas interrelaciones y dependencias de los elementos que lo constituyen" (KOTLER, 2007).

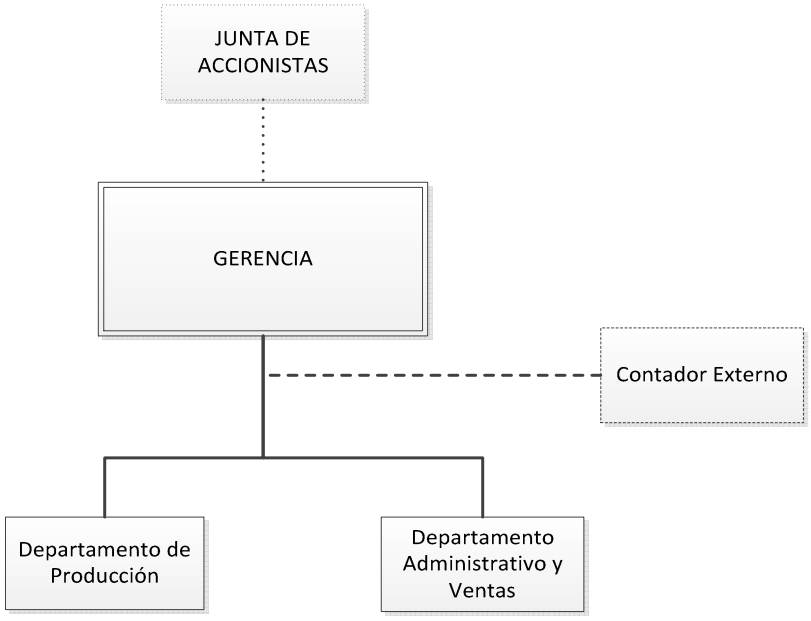
- Nivel Directivo: Accionistas, Gerente
- Nivel Administrativo: Asistentes, Ventas
- Nivel Operativo: Mano de Obra Directa e Indirecta

Dentro de la organización de la empresa es necesario contar con el servicio de contabilidad, el mismo que será contratado externamente.

3.3.1 Organigrama Estructural

Organigrama Estructural 3.1

Organigrama Empresa "KEYBLES C.A."



Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: El organigrama estructural para la empresa KEYBLES C.A., es de tipo lineal donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.

3.3.2 Descripción de funciones

"La función organización es la combinación de medios humanos, materiales disponibles, en función de la consecución de un fin según un esquema preciso y relaciones entre distintos elementos que lo constituyen" (Zerrelli, 1992).

La empresa KEYBLES, está constituida por dos departamentos: de Producción y Administrativo / ventas.

PUESTO	**GERENTE**
FUNCIÓN BÁSICA	Supervisar toda las áreas para saber las necesidades de la empresa y tomar decisiones inteligentes que mejoren los procesos
RESPONSABILIDADES	1. Informar a la junta de accionistas la situación actual de la empresa 2. Establecer buenas relaciones con todos los niveles internos y externos para establecer el correcto uso de los recursos de la empresa KEYBLES C.A. 3. Tomar decisiones prontas e inteligentes basadas en un análisis que ayude a coordinar y actualizar las diferentes áreas
REQUISITOS	Personas con principios y ética, debe poseer el conocimiento necesario para desempeñar la función, emprendedor con carácter toma de decisiones. Estudios superiores con experiencia de 5 años en posiciones similares

PUESTO	**ASISTENTE ADMINISTRATIVO**
FUNCIÓN BÁSICA	Apoyo en actividades administrativas
RESPONSABILIDADES	1. Apoyar al Gerente, Jefe de Diseño y Ejecutivo de Ventas en cuestiones administrativas. 2. Llevar agenda de los departamentos 3. Simplificar la información y archivarla para proporcionarla cuando sea necesaria 4. Informar sobre ultimas noticias que han ocurrido en la empresa 5. Contestar el teléfono 6. Tomar decisiones referentes al cargo con responsabilidad 7. Redactar cartas, memorandos que requieran los jefes de departamento 8. Preparar y ordenar la documentación e información relacionada con el pago de impuestos que será enviada al despacho de contadores externos que manejan la contabilidad de la empresa
REQUISITOS	Personas de buen carácter y con disposición, ya que tiene que lograr una buena relación con el gerente, proveedores, clientes, empleados y autoridades. Estudios en secretariado, contabilidad con experiencia de 2 años en posiciones similares

PUESTO	**EJECUTIVO DE VENTAS**
FUNCIÓN BÁSICA	Realizar ventas buscando siempre la mejor opción para la empresa ya sea en el interior de la oficina o en el exterior con ventas directas con el cliente.
RESPONSABILIDADES	1. Coordinar con el Gerente para buscar los mejor nichos del mercado 2. Establecer políticas de venta 3. Manejar un control de cartera de clientes, que establezca las normas que exigen 4. Verificar la satisfacción del cliente en relación al traslado y manejo del producto 5. Asegurarse que se cumplan las condiciones acordadas por ambas partes 6. Coordinar con el Asistente Administrativo para llevar el control de ventas necesarias para la contabilidad externa de la empresa 7. Encargado de las relaciones públicas junto con el Gerente para asegurar las buenas relaciones con clientes y proveedores 8. Almacenar la información importante acerca clientes de la empresa
REQUISITOS	Personas con capacidad de negociación, actitud, emprendimiento, liderazgo. Estudios en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas con 1 año de experiencia en puestos similares

PUESTO	**JEFE DE DISEÑO**
FUNCIÓN BÁSICA	Ejecuta tareas de carácter profesional en todo lo relacionado con diseños del mueble multifuncional.
RESPONSABILIDADES	1. Trabajar en la interpretación, ordenamiento y presentación de los mensajes visuales que forman parte de la planificación y estructuración de las comunicaciones, responsable del diseño Web del sitio oficial de la empresa KEYBLES C.A. 2. Trabajar junto al cliente cuando se trata de pedidos de muebles específicos para su hogar 3. Confeccionar los pre-diseños de muebles multifuncionales 4. Diseñar las campañas de publicidad y marketing de la empresa KEYBLES C.A. 5. Utilización de software actualizado para un mejor servicio para el cliente
REQUISITOS	Personas con valores, emprendedoras, capaces de trabajar bajo presión, estudios relacionados en Diseño Gráfico y técnicas actuales en la fabricación de muebles multifuncionales. Experiencia de 4 años en posiciones similares.

PUESTO	**MAESTRO CARPINTERO**
FUNCIÓN BÁSICA	Fabricación de Muebles Multifuncionales
RESPONSABILIDADES	1. Encargados de la comprar de madera y demás materia prima 2. Armado de los diferentes muebles multifuncionales 3. Control de calidad en los diferentes procesos de fabricación del mueble
REQUISITOS	Persona capacitada en lo referente a la fabricación de muebles, poseedora de principios y valores, trabajo bajo presión, estudios profesionales en ebanistería debidamente certificados, experiencia de 4 años en posiciones similares

PUESTO	**AYUDANTE DE CARPINTERÍA**
FUNCIÓN BÁSICA	Operar maquinaria
RESPONSABILIDADES	1. Corte de la madera 2. Lijado, lacado, tallado y tapizado de los muebles multifuncionales 3. Armado de los muebles 4. Terminado y acabados de los muebles 5. Colocación de herrajes en los muebles 6. Limpieza del lugar de trabajo
REQUISITOS	Persona capacitada en lo referente a la fabricación de muebles. Experiencia mínima de 1 año en similares.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

"Un estudio financiero es una síntesis cuantitativa que demuestra con un margen razonable de seguridad, la realización del proyecto con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa" (Ocampo, 2002), página 167.

4.1 Presupuestos

"Las dos funciones principales de los gerentes de una entidad son las operaciones de planificación y control. En los negocios, en el gobierno y en la mayoría de otras actividades de grupo, se emplea en forma generalizada un sistema de planificación y control (presupuestos), en el desempeño de las responsabilidades de planificación y control a cargo de la administración" (Welsch Hilton, 2005), página 3.

4.1.1 Presupuestos de Inversión

"El presupuesto de inversión, es un conjunto de pronósticos en términos financieros referentes a un periodo precisado. Un presupuesto de inversión es un artificio que permite a la dirección planear y controlar las actitudes de una empresa de modo que puedan realizar sus objetivos en cuanto a ganancias y servicios. El sistema de presupuestos exige una previsión sistemática basada en la experiencia del pasado y en las condiciones que se prevean en el futuro" (Welsch Hilton, 2005), página 97

4.1.1.1 Activos Fijos

"Están constituidos por aquellos activos tangibles adquiridos o construidos por el ente económico, o que se encuentren en proceso de construcción, y tienen como objetivo utilizarse en forma permanente para la producción de bienes y servicios, para arrendarlos o usarlos en la administración de la empresa" (Orozco, 2005), página 113.

Tabla 4.1

Presupuesto de Inversión Activos Fijos

		DOLARES			Vida Útil
	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL	%	años
Maquina Múltiple	1	5.000,0	5.000,0	58,7%	**10**
Sierra Circular	1	180,0	180,0	2,1%	**4**
Sierra Caladora	1	83,0	83,0	1,0%	**4**
Extintor clase A	2	25,0	50,0	0,6%	**4**
Extintor clase C	1	35,0	35,0	0,4%	**4**
Herramientas de operación	1	57,0	57,0	0,7%	**4**
ADMINISTRACION: Computadora	2	1.000,0	2.000,0	23,5%	**3**
VENTAS: Computadora + Teléfono + Fax	1	1.118,5	1.118,5	13,1%	**3**
		Suma	**8.523,5**	**16,7%**	
Adecuación de Infraestructura	1,0	30.000,0	**30.000,0**	**100,0%**	**20**
		Suma	**30.000,0**	**58,7%**	
Mesa de trabajo para producción	2,0	80,0	160,0	21,3%	**10**
Muebles para sala de espera	1,0	130,0	130,0	17,3%	**10**
Escritorio y sillas para la gerencia	1,0	180,0	180,0	24,0%	**10**
Escritorio y sillas para asistente administrativo	1,0	100,0	100,0	13,3%	**10**
Archivador	3,0	60,0	180,0	24,0%	**10**
		Suma	**750,0**	**1,5%**	
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**39.273,5**		

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Vida Útil

"Es el tiempo durante el cual el activo contribuye a generar ingresos a la empresa. Este es un concepto muy discutido debido a la subjetividad que implica su utilización. Una máquina bien mantenida puede durar más tiempo que la misma máquina sometida a un uso intensivo y sin un adecuado mantenimiento" (Orozco, 2005), página 115.

Tabla 4.2

VIDA ÚTIL

	Vida Útil	O	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA:	**años**	**cero**	**uno**	**dos**	**tres**	**cuatro**	**cinco**	**seis**	**siete**	**ocho**	**nueve**	**diez**
PRODUCCION : Maquina Múltiple	10	5.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	250,0
Sierra Circular	4	180,0	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	0,0
Sierra Caladora	4	83,0	0,0	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0
Extintor clase A	4	50,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Extintor clase C	4	35,0	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0
Herramientas de operación	4	57,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0
ADMINISTRACION: Computadora	3	2.000,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0
VENTAS: Computadora + Teléfono + Fax	3	1.118,5	0,0	0,0	55,9	0,0	0,0	55,9	0,0	0,0	55,9	0,0
	SUMA :	**8.523,5**	**0,0**	**0,0**	**155,9**	**17,8**	**0,0**	**155,9**	**0,0**	**17,8**	**155,9**	**250,0**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES PARA:												
PRODUCCION: Adecuación de Infraestructura	20	30.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	SUMA :	**30.000,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**
MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES PARA:												
PRODUCCION: Mesa de trabajo para producción	10	160,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0
Muebles para sala de espera	10	130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,5
Escritorio y sillas para la gerencia	10	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0
Escritorio y sillas para asistente administrativo	10	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0
Archivador	10	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0
	SUMA :	**750,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**37,5**
V/SALVAMENTO O RESIDUAL = $				0,0	155,9	17,8	0,0	155,9	0,0	17,8	155,9	287,5
V/SALVAMENTO INV.EXISTENTES = $				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL VALOR DE SALVAMENTO: $				0,0	155,9	17,8	0,0	155,9	0,0	17,8	155,9	287,5

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Depreciación

"Desde la óptica contable, la depreciación es la distribución como gasto del valor del activo en los periodos en los cuales el activo presta sus servicios. Los activos fijos, con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y su costo se distribuye como gasto entre los años durante los cuales se usa" (Orozco, 2005), página 114.

Tabla 4.3

Depreciación

	VIDA UTIL	DOLARES									
1. MAQUINARIA Y EQUIPO		**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
PRODUCCION : Maquina Múltiple	10	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Sierra Circular	4	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0
Sierra Caladora	4	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8
Extintor clase A	4	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
Extintor clase C	4	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	8,8
Herramientas de operación	4	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
ADMINISTRACION: Computadora	3	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7	666,7
VENTAS: Computadora + Teléfono + Fax	3	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8	372,8
	Suma	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**	**1.640,7**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES PARA:											
PRODUCCION: Adecuación de Infraestructura	20	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
	Suma	**1.500,0**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**	**1.500,00**
3. MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES PARA:											
PRODUCCION: Mesa de trabajo para producción	10	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Muebles para sala de espera	10	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
Escritorio y sillas para la gerencia	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Escritorio y sillas para asistente administrativo	10	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Archivador	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
	Suma	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**	**75,00**
Depreciación inversiones existentes		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma amortizaciones	5	**700,00**	**700,00**	**700,00**	**700,00**	**700,00**					
TOTAL DEPRECIACIONES y AMORTIZACIONES		**3.915,73**	**3.915,73**	**3.915,73**	**3.915,73**	**3.915,73**	**3.215,73**	**3.215,73**	**3.215,73**	**3.215,73**	**3.215,73**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.1.1.2 Activos Intangibles

"Los Activos Diferidos o Intangibles son aquellas inversiones que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. El valor de la inversión realizada en estos activos se recupera mediante el mecanismo de la amortización. La depreciación y la amortización tienen la misma connotación financiera. La diferencia entre una y otra está en que la depreciación se aplica a los activos fijos mientras que la amortización se aplica a los activos diferidos" (Orozco, 2005), página 118.

Tabla 4.4

Activos Intangibles

DETALLE	VALOR
Estudio técnico y económico	800,00
Gastos de organización y constitución jurídica	1.500,00
Gastos de puesta en marcha	500,00
Capacitación	700,00
TOTAL	**3.500,00**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.1.1.3 Capital de Trabajo

"El término capital de trabajo es uno de los términos peor comprendidos en la terminología financiera y contable. Esta falta de comprensión, o quizá deberíamos decir falta de uniformidad en la aplicación del término, se intensifica probablemente por el hecho de que no aparece en forma de cuenta en el Balance General, lo que conlleva a que tenga diferentes significados según los diferentes autores. La contabilidad le da una connotación de corto plazo al definirlo como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes" (Orozco, 2005), página 119.

Tabla 4.5

Capital de Trabajo

METODO POR CICLO DE CAJA			
CICLO DE CAJA	**10 DÍAS**		
CONCEPTO/AÑO	**TOTAL ANUAL**	**CAPITAL DE TRABAJO AÑO CERO**	**RECUPERACIÓN AÑO DIEZ**
Mano de Obra directa MOD	25.483	698,15	-698,15
Materiales Directos M.P.	112.260	3.075,62	-3.075,62
Suministros y Servicios	15.700	430,15	-430,15
Suma	153.443,20	4.203,92	-4.203,92
	C.T. CICLO DE CAJA	**4.203,92**	**-4.203,92**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.1.2 Cronograma de Inversiones

"Capitalizar el costo de un activo significa registrarlo en los libros contables como un activo. No existen normas que regulen el tiempo en que deba registrarse un activo a modo de correlacionar los fines fiscales con los contables, lo cual provoca diferencias entre ambos criterios. Por tanto, el tiempo ocioso durante el cual el equipo no presta servicios mientras se instala, no se capitaliza (no se registra) de ordinario, tanto por razones conservadoras como para reducir el pago de impuestos" (Jorge Joannon Salas, 1972) página104.

Tabla 4.6

Cronograma de Inversiones y Reinversiones

		DOLARES			Vida Util	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			VALOR DE ACTIVOS FIJOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL	%	años	cero	uno	dos	tres	cuatro	cinco	seis	siete	ocho	nueve	diez		ANUAL	FINAL HORIZONTE PROYECTO
PRODUCCION : Maquina Multiple	1	5.000,0	5.000,0	58,7%	10	5.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5.000,0		500,00	4.500,0
Sierra Circular	1	180,0	180,0	2,1%	10	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	180,0		18,00	162,0
Sierra Caladora	1	83,0	83,0	1,0%	10	83,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	83,0		8,30	74,7
Extintor clase A	2	25,0	50,0	0,6%	4	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	0,0		12,50	12,5
Extintor clase C	1	35,0	35,0	0,4%	4	35,0	0,0	0,0	0,0	35,0	0,0	0,0	0,0	35,0	0,0	0,0		8,75	8,8
Herramientas de operación	1	57,0	57,0	0,7%	4	57,0	0,0	0,0	0,0	57,0	0,0	0,0	0,0	57,0	0,0	0,0		14,25	14,3
ADMINISTRACION: computadora	2	1.000,0	2.000,0	23,5%	4	2.000,0	0,0	0,0	0,0	2.000,0	0,0	0,0	0,0	2.000,0	0,0	0,0		500,00	500,0
VENTAS: computadora + telefono + fax	1	1.118,5	1.118,5	13,1%	4	1.118,5	0,0	0,0	0,0	1.118,5	0,0	0,0	0,0	1.118,5	0,0	0,0		279,61	279,6
		Suma	**8.523,5**	**18,1%**		**8.523,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**5.263,0**			**5.551,8**
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES			0,0			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
PRODUCCION: Adecuación de Infraestructura	1	30.000,0	30.000,0	100,0%	20	30.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		1.500,00	15.000,0
		Suma	**30.000,0**	**63,9%**		**30.000,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**0,0**			**15.000,0**
MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES						0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
PRODUCCION: Mesa de trabajo para producción	2	80,0	160,0	21,3%	10	160,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	160,0		16,00	144,0
Muebles para sala de espera	1	130,0	130,0	17,3%	10	130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	130,0		13,00	117,0
Escritorio y sillas para la gerencia	1	180,0	180,0	24,0%	10	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	180,0		18,00	162,0
Escritorio y sillas para asistente administrativo	1	100,0	100,0	13,3%	10	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0		10,00	90,0
Archivador	3	60,0	180,0	24,0%	10	180,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	180,0		18,00	162,0
		Suma	**750,0**	**1,6%**		**750,0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**750**		**0**	**675**

		DOLARES			Vida Util	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			VALOR DE ACTIVOS FIJOS
	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL	%	años	cero	uno	dos	tres	cuatro	cinco	seis	siete	ocho	nueve	diez		ANUAL	FINAL HORIZONTE PROYECTO
DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES						0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		-	0,0
Estudio técnico y económico	1	800,00	800,0	22,9%	0	800,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		-	0,0
Gastos de constitucion	1	1.500,00	1.500,0	42,9%	0	1.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		-	0,0
Gastos de puesta en marcha	1	500,00	500,0	14,3%	0	500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		-	0,0
Capacitación	1	700,00	700,0	20,0%	0	700,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		-	0,0
Suma:			**3.500,0**	**7,5%**	**Reinversiones:**	**42.773,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**6.013,0**			
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			4.203,9	8,9%	Capital de trabajo	4.203,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
					PREOPERACIONALES		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0							
INVERSION TOTAL INICIAL :			**46.977,4**	**100,0%**	**TOTAL INVERSION**	**46.977,4**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**3.260,5**	**0,0**	**6.013,0**			**21.226,8**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: En la tabla 4.6 se detallan los valores a ser reinvertidos en los diferentes Activos de la empresa.

4.1.3 Presupuestos de Operación

"Los presupuestos de Operación o Económicos tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el período siguiente al cual se elaboran, y su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas" (Welsch Hilton, 2005), página 100.

4.1.3.1 Presupuestos de Ingresos

"El presupuesto de ingresos y egresos a partir de la puesta en marcha del proyecto viene a ser la continuación lógica del cronograma de inversiones previa a la puesta en marcha y su financiamiento. De hecho, se tiende actualmente a presentar un solo presupuesto de ingresos y egresos, que se inicia con los primeros estudios del proyecto y la organización de la sociedad, y que termina al cabo del período de la evaluación" (Jorge Joannon Salas, 1972), página 106.

Cama-Escritorio Multifuncional	Mueble Tipo 1
Armario Multifuncional	Mueble Tipo 2
Cama-Litera-Escritorio Multifuncional	Mueble Tipo 3

Tabla 4.7

Capacidad de Producción

PRODUCTOS	Mueble Tipo 1	Mueble Tipo 2	Mueble Tipo 3
UNO	288,0	192,0	144,0
DOS	302,0	202,0	151,0
TRES	318,0	212,0	159,0
CUATRO	333,0	222,0	167,0
CINCO	350,0	233,0	175,0
SEIS	368,0	245,0	184,0
SIETE	386,0	257,0	193,0
OCHO	405,0	270,0	203,0
NUEVE	426,0	284,0	213,0
DIEZ	447,0	298,0	223,0
Unidades	Mueble Tipo 1	Mueble Tipo 2	Mueble Tipo 3
Venta local %	98%	98%	98%
Desperdicios %	2%	2%	2%
Precio unitario local	275,00	365,00	465,00

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Del cuadro anterior se establece la capacidad de producción para diez años y un precio estimado para cada uno de los muebles, de acuerdo con al mercado actual.

Tabla 4.8

Presupuesto de Ingresos

CONCEPTO / AÑOS	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
INGRESO / VENTAS										
Mueble Tipo 1	77.616,0	81.389,0	85.701,0	89.743,5	94.325,0	99.176,0	104.013,5	109.147,5	114.807,0	120.466,5
Mueble Tipo 2	68.678,4	72.255,4	75.832,4	79.409,4	83.344,1	87.636,5	91.928,9	96.579,0	101.586,8	106.594,6
Mueble Tipo 3	65.620,8	68.810,7	72.456,3	76.101,9	79.761,2	83.848,8	87.936,4	92.507,1	97.064,1	101.621,1
OTROS INGRESOS										
Venta de desechos				160,5				160,5		300,7
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS	**211.915,2**	**222.455,1**	**233.989,7**	**245.415,3**	**257.430,3**	**270.661,3**	**283.878,9**	**298.394,1**	**313.457,9**	**328.982,9**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Del cuadro anterior podemos identificar claramente cada uno de los valores por concepto de ventas de cada uno de los muebles multifuncionales.

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

El concepto fundamental de los presupuestos de egresos es que todos los gastos se incurren debido al transcurso del tiempo, a la producción o actividad productiva, a una combinación de tiempo y producción o actividad. Si esta premisa es razonable, puede darse a los egresos una formulación matemática mediante la cual puedan calcularse los planes para la planificación y el control de los mismos (Welsch Hilton, 2005), página 257.

Tabla 4.9

Presupuesto de Egresos

Concepto/año	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
1. OPERACIÓN											
1.1 Talento Humano											
1.1.1 Mano de obra directa		25.483	25.483	25.483	31.153	31.153	31.153	31.153	36.823	36.823	36.823
1.1.2 Mano de obra indirecta		6.480	6.480	6.480	6.480	6.480	6.480	6.480	6.480	6.480	6.480
Suma mano obra para producción		31.963	31.963	31.963	37.633	37.633	37.633	37.633	43.303	43.303	43.303
1.1.3 Personal administrativo		23.745	23.745	23.745	23.745	23.745	23.745	23.745	23.745	23.745	23.745
1.1.4 Personal de ventas		6.156	6.156	6.156	6.156	6.156	6.156	6.156	6.156	6.156	6.156
Suma recursos humanos		61.864	61.864	61.864	67.534	67.534	67.534	67.534	73.204	73.204	73.204
1.2 Materia prima y/o Materiales directos		112.260	117.873	123.767	129.955	136.453	143.276	150.439	157.961	165.859	174.152
1.3 Suministros, Servicios y otros gastos											
1.3.1 Producción/servicios		8.236	8.236	8.236	8.236	8.236	8.236	8.236	8.236	8.236	8.236
1.3.2 Administrativos		5.598	5.598	5.598	5.598	5.598	5.598	5.598	5.598	5.598	5.598
1.3.3. Ventas		1.866	1.866	1.866	1.866	1.866	1.866	1.866	1.866	1.866	1.866
Suma SS y otros gastos		15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700
1.4 Mantenimiento											
1.4.1 Producción/servicios		416	416	416	416	416	416	416	416	416	416
1.4.2 Administrativos		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
1.4.3. Ventas		22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
Suma Mantenimiento		478	478	478	478	478	478	478	478	478	478

	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
1.5 Depreciaciones y amortizaciones											
1.5.1 Producción/servicios		2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137
1.5.2 Administrativos		1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	500	500	500	500	500
1.5.3. Ventas		280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Suma depreciación y amortización		3.616	3.616	3.616	3.616	3.616	2.916	2.916	2.916	2.916	2.916
2. INVERSIONES Y REINVERSIONES											
2.1 Producción/servicios	36.155	0	0	0	142	0	0	0	142	0	6.013
2.2 Administrativos	2.000	0	0	0	2.000	0	0	0	2.000	0	0
2.3 Ventas	1.118	0	0	0	1.118	0	0	0	1.118	0	0
2.4 Diferidos	3.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.5 Capital de trabajo	4.204	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suma inversiones y reinversiones	46.977	0	0	0	3.260	0	0	0	3.260	0	6.013
CONSOLIDADOS CON DEPREC/AMORTIZACIONES											
Producción/servicios	36.155	155.012	160.625	166.518	178.519	184.874	191.697	198.861	212.195	219.951	234.257
Administrativos	2.000	30.583	30.583	30.583	32.583	30.583	29.883	29.883	31.883	29.883	29.883
Ventas	1.118	8.324	8.324	8.324	9.442	8.324	8.324	8.324	9.442	8.324	8.324
Diferidos	3.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital de trabajo	4.204	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	46.977	193.919	199.532	205.425	220.544	223.782	229.904	237.068	253.520	258.158	272.464

CONSOLIDADO SIN DEPREC/AMORTZ	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
costos operación SIN depreciaciones ni amortizaciones		190.302	195.915	201.809	216.928	220.165	226.988	234.152	250.604	255.242	269.548
Personal		29.901	29.901	29.901	29.901	29.901	29.901	29.901	29.901	29.901	29.901
materias primas		112.260	117.873	123.767	129.955	136.453	143.276	150.439	157.961	165.859	174.152
SS y otros		15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700	15.700
Producción/servicios	36.155	152.875	158.488	164.381	176.382	182.738	189.560	196.724	210.058	217.814	232.120
Administrativos	2.000	29.383	29.383	29.383	31.383	29.383	29.383	29.383	31.383	29.383	29.383
Ventas	1.118	8.044	8.044	8.044	9.163	8.044	8.044	8.044	9.163	8.044	8.044
Diferidos	3.500										
Capital de trabajo	4.204										
TOTAL	46.977	190.302	195.915	201.809	216.928	220.165	226.988	234.152	250.604	255.242	269.548
DEPRECIACIONES AMORTIZACIONES											
Producción/servicios	0	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137	2.137
Administrativos	0	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	500	500	500	500	500
Suma	0	3.337	3.337	3.337	3.337	3.337	2.637	2.637	2.637	2.637	2.637
Ventas	0	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Total depreciaciones y amortizaciones	0	3.616	3.616	3.616	3.616	3.616	2.916	2.916	2.916	2.916	2.916
SERVICIO DE LA DEUDA											
Capital		0	5.027	5.555	6.138	6.783	0	0	0	0	0
Intereses		2.468	2.468	1.940	1.357	712	0	0	0	0	0
Cuota Anual		2.468	7.495	7.495	7.495	7.495	0	0	0	0	0

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Estado de Origen y Aplicación de Recursos

Es un estado financiero que nos muestra las variaciones que ha sufrido el capital de trabajo de una empresa, así como las causas que han originado tales variaciones. El estado de origen y aplicación de recursos es una información adicional que facilitan las empresas en sus cuentas anuales, en las que se detallan:

Los recursos que han ingresado en la empresa durante el ejercicio y la utilización que se les ha dado. El efecto que este movimiento de entrada y aplicación de recursos ha tenido en el activo circulante. Esta información nos permite conocer si los recursos generados en la actividad han sido suficientes para atender la financiación requerida o si, por el contrario, la empresa ha tenido que recurrir a fuentes adicionales de financiación (Welsch Hilton, 2005), página 429.

En la siguiente tabla se presenta el origen y aplicación de los recursos para dar inicio a las actividades de la empresa de muebles multifuncionales.

Tabla 4.10

Aplicación de Recursos

Fuentes y usos de fondos		Financiamiento	
		Propio	Externo
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA:	**VALOR TOTAL**	**49,97%**	**50,03%**
PRODUCCION : Maquina Múltiple	5.000,00	2.498,50	2.501,50
Sierra Circular	180,00	89,95	90,05
Sierra Caladora	83,00	41,48	41,52
Extintor clase A	50,00	24,99	25,02
Extintor clase C	35,00	17,49	17,51
Herramientas de operación	57,00	28,48	28,52
ADMINISTRACION: computadora	2.000,00	999,40	1.000,60
VENTAS: computadora + teléfono + fax	1.118,45	558,89	559,56
Suma	8.523,45	4.259,17	4.264,28
CONSTRUCCIONES E INSTALACIONES PARA:			
PRODUCCION: Adecuación de Infraestructura	30.000,00	14.991,00	15.009,00
Suma	30.000,00	14.991,00	15.009,00
MUEBLES,ENSERES Y OTRAS INVERSIONES PARA:			
PRODUCCION: Mesa de trabajo para producción	160,00	79,95	80,05
Muebles para sala de espera	130,00	64,96	65,04
Escritorio y sillas para la gerencia	180,00	89,95	90,05
Escritorio y sillas para asistente administrativo	100,00	49,97	50,03
Archivador	180,00	89,95	90,05
Suma	750,00	374,78	375,23
DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES			
Estudio técnico y económico	800,00	399,76	400,24
Gastos de constitución	1.500,00	749,55	750,45
Gastos de puesta en marcha	500,00	249,85	250,15
Capacitación	700,00	349,79	350,21
Suma:	**3.500,00**	**1.748,95**	**1.751,05**
INVERSION TOTAL INICIAL:	46.977,37	23.474,59	23.502,78
Capital de trabajo	**4.203,92**	**2.100,70**	**2.103,22**
Total de la inversión inicial	**46.977,37**	**23.474,59**	**23.502,78**
ESTRUCTURA FINANCIERA			
Capital propio	23.474,59	49,97%	
Crédito	23.502,78	50,03%	
Suma:	46.977,37	100,00%	

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.1.3.3 Estructura del Financiamiento

En la siguiente tabla se muestra la estructura del aporte de capital para la empresa, con un financiamiento propio que abarca el 49,97% del monto total de la inversión y un préstamo a una institución financiera del país para cubrir la diferencia del 50,03% del valor para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 4.11

Estructura del Financiamiento

Cuota Fija

MEDIANO PLAZO

Intereses	2467,79
CAPITAL	23502,78
INTERES	10,5%
PLAZO	5 AÑOS
GRACIA	1 AÑO
CUOTA:	S/.7.494,85

Amortización	23502,78
Intereses	S/.8.944,4
Cuotas	32447,18

MEDIANO PLAZO

Año	Principal	Intereses	cuota mediano plazo
1	-	2.467,79	2.467,79
2	5.027,06	2.467,79	7.494,85
3	5.554,90	1.939,95	7.494,85
4	6.138,16	1.356,69	7.494,85
5	6.782,67	712,18	7.494,85

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

La financiación se la realizará a través del crédito solicitado a la (CFN), Corporación Financiera Nacional, ya que el (BNF) Banco Nacional de Fomento realiza financiamiento para el microcrédito con montos de hasta 20.000,00 dólares con tasas de interés del 11% para producción y del 15% para comercio y servicios.

Tasas de Interés de la CFN

- PYME (monto hasta USD$ 200,000) desde 9,75% hasta 11,5%

Tabla 4.12

Costos Fijos y Variables

Concepto/años	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
COSTOS FIJOS										
Fijo: Consumo de agua	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Fijo: Consumo de energía	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Fijo: Consumo telefónico e internet	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Fijo: Limpieza	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Fijo: Seguridad	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Fijo: Insumos de oficina	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00	3.144,00
Recursos humanos: MOI, ADM,VENTAS	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15	36.381,15
Costos financieros: intereses	2.467,79	2.467,79	1.939,95	1.356,69	712,18	-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS FIJOS	**46.312,94**	**46.312,94**	**45.785,10**	**45.201,84**	**44.557,33**	**43.845,15**	**43.845,15**	**43.845,15**	**43.845,15**	**43.845,15**
COSTOS VARIABLES										
MATERIAS PRIMAS /MATERIALES DIRECTOS	112.260,20	117.873,21	123.766,87	129.955,21	136.452,97	143.275,62	150.439,40	157.961,37	165.859,44	174.152,42
Energía (CON ADICIONALES) fábrica	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Insumos de limpieza	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20	853,20
Uniforme	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Útiles de seguridad industrial	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20	1.783,20
Mano de obra directa MOD	25.482,60	25.482,60	25.482,60	31.152,60	31.152,60	31.152,60	31.152,60	36.822,60	36.822,60	36.822,60
TOTAL COSTOS VARIABLES	**145.979,20**	**151.592,21**	**157.485,87**	**169.344,21**	**175.841,97**	**182.664,62**	**189.828,40**	**203.020,37**	**210.918,44**	**219.211,42**

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Del cuadro se puede observar los costos fijos y variables en que incurre la empresa, para el posterior cálculo del punto de equilibrio.

4.1.4 Punto de Equilibrio

"El punto de equilibrio se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación. Es un mecanismo para determinar el punto en que las ventas cubrirán exactamente los costos totales. El punto de equilibrio permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdidas. Con el análisis del punto de equilibrio se responde la pregunta relacionada con las decisiones que deben tomarse sobre la planeación de las utilidades del proyecto de inversión" (Orozco, 2005), página 137.

$$Punto\ de\ Equilibrio = \frac{Costos\ Fijos\ Totales}{1 - \frac{Costos\ Variables\ Totales}{Ventas\ Netas}}$$

Tabla 4.13

Punto de Equilibrio en dólares

Concepto/años	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
COSTOS FIJOS	46.312,94	46.312,94	45.785,10	45.201,84	44.557,33	43.845,15	43.845,15	43.845,15	43.845,15	43.845,15
COSTOS VARIABLES	145.979,20	151.592,21	157.485,87	169.344,21	175.841,97	182.664,62	189.828,40	203.020,37	210.918,44	219.211,42
VENTAS TOTALES	211.915,20	222.455,10	233.989,70	245.415,32	257.430,27	270.661,30	283.878,85	298.394,12	313.457,90	328.982,85
PUNTO DE EQUILIBRIO										
Venta Nacional	148.847,61	145.387,10	140.035,37	145.827,02	140.588,86	134.859,47	132.340,79	137.177,53	134.032,39	131.403,06

Punto de Equilibrio en unidades

		UNIDADES FÍSICAS PRODUCIDAS PARA ALCANZAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO									
	AÑO	**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
PRODUCTO											
Mueble Tipo 1	Nacional	198	193	187	194	187	180	176	182	179	175
Mueble Tipo 2	Nacional	132	129	124	129	125	120	117	122	119	117
Mueble Tipo 3	Nacional	99	97	93	97	94	90	88	92	89	87
Total		**430**	**420**	**404**	**420**	**406**	**390**	**381**	**396**	**387**	**379**
% al punto de equilibrio financiero (PE):		**70%**	**65%**	**60%**	**59%**	**55%**	**50%**	**47%**	**46%**	**43%**	**40%**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: De los cuadros se puede observar el punto de equilibrio para la fabricación de muebles, tanto físicamente como financieramente donde la producción cubre la inversión sin generar rentabilidad.

Gráfico 4.1
Punto de Equilibrio en dólares

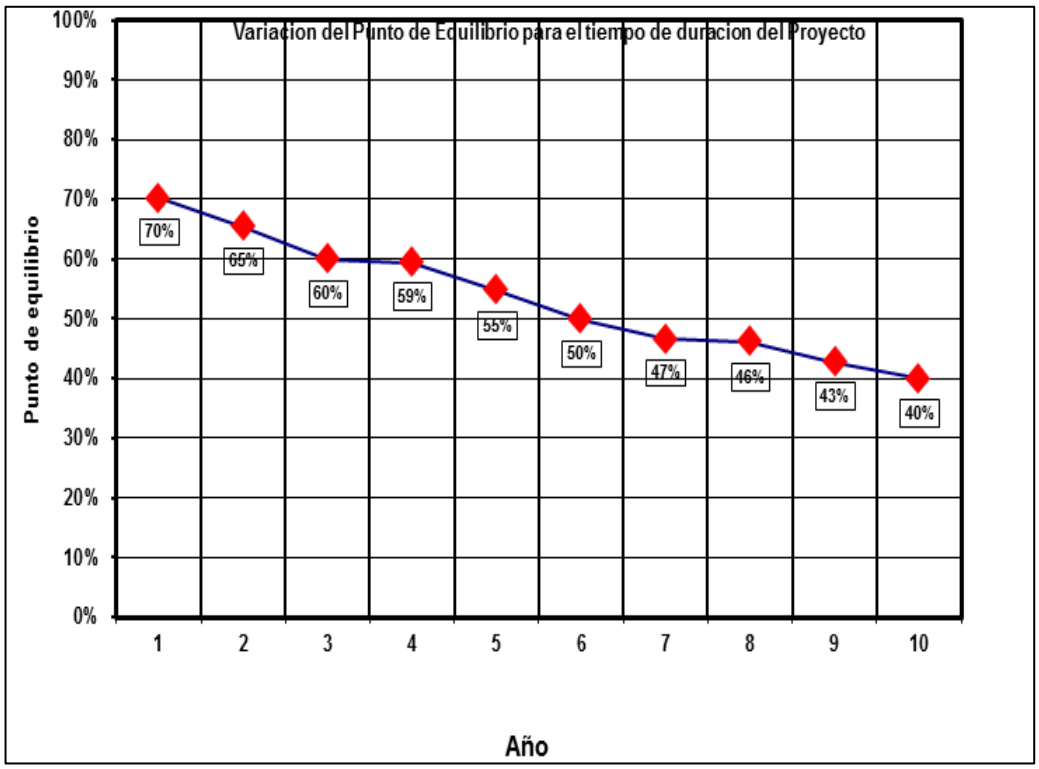
Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: De la gráfica se puede ver que para cada año disminuye el valor en dólares del punto de equilibrio para la fabricación de muebles.

Gráfico 4.2

Punto de Equilibrio en unidades



Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Se puede observar el porcentaje de muebles a fabricar para conseguir el punto de equilibrio para cada año.

4.2 Estados Financieros Proforma

Al elaborar los estados financieros de un proyecto es necesario precisar si los valores se expresan en términos de precios corrientes o de precios constantes. Los precios corrientes corresponden a valores que se expresan en unidades monetarias de cada año y por lo tanto reflejan el poder de compra de cada año que está afectado por la inflación. Los precios constantes tienen en cuenta los ajustes en precios relativos, los precios constantes son la manera correcta de trabajar en evaluación de proyectos (Méndez, 2012), página 275.

4.2.1 Estado de Resultados (Pérdidas y Ganancias)

"El estado de resultados permite determinar la pérdida o utilidad para cada unidad de tiempo del período operativo. Este estado financiero se elabora aplicando el principio de causación; significa que los gastos que en él se registran no siempre son erogaciones en efectivo, pues la depreciación, la amortización de inversiones diferidas y las prestaciones sociales se incluyen allí aunque no se hayan cancelado. Se incluyen todos los gastos, inclusive los financieros cuando se utilizan fuentes externas" (Méndez, 2012), página 276.

Tabla 4.14

ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO

	AÑOS									
CONCEPTO/AÑO:	**UNO**	**DOS**	**TRES**	**CUATRO**	**CINCO**	**SEIS**	**SIETE**	**OCHO**	**NUEVE**	**DIEZ**
(+) Ingreso por ventas netas	211.915,2	222.455,1	233.989,7	245.415,3	257.430,3	270.661,3	283.878,9	298.394,1	313.457,9	354.413,6
(-) Costos de fabricación (ventas)	155.011,6	160.624,6	166.518,3	178.518,6	184.874,4	191.697,0	198.860,8	212.194,8	219.950,8	234.256,8
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**56.903,6**	**61.830,5**	**67.471,4**	**66.896,7**	**72.555,9**	**78.964,3**	**85.018,0**	**86.199,3**	**93.507,1**	**120.156,8**
(-) Gastos administrativos	30.583,2	30.583,2	30.583,2	32.583,2	30.583,2	29.883,2	29.883,2	31.883,2	29.883,2	29.883,2
(-) Gastos de ventas	8.324,0	8.324,0	8.324,0	9.442,4	8.324,0	8.324,0	8.324,0	9.442,4	8.324,0	8.324,0
(=) UTILIDAD (pérdida) OPERACIONAL	**17.996,5**	**22.923,4**	**28.564,3**	**24.871,1**	**33.648,8**	**40.757,1**	**46.810,9**	**44.873,8**	**55.299,9**	**81.949,6**
(-) Gastos financieros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(-) Otros egresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(+) Otros ingresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(=) Utilidad/perdida, antes de participación	**17.996,5**	**22.923,4**	**28.564,3**	**24.871,1**	**33.648,8**	**40.757,1**	**46.810,9**	**44.873,8**	**55.299,9**	**81.949,6**
(-) 15 % participación de trabajadores	2.699,5	3.438,5	4.284,6	3.730,7	5.047,3	6.113,6	7.021,6	6.731,1	8.295,0	12.292,4
(=) utilidad antes impuesto a la renta	**15.297,0**	**19.484,9**	**24.279,7**	**21.140,5**	**28.601,5**	**34.643,6**	**39.789,3**	**38.142,7**	**47.004,9**	**69.657,2**
(-) Impuesto la renta 23%	3.518,3	4.481,5	5.584,3	4.862,3	6.578,3	7.968,0	9.151,5	8.772,8	10.811,1	16.021,2
(=) UTILIDAD NETA	**11.778,7**	**15.003,3**	**18.695,3**	**16.278,2**	**22.023,1**	**26.675,6**	**30.637,7**	**29.369,9**	**36.193,8**	**53.636,0**
Reserva legal (10% utilidad)	**1.177,9**	**1.500,3**	**1.869,5**	**1.627,8**	**2.202,3**	**2.667,6**	**3.063,8**	**2.937,0**	**3.619,4**	**5.363,6**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Se puede observar que la utilidad es positiva y genera rentabilidad para cada año.

Tabla 4.15

ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO/AÑO:	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
(+) Ingreso por ventas netas	211.915,2	222.455,1	233.989,7	245.415,3	257.430,3	270.661,3	283.878,9	298.394,1	313.457,9	354.413,6
(-) Costos de fabricación (ventas)	155.011,6	160.624,6	166.518,3	178.518,6	184.874,4	191.697,0	198.860,8	212.194,8	219.950,8	234.256,8
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**56.903,6**	**61.830,5**	**67.471,4**	**66.896,7**	**72.555,9**	**78.964,3**	**85.018,0**	**86.199,3**	**93.507,1**	**120.156,8**
(-) Gastos administrativos	30.583,2	30.583,2	30.583,2	32.583,2	30.583,2	29.883,2	29.883,2	31.883,2	29.883,2	29.883,2
(-) Gastos de ventas	8.324,0	8.324,0	8.324,0	9.442,4	8.324,0	8.324,0	8.324,0	9.442,4	8.324,0	8.324,0
(=) UTILIDAD (pérdida) OPERACIONAL	**17.996,5**	**22.923,4**	**28.564,3**	**24.871,1**	**33.648,8**	**40.757,1**	**46.810,9**	**44.873,8**	**55.299,9**	**81.949,6**
(-) Gastos financieros	2.467,8	2.467,8	1.940,0	1.356,7	712,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(-) Otros egresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(+) Otros ingresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
(=) Utilidad/perdida, antes de participación	**15.528,7**	**20.455,6**	**26.624,3**	**23.514,4**	**32.936,6**	**40.757,1**	**46.810,9**	**44.873,8**	**55.299,9**	**81.949,6**
(-) 15 % participación de trabajadores	2.329,3	3.068,3	3.993,7	3.527,2	4.940,5	6.113,6	7.021,6	6.731,1	8.295,0	12.292,4
(=) utilidad antes impuesto a la renta	**13.199,4**	**17.387,2**	**22.630,7**	**19.987,3**	**27.996,1**	**34.643,6**	**39.789,3**	**38.142,7**	**47.004,9**	**69.657,2**
(-) Impuesto la renta 23%	3.035,9	3.999,1	5.205,1	4.597,1	6.439,1	7.968,0	9.151,5	8.772,8	10.811,1	16.021,2
(=) UTILIDAD NETA	**10.163,5**	**13.388,2**	**17.425,6**	**15.390,2**	**21.557,0**	**26.675,6**	**30.637,7**	**29.369,9**	**36.193,8**	**53.636,0**
Reserva legal (10% utilidad)	**1.016,4**	**1.338,8**	**1.742,6**	**1.539,0**	**2.155,7**	**2.667,6**	**3.063,8**	**2.937,0**	**3.619,4**	**5.363,6**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: Se puede observar que la utilidad es positiva y genera rentabilidad para el inversionista.

4.2.2 Flujos Netos de Fondos

"El flujo neto de fondos permite determinar la recuperación de la inversión, identificando lo que se moviliza efectivamente por las operaciones (ingresos y egresos) propias del proyecto y no cuando se adquiere ese derecho" (Méndez, 2012), página 278.

4.2.2.1 Del Proyecto (sin financiamiento)

Tabla 4.16

FLUJO NETO DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO

CONCEPTO/AÑOS	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
+ ingresos de la operación		211.915,20	222.455,10	233.989,70	245.415,32	257.430,27	270.661,30	283.878,85	298.394,12	313.457,90	350.209,66
- costo de operación		190.302,32	195.915,33	201.808,99	216.927,78	220.165,09	226.987,74	234.151,52	250.603,94	255.241,56	269.547,53
- depreciación		2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41
- amortización		700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	-	**17.996,47**	**22.923,36**	**28.564,30**	**24.871,13**	**33.648,76**	**40.757,15**	**46.810,92**	**44.873,77**	**55.299,92**	**77.745,72**
- participación de trabajadores 15% de la utilidad	-	2.699,47	3.438,50	4.284,64	3.730,67	5.047,31	6.113,57	7.021,64	6.731,06	8.294,99	11.661,86
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	**15.297,00**	**19.484,85**	**24.279,65**	**21.140,46**	**28.601,45**	**34.643,57**	**39.789,28**	**38.142,70**	**47.004,94**	**66.083,86**
- impuesto a la renta 23%	-	3.518,31	4.481,52	5.584,32	4.862,31	6.578,33	7.968,02	9.151,53	8.772,82	10.811,14	15.199,29
UTILIDAD/PERDIDA NETA	-	**11.778,69**	**15.003,34**	**18.695,33**	**16.278,15**	**22.023,12**	**26.675,55**	**30.637,75**	**29.369,88**	**36.193,80**	**50.884,57**
+ depreciación		2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41
+amortización activos diferidos	0,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	0,00				
- valor de la inversión y reinversión	42.773,45	-	-	-	3.260,45	-	-	-	3.260,45	-	6.013,00
- capital de trabajo	4.203,92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ recuperación del capital de trabajo											4.203,92
FLUJO DE FONDOS NETOS DEL PROYECTO	**-46.977,37**	**15.395,10**	**18.619,75**	**22.311,75**	**16.634,12**	**25.639,53**	**29.591,96**	**33.554,16**	**29.025,84**	**39.110,21**	**51.991,91**
FLUJO DE FONDOS PURO (año uno a año diez)		-31.582,27	18.619,75	22.311,75	16.634,12	25.639,53	29.591,96	33.554,16	29.025,84	39.110,21	51.991,91

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.2.2.2 Del Proyecto (con financiamiento)

En el Estado de Resultados del Inversionista, se analiza las utilidades a final de cada año en relación a la Deuda contraída por la entidad financiera.

En el flujo Neto de Fondos con financiamiento, se considera el Interés de la deuda, debido a que los fondos provienen de créditos realizados a la institución financiera.

Tabla 4.17

FLUJO NETO DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO

CONCEPTO/AÑOS	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS	SIETE	OCHO	NUEVE	DIEZ
+ ingresos de la operación	-	211.915,20	222.455,10	233.989,70	245.415,32	257.430,27	270.661,30	283.878,85	298.394,12	313.457,90	350.209,66
- costo de operación		190.302,32	195.915,33	201.808,99	216.927,78	220.165,09	226.987,74	234.151,52	250.603,94	255.241,56	269.547,53
- depreciación		2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41
- amortización		700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	-	-	-	-	-
- pago intereses por los créditos recibidos		2.467,79	2.467,79	1.939,95	1.356,69	712,18	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	**-**	**15.528,68**	**20.455,57**	**26.624,35**	**23.514,44**	**32.936,58**	**40.757,15**	**46.810,92**	**44.873,77**	**55.299,92**	**77.745,72**
- participación de trabajadores 15% de la utilidad	-	2.329,30	3.068,33	3.993,65	3.527,17	4.940,49	6.113,57	7.021,64	6.731,06	8.294,99	11.661,86
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	**-**	**13.199,38**	**17.387,23**	**22.630,69**	**19.987,27**	**27.996,10**	**34.643,57**	**39.789,28**	**38.142,70**	**47.004,94**	**66.083,86**
(-) impuesto a la renta 23%	-	3.035,86	3.999,06	5.205,06	4.597,07	6.439,10	7.968,02	9.151,53	8.772,82	10.811,14	15.199,29
UTILIDAD/PERDIDA NETA	**-**	**10.163,52**	**13.388,17**	**17.425,64**	**15.390,20**	**21.556,99**	**26.675,55**	**30.637,75**	**29.369,88**	**36.193,80**	**50.884,57**
+ depreciación	-	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41	2.916,41
+amortización activos diferidos	0,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- valor de la inversión y reinversión	42.773,45	-	-	-	3.260,45	-	-	-	3.260,45	-	6.013,00
- capital de trabajo	4.203,92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ recuperación del capital de trabajo											4.203,92
+ crédito recibido	23.502,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- pago del capital (amortización del principal)		-	5.027,06	5.554,90	6.138,16	6.782,67	-	-	-	-	-
FLUJO DE FONDOS NETOS DEL INVERSIONISTA	**-23.474,59**	**13.779,93**	**11.977,53**	**15.487,15**	**9.608,00**	**18.390,74**	**29.591,96**	**33.554,16**	**29.025,84**	**39.110,21**	**51.991,91**
FLUJO DE FONDOS PURO =(año uno a año diez:)		**-9.694,66**	**11.977,53**	**15.487,15**	**9.608,00**	**18.390,74**	**29.591,96**	**33.554,16**	**29.025,84**	**39.110,21**	**51.991,91**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

4.3 Evaluación Financiera

El nivel de profundidad y de desagregación depende de los intereses y requerimientos de quienes intervienen en la ejecución del proyecto, así como de las exigencias de las entidades que lo financian. (Méndez, 2012), página 300.

4.3.1 Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento de un proyecto mide el costo de oportunidad de los fondos y recursos que se utilizan en el mismo. Los fondos se obtienen básicamente del mercado de capitales, sea por emisión de acciones o uso de fondos propios o mediante toma de deuda para financiar parte del proyecto. En los estudios de un proyecto de inversión interesa medir el efecto que el proyecto genera sobre quienes ofrecen fondos cuya rentabilidad esperada es el dato relevante. Esta tasa de descuento representa la preferencia en el tiempo y la rentabilidad esperada de los inversionistas (Miranda, 2003), página 236.

Es decir, la tasa de descuento es un elemento fundamental en la evaluación de proyectos, pues proporciona la pauta de comparación contra la cual el proyecto se mide. La tasa de descuento es a la vez el costo de los fondos invertidos (costo de capital).

Tabla 4.18

Tasa de Descuento sin financiamiento

PARA EL PROYECTO: Financiamiento con recursos propios	
Tasa pasiva a largo plazo, Bonos o % Inflación:	10,00%
Tasa Pasiva en Ahorros	2,00%
Tasa de riesgo (máximo 5%)	2,00%
Tasa ajustada por el riesgo	14,00%

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La Tasa de Descuento o (TMAR) Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento sin financiamiento se la calcula a partir de la Tasa Pasiva a largo plazo, Bonos y el porcentaje de la inflación, la Tasa Pasiva en ahorros y la Tasa de riesgo máximo.

4.3.1.1 Del Proyecto (con financiamiento)

Tabla 4.19

Tasa Impositiva

Calculo de la Tasa Impositiva			
CONCEPTO	**PORCENTAJE**		
		100%	
Impuesto a la Renta	23%	23,00%	**77,00%**
Participación de Trabajadores	**15%**	11,55%	
Tasa impositiva		34,55%	
Factor impositivo		65,45%	**0,6545**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La Tasa Impositiva sirve para calcular la Tasa de Descuento del Inversionista o (TMAR). El factor impositivo 0,6545 se multiplicara por la tasa de interés 10,50% de la entidad financiera a la cual se le solicitará el crédito para el proyecto, dando como resultado 6,87% porcentaje que servirá para encontrar la TMAR del inversionista. (Apuntes de Proyectos, Ing. Jorge Villavicencio).

Tabla 4.20

Tasa de Descuento con Financiamiento

PARA EL INVERSIONISTA			
TASA ACTIVA DE INTERÉS QUE COBRA LA CFN			10,50%
FINANCIAMIENTO	**APORTE**	**TASA INDIVIDUAL**	**PONDERACIÓN**
Crédito	50,03%	6,87%	3,44%
Propio	49,97%	14,00%	7,00%
	100,00%		10,43%

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La TMAR del inversionista es de 10,43%

4.3.2 Criterios de Evaluación

Hay tres criterios básicos para evaluar proyectos y se les conoce como indicadores integrales de evaluación porque son el resultado de la interacción de todos los componentes de un proyecto, especialmente de los de inversión y del presupuesto de ingresos y gastos del período operativo de funcionamiento. Estos criterios son:

- VPN o (VAN)
- TIR
- B/C

La aplicación de los criterios mencionados implica examinar alternativas cuantificables en términos económicos, a las que se les puede asociar una serie de beneficios y egresos netos en dinero. Las cantidades expresadas en dinero se pueden ubicar en el futuro, lo cual significa que las decisiones conllevan consigo cierto grado de incertidumbre (Méndez, 2012), página 308.

4.3.2.1 Valor Actual Neto

Tomar una decisión en función de la rentabilidad de un proyecto, implica comparar con otras alternativas de inversión; es decir, comparar el posible beneficio del proyecto con el beneficio que se obtendría si el dinero se invirtiera en el mejor proyecto alternativo. En síntesis, se comparan los beneficios del proyecto con el costo de oportunidad del dinero invertido en el mismo (Méndez, 2012), página 308.

$$VAN = \sum Flujos\ de\ Fondo - Inversión\ Inicial$$

$$VAN = \frac{FF1}{(1+i)^1} + \frac{FF2}{(1+i)^2} + \cdots \ldots\ldots\ldots - Inversión\ Inicial$$

Un Valor Actual Neto (VAN) positivo significa que el proyecto recupera el dinero invertido, compensa el costo de oportunidad del dinero y genera un beneficio adicional en valor actual, si el VAN es igual a cero, no significa que no se generan beneficios, sino que éstos tan sólo alcanzan a compensar el capital invertido y su costo de oportunidad, si el VAN es negativo, lo que indica es que el proyecto no logra compensar los costos de oportunidad de dejar de lado otras alternativas de inversión; en tal sentido, es conveniente invertir en otras alternativas. (Méndez, 2012).

Tabla 4.21

Valor Actual Neto sin financiamiento

Inv. Inicial	-46.977,37
i	14,00%

AÑOS	FLUJO DE FONDOS	(1+i)^t	FF/(1+i)^t
1	15.395,10	1,14	13.504,47
2	18.619,75	1,30	14.327,29
3	22.311,75	1,48	15.059,79
4	16.634,12	1,69	9.848,73
5	25.639,53	1,93	13.316,37
6	29.591,96	2,19	13.481,70
7	33.554,16	2,50	13.409,49
8	29.025,84	2,85	10.175,27
9	39.110,21	3,25	12.026,70
10	51.991,91	3,71	14.024,49
	∑ Flujo de Fondos		**129.174,32**
	- Inv. Inicial		-46.977,37
		VAN	**82.196,95**

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: El VAN del proyecto es de $ 82.196,95 siendo mayor que cero, generando rentabilidad.

Tabla 4.22

Valor Actual Neto con financiamiento

Inv. Inicial	-23.474,59
i	10,43%

AÑOS	**FLUJO DE FONDOS**	**(1+i)^t**	**FF/(1+i)^t**
1	13.779,93	1,10	12.477,98
2	11.977,53	1,22	9.821,13
3	15.487,15	1,35	11.499,09
4	9.608,00	1,49	6.459,85
5	18.390,74	1,64	11.196,58
6	29.591,96	1,81	16.313,88
7	33.554,16	2,00	16.750,47
8	29.025,84	2,21	13.120,88
9	39.110,21	2,44	16.009,05
10	51.991,91	2,70	19.271,18
		∑ Flujo de Fondos	**132.920,08**
		-Inv. Inicial	-23.474,59
		VAN DEL INVERSIONISTA	**109.445,48**

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: El VAN del inversionista es de $ 109.445,48 siendo mayor que cero lo que indica rentabilidad para el inversionista.

4.3.2.2 Tasa Interna de Retorno

"Se define la Tasa Interna de Retorno (TIR) como la tasa de descuento intertemporal a la cual los ingresos netos del proyecto apenas cubren los costos de inversión, de operación y de rentabilidades sacrificadas. Es la tasa de interés que, utilizada en el cálculo del VAN, hace que el valor actual neto del proyecto sea igual a cero. En otras palabras, indica la tasa de interés de oportunidad para la cual el proyecto apenas será aceptable" (Méndez, 2012), página 312.

- TIR mayor a la TMAR (Proyecto se acepta, ya que genera rentabilidad mayor a la mínima requerida).
- TIR igual a la TMAR (Indiferente no existe pérdida ni ganancia).
- TIR menor a la TMAR (Proyecto no se acepta).

Tabla 4.23

Tasa Interna de Retorno sin financiamiento

Inv. Inicial	-46.977,37
i	42,7278%

AÑOS	**FLUJO DE FONDOS**	**(1+i)^t**	**FF/(1+i)^t**
1	15.395,10	1,43	10.786,33
2	18.619,75	2,04	9.140,22
3	22.311,75	2,91	7.673,75
4	16.634,12	4,15	4.008,34
5	25.639,53	5,92	4.328,79
6	29.591,96	8,45	3.500,43
7	33.554,16	12,07	2.780,90
8	29.025,84	17,22	1.685,45
9	39.110,21	24,58	1.591,15
10	51.991,91	35,08	1.482,00
		∑ Flujo de Fondos	**46.977,37**
		-Inv. Inicial	-46.977,37
		VAN	**0,00**
		TIR	**42,73%**

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La TIR del proyecto sin financiamiento es de 42,73%, mayor a la TMAR de 14%, el proyecto se acepta ya que generará rentabilidad.

Tabla 4.24

Tasa Interna de Retorno con financiamiento

Inv. Inicial	-23.474,59
i	63,3545%

AÑOS	**FLUJO DE FONDOS**	**(1+i)^t**	**FF/(1+i)^t**
1	13.779,93	1,63	8.435,60
2	11.977,53	2,67	4.488,54
3	15.487,15	4,36	3.552,86
4	9.608,00	7,12	1.349,30
5	18.390,74	11,63	1.581,04
6	29.591,96	19,00	1.557,35
7	33.554,16	31,04	1.081,01
8	29.025,84	50,70	572,45
9	39.110,21	82,83	472,18
10	51.991,91	135,30	384,26
		∑ Flujo de Fondos	**23.474,59**
		-Inv. Inicial	-23.474,59
		VAN DEL INVERSIONISTA	**0,00**
		TIR DEL INVERSIONISTA	**63,35%**

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La TIR del inversionista es de 63,35%, mayor a la TMAR de 10,43%. Genera rentabilidad para el inversionista.

4.3.2.3 Período de Recuperación de la Inversión

"El plazo de recuperación de una inversión, señala el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial, sobre la base del flujo de fondos que genere en cada período durante la vida del proyecto" (Juan, 2007).

Tabla 4.25

Periodo de Recuperación de la inversión

Inv. Inicial	-46.977,37
i	14%

AÑOS	FLUJO DE FONDOS	(1+i)^t	FF/(1+i)^t	PERIODO DE RECUPERACION
1	15.395,10	1,14	13.504,47	
2	18.619,75	1,30	14.327,29	14.327,29 (1año)
3	22.311,75	1,48	15.059,79	29.387,09 (2año)
4	16.634,12	1,69	9.848,73	39.235,82 (3año)
5	25.639,53	1,93	13.316,37	52.552,19 (4año)
6	29.591,96	2,19	13.481,70	66.033,89
7	33.554,16	2,50	13.409,49	79.443,38
8	29.025,84	2,85	10.175,27	89.618,65
9	39.110,21	3,25	12.026,70	101.645,35
10	51.991,91	3,71	14.024,49	115.669,85
		∑ Flujo de Fondos	**129.174,32**	
		VAN	**82.196,95**	
		TIR	**42,73%**	

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La inversión del proyecto será recuperada en el cuarto año como se puede observar en la tabla.

Tabla 4.26

Periodo de Recuperación para el inversionista

Inv. Inicial	-23.474,59
i	10,43%

AÑOS	FLUJO DE FONDOS	(1+i)^t	FF/(1+i)^t	PERIODO DE RECUPERACION
1	13.779,93	1,10	12.477,98	
2	11.977,53	1,22	9.821,13	9.821,13 (1año)
3	15.487,15	1,35	11.499,09	21.320,22 (2año)
4	9.608,00	1,49	6.459,85	27.780,06 (3año)
5	18.390,74	1,64	11.196,58	38.976,65
6	29.591,96	1,81	16.313,88	55.290,53
7	33.554,16	2,00	16.750,47	72.041,00
8	29.025,84	2,21	13.120,88	85.161,88
9	39.110,21	2,44	16.009,05	101.170,92
10	51.991,91	2,70	19.271,18	120.442,10
	∑ Flujo de Fondos		**132.920,08**	
	VAN DEL INVERSIONISTA		**109.445,48**	
	TIR DEL INVERSIONISTA		**63,35%**	

Fuente: Investigación de campo / 2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis: La inversión del proyecto para el inversionista será recuperada en el tercer año.

4.3.2.4 Relación Beneficio / Costo

"Un tercer indicador de la rentabilidad de un proyecto es la relación Beneficio-Costo (B-C), para su cálculo se traen a valor presente los ingresos brutos dividido por el valor presente de los costos brutos" (Méndez, 2012), página 317. La regla de decisión para el criterio de la RBC es normativa y establece:

- Si la RBC es mayor que 1 se debe aceptar el proyecto. Refleja que el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.

- Si la RBC es menor que 1 se debe rechazar el proyecto. Indica que el valor presente de los beneficios es menor que el de los costos.

- Si la RBC es igual a 1 es indiferente la realización o rechazo del proyecto. En este caso los beneficios netos apenas compensan el costo de oportunidad del dinero.

Matemáticamente se expresa así:

$$RBC = \frac{Valor\ Actual\ del\ Flujo\ de\ Fondos}{Inversión\ Inicial}$$

FLUJO DE FONDOS	INV. INICIAL	RBC
129.174,32	46.977,37	2,75

Análisis: La Relación Beneficio Costo para el proyecto es de $ 2,75

FLUJO DE FONDOS	INV. INICIAL	RBC
132.920,08	46.977,37	2,83

Análisis: La Relación Beneficio Costo para el inversionista es de $ 2,83

4.3.2.5 Análisis de Sensibilidad

Una vez determinada la evaluación financiera del proyecto, conviene hacer el análisis de sensibilidad que consiste básicamente en identificar aquellas variables del proyecto con mayor peso relativo tanto en el período preoperativo como operativo y aplicarles variaciones porcentuales para señalar los efectos en los resultados del proyecto, mediante el recálculo de los flujos netos de caja y la aplicación de cualquiera de los criterios VAN, TIR o RBC. Hoy con el uso del computador y de herramientas como Excel es fácil el desarrollo del análisis de sensibilidad (Méndez, 2012), página 322.

Es recomendable aplicar análisis de sensibilidad en los rubros de mayor peso en las inversiones, en los ingresos y componentes de costos y gastos de mayor participación en el estado de resultados. Las variaciones porcentuales suelen oscilar entre el 5% y el 20% y los cálculos pueden hacerse nuevamente para cada variación porcentual de un rubro o de más de un rubro, lo cual se conoce como análisis de sensibilidad múltiple. (Méndez, 2012).

Tabla 4.27

Análisis de Sensibilidad

	RESUMEN DE SENSIBILIZACIONES			
CONCEPTOS	**Variación %**	**TIR %**	**VAN**	**EVALUACIÓN**
Aumento de costos	5%	19,98%	20.281,8	No sensible
Disminución de ingresos	5%	21,11%	16.171,9	No sensible
Disminución ingresos y aumento de costos simultáneamente			-45.743,3	Sensible
Aumento a la M.O.D.	10%	37,52%	66.737,7	No sensible
Aumento al personal	15%	34,39%	58.801,8	No sensible
Aumento de materia prima	20%		-57.658,2	Sensible
Aumento en Suministros, Servicios	12%	39,20%	72.369,5	No sensible
Normal		**42,73%**	**82.196,9**	**RENTABLE**
TMAR: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del proyecto				**14,00%**

Fuente: Investigación de campo/2012

Elaborado por: Danilo Chugá

Análisis:

Sensible: Significa que el proyecta deja de ser rentable, debiéndose tomar estrategias para minimizar las perdidas

No Sensible: Significa que el proyecto es rentable a pesar de los cambios en su estructura.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Se determinó la existencia de un mercado potencial desatendido en lo referente a muebles de madera multifuncionales para niños.

- Los clientes están satisfechos con los productos existentes en el mercado, pero también les gustaría recibir nuevos productos con un servicio diferenciado en lo que respecta a muebles de madera multifuncionales.

- La ubicación de la empresa KEYBLES C.A. se determinó pensando siempre en estar junto al cliente y proveedores.

- Para ofertar los muebles de madera multifuncionales se requiere de una importante inversión que analizada previamente mediante proyecciones de venta, flujos netos de fondos y demás herramientas financieras el proyecto cubre ampliamente las expectativas de rentabilidad e inversión.

- Al determinar la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) que no es otra cosa que la rentabilidad mínima exigida por parte del inversor al proyecto se estableció en 10,43% diferente a la TMAR del proyecto de 14%.

- El Valor Actual Neto (VAN) para el proyecto es de $ 82.196,95 razón por la cual el proyecto es rentable.

- El VAN del inversionista es de $ 109.445,48 cifra rentable para su inversión.

- La Tasa Interna de Retorno (TIR) para el proyecto es de 42,73%.

- La TIR del inversionista es de 63,35%.

5.2 Recomendaciones

- Invertir en capacitaciones hacia el Talento Humano de la empresa KEYBLES C.A., obteniéndose estándares de calidad en todos sus procesos de fabricación, servicio al cliente y venta de muebles de madera multifuncionales para niños.

- Mantener precios accesibles y que puedan hacer frente a la competencia, estar al tanto de las necesidades y nuevas tendencias del mercado en todo lo relacionado con muebles multifuncionales.

- La modernización en la tecnificación debe ser prioridad tanto en maquinaria como en estilos y fabricación de muebles para mantener siempre al cliente actualizado en diseños, formas y modelos vanguardistas.

- Dar seguimiento posterior, con la finalidad de actualizar las variables que indiquen información estadística actualizada especialmente las de tipo macroeconómica de país.

- Al realizar una ponderación entre el proyecto de inversión propuesto, con el real, en el caso de ser llevado a la práctica, con la finalidad de observar y analizar cómo se aplica en la realidad e incorporar ésas experiencias ya probadas con éxito, llegando al momento de la toma de decisiones, elegir aquella que técnica y financieramente sea la mejor y lleve con éxito el correcto desarrollo del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

Campbell D, S. J. (2002). Diseños experimentales y cuasi experimentales en la investigación . Buenos Aires: Ammorrortu.

Chaín, N. S. (2007). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación . página 214.

Churchill, G. A. (2003). Investigación de Mercados, cuarta edición. México: THOMSON.

Díez de Castro, E. C. (1997). Distribución Comercial (Segunda edición, 1ª impresión edición). . Madrid (España): McGraw-Hill .

Douglas, R. E. (2000). FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

Edilberto, M. (2005). Preparación de Proyectos .

Edilberto, M. Á. (2001). PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, tercera edición .

Elicer, P. J. (s.f.). Los proyectos: la razón de ser del presente.

Emery, D. (s.f.). PRINCIPIOS DE ECONOMÍA. Compendios Universitarios .

Eyssautier de la Mora, M. (2006). Desarrollo de la Inteligencia. Cengage Learning Editores.

Flores, P. (2001). Capital Intelectual: Conceptos y Herramientas .

Garcia, M. E. (2009). ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL MARKETING .

Guitiérrez, A. (s.f.). Curso de Técnicas de Investigación y Metodologías .

Hernández, A. H. (2001). FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. México: Thomson, 4ta Edición .

Hernández, A. H. (2005). Formulación y Evaluación de proyectos de inversión. página 63.

jack, F. (2000). Negocios . McGraw Hill, Pág.283.

Joan Galléz, p. 1. (2005). FUNDAMENTOS DE ANÁLISIS FINANCIERO.

Jorge Joannon Salas, H. G. (1972). APUNTES SOBRE FORMULACIÓN, ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSION . Chile : CEPCO .

Jorge Villavicencio, Proyectos 2012

Juan, L. (2007). ADMINISTRACIÓN FINANCIERA . GrawHill, página 103.

Juran, M. y. (s.f.). La Empresa .

KOTLER, P. (2007). Dirección de Marketing. edición Pandos Iberica.

Kotler, P. A. (2003). FUNDAMENTOS DE MARKETING .

Kotler, P. (s.f.). Dirección de marketing . duodecima edición .

Laura Fischer, J. E. (2004). MERCADOTECNIA . México: McGRAW-HILL, 3ra Edición .

Linninger A., C. (1978). La encuesta por muestreo, teoría y práctica . México : Continental .

Lourdes Munch, E. Á. (1997). MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN . MÉXICO: Trillas, S.A. Quinta Edición .

Lugo. (s.f.). Análisis del Mercado.

Malhotra, N. K. (1997). Investigación de Mercados UN ENFOQUE PRÁCTICO . MÉXICO: Pearson Educación .

Mankiiw, N. G. (s.f.). PRINCIPIOS DE MICROECONOMÍA . España : Mc Graw Hill .

Méndez, R. (2012). Formulación y Evaluación de Proyectos . Colombia : incontec, 7ma Edición .

Michael R. Czinkota, M. K. (2001). Administración de la Mercadotecnia, segunda edición . México: THOMSON .

Miranda, J. J. (2003). GESTIÓN DE PROYECTOS. Bogotá: MM, 4ta Edición .

Molina, M. C. (s.f.). PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

Morles. (1994). Investigacion de Mercados . Mexico.

Muñiz. (2006). Marketing en el siglo XXI. Tercera Edición.

Nassir Sapag Chain, R. S. (2000). Preparación y Evaluación de Proyectos . Chile: McGRAW-HILL, 4ta Edición .

Ocampo, J. E. (2002). COSTOS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS . MÉXICO: Continental, 1era Edición .

Orozco, J. d. (2005). Evaluación Financiera de proyectos . Colombia : Unicesar,

Padilla. (s.f.). Estudio de Proyectos.

Pardinas, F. (1971). Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales. México: Siglo XXI.

Porter, M. E. (2003). VENTAJA COMPETITIVA . México: CONTINENTAL, 2da Edición .

Puelma, J. M. (2000). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Chile: McGRAW-HILL, 2da Edición.

Robbins. (2001). Administración de la Producción . Cordova : PEARSON .

Rodrigo Varela, s. e. (s.f.). Innovación Empresarial.

Sánchez, P. Z. (1999). CONTABILIDAD GENERAL . Colombia : Emma Ariza Herrera pág, 241.

Shocron Benmuyal, L. (1999). Adecuación de las Estructuras para la Gestión Estratégica. Ed. Alta Gerencia.

Tucker, I. B. (tercera edición). Fundamentos de Economia .

Urbina, G. B. (2006). Evaluación de PROYECTOS. MÉXICO: McGRAW-HILL, 5ta Ediciñon .

Welsch Hilton, G. R. (2005). Presupuestos Planificación y Control. México : PEARSON, 6ta Edición .

Young, P. K. (2004). Economía de Empresas.

Revistas

Asensio, O. (2006). DES!GNDES!GN muebles & luces . Barcelona : Atrium Group de Ediciones y Publicaciones S.L.

GRETCHEN. (2009). Mobiliario Multifuncional Infantil. SORRYZORRITO Revista de Diseño .

Toy, M. (2000). Minimalismo Práctico: ideas y sugerencias para vivir en el siglo XXI. Ed. Cartago.

LINKS World Wide Web

Banco Central del Ecuador

http://www.bce.fin.ec/

Cuerpo de Bomberos . (2012). Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de http://www.bomberosquito.gob.ec/

Decora Hoy

http://www.decorahoy.com/

Edimca. (2012). Edimca . Recuperado el 4 de Abril de 2012, de http://www.edimca.com.ec/empresa

INEC

http://www.inec.gob.ec/home/

Mapas del Ecuador . (10 de 11 de 2011). Obtenido de http://mapasdelecuador.blogspot.com/

Ministerio de Salud Publica . (2012). Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de http://www.msp.gov.ec/

Servicio de Rentas Internas. (2012). Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de www.sri.gov.ec

Trámites Ciudadanos . (12 de Mayo de 2012). Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de http://www.quito.gob.ec/