



**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE LOJA**

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA
DE SILLONES EJECUTIVOS, Y SU
COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE
LOJA”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL GRADO DE INGENIERA
COMERCIAL**

AUTORA:

María Soledad Pachar Vivanco

DIRECTOR:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

**LOJA - ECUADOR
2014**

CERTIFICACIÓN

Ing. Galo Salcedo Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE SILLONES EJECUTIVOS, Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA”**, de la autoría de la aspirante María Soledad Pachar Vivanco, previa a la obtención del Grado de Ingeniera Comercial, ha sido dirigido y revisado en toda su estructura, por tanto autorizo su presentación para la sustentación y defensa correspondiente.

Loja, julio de 2014


Ing. Galo Salcedo Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, María Soledad Pachar Vivanco, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: María Soledad Pachar Vivanco.

Firma:



Cédula: 1103990006

Fecha: Loja, Julio del 2014.

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, María Soledad Pachar Vivanco, declaro ser autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE SILLONES EJECUTIVOS, Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para optar al grado de Ingeniera Comercial, por lo que autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la publicación intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país (RID) y del exterior, con las cuales mantenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o copia de esta tesis que realice una tercera persona.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 24 días del mes de julio del año dos mil catorce, firma la autora:

Firma: 

Autora: María Soledad Pachar Vivanco

Cédula: 110399000-6

Dirección: Cuenca, Cornelio Merchán y Florencia Astudillo

Correo electrónico: solepacharvivanco@hotmail.com

Teléfono: 0982005963

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Galo Salceda López Mg. Sc.

Tribunal de Grado:

Presidente: Dr. Ángel Cabrera Achupallas Mg. Sc.

Vocal: Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

Vocal: Ing. Edison Espinosa Bailón Mg. Sc.

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, a los docentes de la carrera de Administración de Empresas, quienes con dedicación y profesionalismo impartieron sus valiosos conocimientos brindándome su apoyo durante mi formación como profesional.

Al señor Director de la Modalidad de Estudios a Distancia y a la señora Coordinadora de la carrera de Administración de Empresas, por la oportunidad de culminar mi formación profesional.

Un especial reconocimiento al Ingeniero Galo Salcedo Director de Tesis, quien supo guiar la presente, permitiéndome culminar con éxito el trabajo de tesis.

LA AUTORA

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mis padres Hernán y Enith, por el inmenso cariño con el que me educaron, por su comprensión y apoyo sin condiciones ni medida en el transcurso de todos estos años.

A mi esposo Euler, por su amor, apoyo, comprensión y ayuda en el transcurso de mis estudios y durante estos meses para el desarrollo del presente trabajo.

A mis amados hijos Sebastián y María Soledad, quienes son mi fuente de inspiración; por su comprensión a pesar de su corta edad, en apoyarme incondicionalmente en los momentos en que este trabajo fue priorizado.

MARIA SOLEDAD

a. TITULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE SILLONES EJECUTIVOS, Y SU
COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de sillones ejecutivos, y su comercialización en la ciudad de Loja, el cual dio origen al tema de tesis, el cual es el primer ítem del trabajo.

En el ítem b, consta el resumen donde se realiza una disgregación de cada punto realizado en la tesis, a continuación en el ítem c se presenta la introducción en donde se realiza una exteriorización de los puntos que dieron origen al tema de tesis, a continuación se presenta la revisión de literatura en donde se conceptualiza los componentes del trabajo investigativo; luego se presentan los materiales y métodos donde se explican los materiales que fueron necesarios para la realización del trabajo de tesis, además los distintos métodos utilizados, como el método inductivo, deductivo, analítico, sintético y descriptivo y las técnicas que se aplicaron como la observación directa y la encuesta aplicada para establecer la demanda y oferta del producto, para la demanda se aplicó a la población económicamente activa del cantón Loja, determinando una muestra de 398 encuestas y para determinar la oferta se aplicaron a las empresas Lojanas dedicadas a la producción de sillones ejecutivos que son 2, con estos datos se pudo elaborar el siguiente punto, resultados donde se presentan los resultados de las encuestas realizadas determinando la demanda potencial que fue de 82.381 personas; la demanda real que fue de 72.495 sillones ejecutivos, además el uso per cápita de sillones ejecutivos se calculó en

1 anual, lo que permitió determinar la demanda efectiva de 66.696 sillones; luego mediante la encuesta elaborada a los oferentes se determinó la oferta total de 1800 sillones, por lo cual se pudo calcular la demanda insatisfecha que fue de 58.896 sillones para el primer año de vida útil del proyecto. Además se elaboró el estudio técnico dentro del cual se determinó la capacidad instalada en 2000, trabajando al 80% para el primer año es decir 1600 sillones, el estudio administrativo permitió determinar que la empresa se conformará legalmente como una compañía de responsabilidad limitada, y finalmente el estudio financiero da a conocer la inversión total de \$ 15,391.99, la misma que se financiará con el 68% por parte de los inversionistas y el 32% con un crédito al Banco de Fomento a 2 años plazo así se calculó los indicadores financieros los cuales determinan la factibilidad del mismo; los costos totales para el primer año será de \$ 125,220.88, lo cual determina un costo unitario de \$ 79.17 por cada sillón ejecutivo, y un precio de venta al público de \$ 95,00 con un margen de utilidad del 20% que da un total de ingresos de \$ 150,265.06. En la evaluación financiera, el VAN tuvo un valor positivo de 52.018,57, la TIR fue de 128,43%, la recuperación del capital se dará en 9 meses y 24 días, en la relación beneficio costo se obtuvo un valor de 0,20 centavos de dólar por cada dólar invertido, el análisis de sensibilidad demuestra que el proyecto soporta 12,01% de incremento en sus costos y un 10,01% en la disminución de sus ingresos. Por lo antes dicho se demuestra que es factible la implementación del proyecto de inversión. Luego de la realización de los estudios se estableció las

conclusiones y recomendaciones, y finalmente constan la bibliografía y los anexos

ABSTRACT

The present research had as main objective to develop a feasibility project for creating a manufacturer of executive chairs, and marketing in the city of Loja, which gave rise to the thesis topic, which is the first item of I work.

In item b, contains the summary breakdown of where each point made in the thesis is done, then in item c in the introduction where externalize points that gave rise to the thesis topic is presented is done then literature review in which the components of the research work presented is conceptualized; then the materials and methods where the materials that went into the completion of the thesis are explained, as well the various methods used, such as inductive, deductive, analytical, synthetic and descriptive method and the techniques that were applied as observation presented direct and the survey applied to establish the demand and supply of the product to the demand was applied to the economically active population of the canton Loja, determining a sample of 398 surveys and to determine supply to yojanas companies engaged applied to marketing executive chairs that are 2, these data could produce the next point, where the results of the survey results are presented performed by determining the potential demand was 82,381 people; the actual demand was 72,495 executive armchairs and per capita use of executive chairs are calculated to be 1 year, which allowed us to determine the effective demand for 66,696 armchairs; then survey conducted by the bidders total supply of 1800 seats was

determined, so it was possible to calculate the unmet demand was 58,896 armchairs for the first year of project life. Besides the technical study within which installed in 2000 capacity was determined, working at 80% for the first year is 1600 chairs, administrative work is to establish that the company is legally conform as a limited liability company, and finally developed financial study discloses the total investment of \$ 15,391.99, the same to be financed 68% by the investors and 32% with a credit to Banco de Fomento a 2 year term and financial indicators was calculated which determining the feasibility of the same; total costs for the first year will be \$ 125,220.88, which determines a unit cost of \$ 78.26 for each executive chair and a retail price of \$ 93.92 with a profit margin of 20% for a total proceeds of \$ 150,265.06. The financial evaluation, had a positive NPV value of 51332.76, the IRR was 120.17%, capital recovery will in 9 months and 24 days, the cost benefit ratio a value of 0.20 cents was obtained for every dollar invested, the sensitivity analysis shows that the project supports 12.01% increase in its costs and 10.01% decrease in their income. As said before it proves feasible implementation of the investment project. After conducting the study conclusions and recommendations are established, and ultimately comprise the bibliography and the annexes.

c. INTRODUCCIÓN

Los sillones ejecutivos, son sillas con respaldo implicando los apoyos laterales para los brazos, antiguamente no se prestaba mucha atención al mobiliario tanto en oficinas como en el hogar, actualmente empresarios y familias buscan el confort y la salud. Nuestra ciudad no se caracteriza por ser una ciudad productora de muebles, entre ellos los sillones ejecutivos, teniendo una bajísima producción de estos, lo que obliga a las instituciones y familias lojanas comprar estos trayéndolos desde otras ciudades, ocasionando un mayor gasto. Esta es la principal razón por la cual se ha visto pertinente la creación de una empresa productora de sillones ejecutivos de alta calidad en la ciudad de Loja, que satisfagan las necesidades y brinden confort a sus clientes.

La realización de este proyecto está orientada a un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de sillones ejecutivos, y su comercialización en la ciudad de Loja, tomando como base el Estudio de Mercado realizado a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, el cual permitió determinar el nicho de oferentes y demandantes.

El Estudio Técnico permitió establecer el Tamaño Óptimo del proyecto, Capacidad Instalada, Capacidad Utilizada, la ubicación estratégica y la Ingeniería del Proyecto.

El Estudio Administrativo permitió identificar los aspectos legales que permitan la organización empresarial adecuada.

El Estudio Económico del proyecto en el cual se describe las inversiones y fuentes de financiamiento que permitieron elaborar los presupuestos y estados financieros del proyecto.

La Evaluación Financiera del proyecto permitió, mediante la utilización de los indicadores financieros: TIR, VAN, Relación Costo-Beneficio, Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad; establecer la factibilidad del proyecto.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

SILLAS Y SILLONES A LO LARGO DE LA HISTORIA

“Un sillón es un asiento con respaldo, que tiene apoyos laterales para los brazos.

El uso del sillón es utilizado a lo largo de la historia como trono de uso religioso desde el año 1350 A.C., su material de elaboración en un inicio fue el ébano curvado, mismo que utilizaba la escuadra lateral para reforzar el vínculo del asiento-respaldo. En los sillones tronos de los egipcios, las chambranas que son los tallados que se utilizaba como adornos, simbolizaban la unificación de los Antiguos imperios con el Nuevo.

El mueble artesanal permitió inspirar el diseño del mueble industrial. Fue junto con la revolución industrial que las formas y estilos de los muebles fueron cambiando, A lo largo de los años se fue utilizando diferentes tipos de madera como el ébano, nogal y caoba. En 1928 se comienza el uso del metal para la producción de muebles y más tarde en 1942 se comienza el uso de los diferentes tipos de plástico para su producción como son: Polipropileno, Poliestireno, Policloruro de vinilo, Policarbonato, entre otros.”¹

¹ TARABRA, Daniela (2009). *Los estilos del arte*. Electa, Milán

LOS MUEBLES DE OFICINA EN LA ACTUALIDAD.

Hoy en día los muebles de oficina deben cumplir con algunas pautas para poder garantizar una eficiencia en funcionalidad y con la estética necesaria. Los entendidos en esta clase de productos los llaman a los “workstations” o “islas de trabajo”, que se desarrollan con base en la necesidad de espacio y ergonomía.

El espacio debe ser optimizado en base a un diseño adecuado que nos permita aprovechar hasta el mínimo centímetro de la habitación haciéndonos sentir al mismo tiempo cómodos, sin olvidar que dicho producto cumplirá una función especial.

“La ergonomía, es la disciplina tecnológica que trata del diseño de lugares de trabajo, herramientas y tareas que coinciden con las características fisiológicas, anatómicas, psicológicas y las capacidades del trabajador. Busca la optimización de los tres elementos del sistema (humano-máquina-ambiente), para lo cual elabora métodos de estudio de la persona, de la técnica y de la organización.”²

En un ambiente laboral se debe tener presente que el bienestar físico y psicológico de las personas se lo ve reflejado en la eficiencia con que ellas se desempeñen, este bienestar físico está estrechamente relacionado con el mobiliario y con el entorno en el que se realiza esta actividad.

Las particularidades más atractivas de los sillones de oficina radican en procurar un cuidado especial de la zona lumbar, permitiendo que la persona

² Niebel, Benjamin W. Freivalds, Andris: ' 'Ingeniería Industrial; Métodos, estándares y diseño del trabajo' ' The McGraw-Hill companies, Inc, 2005, 11 Edición

consERVE de un modo natural la curvatura de la espalda con el fin de que no sufra daños ni alteraciones. Además, el uso de sillones de confort, aminora el estrés y los problemas relacionados con la falta de actividad.

Algunos expertos recomiendan que se tome en cuenta que para las sillas y sillones, la curvatura del borde delantero debe ser muy suave para evitar la presión del muslo y la mala circulación sanguínea, que posteriormente puede generar várices.

La ergonomía es una de las claves para disminuir los riesgos potenciales en la salud de las personas que pasan demasiado tiempo de manera inactiva en los centros de trabajo. Un puesto de trabajo bien diseñado proporciona estabilidad física y emocional y por ende, también permanencia en las empresas.³

SILLONES EJECUTIVOS EN EL HOGAR

Los sillones ejecutivos no se utilizan únicamente en los destinos laborales sino también en la vivienda. La mayoría de la población cuenta con un escritorio o cuarto de estudio en donde puede llevar a cabo tareas de la oficina, de sus estudios, de lectura o de ocio. En algunos casos el cuarto de estudio de la casa es la oficina para muchos que trabajen por medio del internet. Para estas personas es importante los muebles que se utilicen puesto que un excesivo tiempo frente a un computador necesita un sillón de confort que le permita garantizar la buena salud de su columna.

³ Niebel, Benjamin W. Freivalds, Andris: ' 'Ingeniería Industrial; Métodos, estándares y diseño del trabajo' ' The McGraw-Hill companies, Inc, 2005, 11 Edición

LESIONES DERIVADAS DE MALAS POSTURAS AL SENTARSE

“Según los estudios científicos las afecciones de la espalda suelen comenzar con malos hábitos. Moverse de manera inadecuada y adoptar malas posturas son causas comunes del dolor de espalda. La postura incorrecta puede afectar los discos, huesos, nervios y tejidos blandos, causando problemas como dolor, rigidez y otros síntomas.

Permanecer muchas horas sentado frente la computadora en una posición incorrecta, sobre todo con la columna flexionada, supone una sobre-exigencia para los músculos para-vertebrales, que están a los costados de la columna. Un músculo exigido por encima de su capacidad de trabajo se agota y empieza a doler; este dolor genera un reflejo que produce más contractura muscular, cuando hay una zona lesionada el organismo la inmoviliza para que deje de doler, de esta manera se origina un círculo vicioso de mala postura-contractura muscular-dolor.

Sentarse con un buen apoyo lumbar en el respaldo es fundamental para prevenir dolores de cabeza y molestias cervicales, entre otros malestares. Para evitar estas dolencias basta con adoptar una postura relajada, ni demasiado rígida ni muy distendida, en la que los hombros permanezcan en posición recta, la parte superior de la espalda y la zona lumbar apoyadas en el respaldo, y los pies en el suelo. Es importante, además, tener en cuenta la altura de la silla con relación a la altura del escritorio. También es aconsejable levantarse y caminar 5 minutos cada 45 minutos.

Los problemas de salud derivados de malas posturas al sentarse más comunes son:

- Dolor de espalda
- Estrés
- Cuello y hombros
- Fatiga general
- Cefaleas o dolor de cabeza
- Molestias/trastornos en extremidades superiores
- Molestias/trastornos en extremidades inferiores

Las lesiones en espalda y piernas son muy frecuentes cuando se utiliza mobiliario inadecuado que genere una mala postura al sentarse, por ello es importante trabajar en posición cómoda, con el cuerpo relajado y sin tensionar los músculos o tendones y esto se logra con el uso de un sillón ejecutivo con características confortables para la salud física y mental”⁴.

⁴ Celeste Martin, Lesiones derivadas de malas posturas al sentarse, Buenos Aires, Argentina, 2012

MARCO CONCEPTUAL

DEFINICIÓN DE EMPRESA

“Una empresa es una unidad económica dedicada a la producción de bienes y servicios con fines de lucro y tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad”⁵.

PROYECTO

“Un proyecto se compone de diversas acciones e ideas que se interrelacionan y se llevan a cabo de forma coordinada con el objetivo de cumplir una meta”⁶.

FACTIBILIDAD

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, Factibilidad quiere decir calidad o condición de factible; y Factible significa que puede ser hecho o realizado. Se puede entender que factibilidad es aquello que puede ser susceptible de realización o concreción.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

“Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos, necesidades de organizaciones o grupos sociales que pueden referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El proyecto debe tener

⁵ Jijón Paco Limaico, Doctor en medicina Veterinaria y Zootecnia, Manabí – Ecuador, 2008

⁶ VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. 1990

el apoyo de una investigación de tipo documental, y de campo, o un diseño que incluya ambas modalidades”⁷

EL CICLO DE LOS PROYECTOS

“El ciclo del proyecto comprende tres etapas que son:

- Preinversión
- Inversión
- Operación

Las etapas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto, en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo.

ETAPA DE PREINVERSIÓN

La etapa de preinversión se construye por la formulación y evaluación ex-ante de un proyecto. Está comprendida entre el momento en que se tiene la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión.

Consiste en un juego interactivo de preparación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. Esta etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución. Lo que con ellos se busca es especificar los planes de inversión y montaje del proyecto, incluyendo necesidades de insumos, estimativos de costos, identificación de posibles obstáculos, necesidad de entrenamiento y obras o servicios de apoyo. La etapa de preinversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación:

⁷ COLOMA, F. (1991). Evaluación social de proyectos de inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. [Bolivia](#).

- Identificación de idea.
- Perfil.
- Prefactibilidad.
- Factibilidad.⁸

Los estudios efectuados en cada fase de la etapa de pre - inversión se convertirán en insumos de la misma formulación y evaluación del proyecto, los resultados de la evaluación mostrarán el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas:

- Continuar a la siguiente fase.
- Retroceder o detener dentro de la etapa de preinversión.
- Suspender la etapa de preinversión y descartar el proyecto.”⁹

ETAPA DE INVERSIÓN

“Una vez que un proyecto ha cumplido satisfactoriamente la fase de preinversión y ha sido declarado viable, se encuentra habilitado para ingresar a la Fase de Inversión.

FASES DE LA ETAPA DE INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o

⁸ PASACA MORA, Manuel Enrique. FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION

⁹ Mokate, Karen M. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Primera Edición, 2005

proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

ESTUDIO DE INGENIERÍA

Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas¹⁰.

EJECUCIÓN Y MONTAJE

Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la

¹⁰ COLOMA, F. (1991). Evaluación social de proyectos de inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia.

realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

PUESTA EN MARCHA

Denominada también "Etapa De Prueba" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal."¹¹

ETAPA DE OPERACIÓN

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operativo, en casos excepcionales 15 años.

¹¹ COLOMA, F. (1991). Evaluación social de proyectos de inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia.

ESTRUCTURA DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD

ESTUDIO DE MERCADO

“El Estudio de Mercado es el aspecto clave del proyecto ya que determina los bienes o servicios que serán demandados por la comunidad. Por tal motivo se necesita comprobar la existencia de un cierto número de agentes económicos que en ciertas condiciones de precios e ingresos ocasionen una demanda que justifique la puesta en marcha del proyecto. Puede considerarse como un estudio de oferta, demanda, calidad, mercado y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto.

Mercado

Mercado, en economía, es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos.

El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, ONG, etc.¹²

El estudio de mercado debe contener los siguientes elementos:

- **Información Base**

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación y con diferentes técnicas (muestreo, constatación física, observación, etc.).

¹² MEZA, Jordan. (2014). El mercado y sus rasgos. 1era edic. Alfaguara

- **Tamaño de la Muestra**

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores; por otro lado el aplicar un mayor número de encuestas siempre requerirá la utilización de mayor tiempo y recursos.

- **Definición del producto**

Es la descripción pormenorizada del producto o servicio que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

- **Productos Sustitutos**

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden remplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se entiende por demanda a la cantidad que el mercado requiere o solicita de bienes y servicios para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.¹³

¹³ VEGA, Victor Hugo. Mercadeo Básico. Primera Edición, 1993.

- **Demanda Potencial**

“Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.

- **Demanda Real**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.

- **Demanda Efectiva**

La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

- **Demanda Insatisfecha**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad”¹⁴.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

“La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos.

¹⁴ MODULO IX. ASIGNATURA II. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

Para analizar la oferta es necesario conocer los factores cuantitativos y cualitativos que influyen en la oferta, entre los datos indispensables están:

- Número de productores
- Localización
- Capacidad instalada y utilizada calidad y precio de los productos
- Planes de expansión
- Inversión fija y número de trabajadores

FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA:

- Costos de insumos
- Costos fijos
- Costos variables
- Costos de oportunidad
- Desarrollo de tecnologías
- Valor de los bienes sustitutos y/o complementarios¹⁵

MARKETING

La mercadotecnia o marketing es un proceso que comprende la identificación de necesidades y deseos del mercado objetivo, la formulación de objetivos orientados al consumidor, la construcción de estrategias que creen un valor superior la implantación de relaciones con el consumidor y la retención del valor del consumidor para alcanzar beneficios.

¹⁵ MODULO IX. ASIGNATURA II. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

PRODUCTO

El producto es cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad. La política de producto incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

1. La cartera de productos
2. La diferenciación de productos
3. La marca
4. La presentación¹⁶

DISTRIBUCIÓN O PLAZA

Elemento de la mercadotecnia que se utiliza para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Cuatro elementos configuran la política de distribución:

1. Canales de distribución. Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
2. Planificación de la distribución. La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).

¹⁶ Kotler, Philip (2003). *Fundamentos de Marketing* (6ª edición). Pearson Educación de México.

3. Distribución física. Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
4. *Merchandising*: Técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto al establecimiento, así como de la publicidad y la promoción en el punto de venta¹⁷.

PRECIO.

“El precio es de interés fundamental para los compradores como para los vendedores, lo mismo unos que otros deben vigilar constantemente los precios en todas las etapas, desde la producción a través del proceso mercadotécnico hasta el consumidor final.

Para el empresario, ya sea fabricante, comerciante, granjero, etc., el precio al que vende puede tener efectos variables para una ganancia neta final, por ejemplo, el precio ayuda a determinar el volumen de sus ventas, y también puede afectar sus costos, la diferencia que existe entre el costo y el precio de venta determina el margen para el que debe operar en cualquier transacción y los mercados en los que puede comprar y vender el empresario.

Aunque el consumidor está interesado en el buen servicio y la calidad del producto, su mayor interés en cualquier momento es el precio de los productos similares.

¹⁷ KOTLER, Philip (2003). *Fundamentos de Marketing* (6ª edición). Pearson Educación de México

PROMOCIÓN

El propósito general de la promoción es aumentar las ventas, su resultado específico dependerá de cómo se emplea, a quién se dirige y como se realiza. A través de las estrategias promocionales es cómo la empresa se comunica directamente con los clientes potenciales. La promoción es básicamente un intento de influir en el público. La asignación de recursos es otro aspecto de la planeación de los programas de ventas e incluye:

- El procedimiento para registrar y administrar los gastos
- La difícil decisión respecto al dinero que debe gastarse en los medios de la promoción de ventas”¹⁸.

ESTUDIO TÉCNICO

“Es aquel que define tanto la capacidad como al nivel máximo de producción que puede obtenerse de una operación con determinados equipos e instalaciones. En este estudio se tiene que hacer la descripción detallada del proceso con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

¹⁸ MODULO IV. Universidad Nacional de Loja. El Proceso De La Mercadotecnia y La Gestion de la Comercialización de bienes y servicios.

La magnitud del mercado es uno de los aspectos que es preciso considerar al estudiar el tamaño del proyecto; según los especialistas en el tema para la determinación del tamaño óptimo del proyecto se debe tomar en cuenta:

- **Identificación de los insumos y suministros del proyecto**
- **Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología”¹⁹**

CAPACIDAD DEL PROYECTO.

- **Capacidad Instalada:** Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado.
- **Capacidad Utilizada:** Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: El de la **macrolocalización**

¹⁹ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el de la **microlocalización**, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto”.²⁰

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Trata de describir en forma inequívoca el producto o productos o servicios objeto del proyecto, indicando entre otras: su nombre técnico, su nombre comercial, su composición, la forma de presentación, la unidad de medida, forma de almacenamiento y transporte, su vida útil estimada, y todas las características que permita reconocerlo y diferenciarlo.

DETERMINACIÓN DE LOS MATERIALES E INSUMOS REQUERIDOS.

La lista de los elementos permite elaborar una lista de materiales e insumos. Los materiales se clasifican en productivos e improductivos, y todos ellos deben aparecer en la lista.

IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.

El proceso escogido es objeto de un minucioso análisis para determinar sus principales fases, la secuencia entre las etapas, los requerimientos de equipos, insumos materiales y humanos, los tiempos de procesamiento, los espacios ocupados, etc. Esta descripción en lo posible debe estar complementada

²⁰ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial. (2004)

con diseños, gráficos, diagramas de flujo y todo aquello que permita un mejor conocimiento de la opción técnica seleccionada.

TECNOLOGÍA

Respecto de cualquier proyecto, el primer paso consiste en identificar la tecnología es decir el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener el bien o para prestar el servicio.²¹

DISTRIBUCIÓN ESPACIAL.

Los diagramas y planes definen el ámbito de todo el proyecto y sirven de base para la labor de ingeniería detallada, necesaria para cuantificar las inversiones en el proyecto y los costos de operación. Para poder prepararlos, se requiere la siguiente información:

1. El tamaño del mercado. El tamaño del proyecto.
2. La infraestructura de abastecimiento del proyecto.
3. Las condiciones imperantes en el emplazamiento de la empresa.
4. La tecnología seleccionada.
5. El equipo y las obras de ingeniería asociados con la tecnología.

Diagramas y planes funcionales.

Plan funcional general: En él se indica la interrelación entre el equipo los edificios y las obras de ingeniería civil.

²¹ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

Diagrama de bloques: Se constituye en una representación del proceso que lleva a la producción del bien o a la prestación del servicio.

Diagrama de flujo del proceso: Es una representación gráfica de los materiales que entran en el proceso, su elaboración se utilizan cinco símbolos internacionalmente aceptados para representar las acciones efectuadas, a saber operación, transporte, inspección, espera y almacenaje.

Diagrama analítico de proceso: Es una representación gráfica de la sucesión de todas las operaciones, transportes, inspecciones, esperas y almacenajes que se presentan durante un proceso o procedimiento. Incluye el tiempo que toma la actividad y la distancia recorrida.

Plan de necesidades de mano de obra: En él se indican el número y las calificaciones de los operarios requeridos.

Plan de organización (organigramas): En él se indica la estructura orgánica de todo el proyecto. Estos planes suelen ir apoyados de cuadros de necesidades de organización, en los que se indica la ubicación y las necesidades de personal de cada departamento y su relación funcional.

Plan gráfico de distribución física: Se prepara ajustando los planes funcionales a las condiciones realmente imperantes en el emplazamiento.²²

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Organización del recurso humano

El estudio de organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los casos, lo cual impide una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial como de los costos de administración.

Estructura Empresarial

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

Niveles jerárquicos.- “Son aquellos que responden a un mismo tipo estructural funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de responsabilidad, en la jurisdicción y en el tamaño de sus unidades.”²³

Organigramas

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas

²² MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial, pag. 30

²³ QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio. **Diseño y Evaluación de Proyectos.** Universidad Técnica Particular de Loja. Modalidad Abierta. Loja-Ecuador. 1994. Pág. 42.

relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Manual de Funciones

Consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos.

ESQUEMA DE UNA HOJA DE FUNCIONES:

BASE LEGAL DE UNA EMPRESA

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

- 1. Acta constitutiva.** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- 2. La razón social o denominación.** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.
- 3. Domicilio.** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

4. **Objeto de la sociedad.** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado.
5. **Capital social.** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.
6. **Tiempo de duración de la sociedad.** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.
7. **Administradores.** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.²⁴

ESTUDIO ECONÓMICO

INVERSIÓN

*“La **inversión** es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo”²⁵*

²⁴ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial. pag. 36

²⁵ Shapiro, E. Análisis Macroeconómico. Ediciones ICE.1983.

PRESUPUESTO

“El presupuesto de una organización expresa la forma en que se van a aplicar los recursos disponibles en el futuro para conseguir los objetivos fijados en la estrategia”²⁶

INVERSIÓN

La inversión tiene como finalidad determinar las necesidades de recursos financieros para ejecutar el proyecto, ponerlo en marcha y garantizar su funcionamiento.

- **INVERSIONES FIJAS**

Son aquellas inversiones de propiedad de la empresa que tienen una vida útil mayor a un año.

- **INVERSIONES CIRCULANTES**

Son aquellas que dependen del nivel de efectivo de producción de la empresa.

- **CAPITAL DE TRABAJO**

Diferencia del activo circulante respecto al pasivo circulante, cuyo margen positivo permite a las empresas cumplir con sus obligaciones a corto plazo”²⁷

²⁶ Muñiz Gonzalez, Luis, Control Presupuestario. Planificación, Elaboración y Seguimiento del Presupuesto, Profit Editorial. 2009. Pág. 17

²⁷ Documento sobre “Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión”. Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 31

COSTOS DE PRODUCCIÓN

“Cuando empieza una empresa el proceso productivo, tiene que realizar una serie de gastos, directa o indirectamente relacionados con la producción. El proceso de producción requiere la movilización de los factores de la producción: tierra, capital, trabajo y organización. La planta, el equipo de producción, la materia prima, los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos), forman los costos fundamentales del costo de producción de una empresa.

- **COSTOS FIJOS**

Se definen como costos fijos por razón de que en el plazo corto e intermedio se mantienen constantes a los diferentes niveles de producción. Los costos fijos están formados por: salarios a ejecutivos, depreciación de la maquinaria, depreciación del equipo, contribuciones de la propiedad, primas de seguros, alquileres, intereses. Cualquier empresa debe cubrir esos gastos, esté o no en producción.

- **COSTOS VARIABLES**

Los costos variables se mueven al aumentar o disminuir el volumen de producción. El movimiento del costo variable total se realiza en la misma dirección del nivel de producción. Al costo variable lo forman el costo de la materia prima y el costo de la mano de obra.

- **COSTO PROMEDIO TOTAL**

El costo promedio total, sirve para indicar al empresario el costo de producir una unidad del producto para cada nivel de producción.

Al analizar el comportamiento del costo promedio total, el empresario puede determinar la combinación más eficaz de los factores productivos. El costo promedio total se obtiene dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas a cada nivel de producción”²⁸.

$$CPT = \frac{CT}{PT} \quad \begin{array}{l} CT = \text{Costo Total} \\ PT = \text{Producción Total (número de unidades producidas)} \end{array}$$

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, o Estado de Rendimiento; el cual es un informe financiero que muestra los resultados obtenidos durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.²⁹

PUNTO DE EQUILIBRIO

“Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir de un incremento en los volúmenes de venta (generará utilidades), pero también un decremento ocasionará pérdidas”³⁰.

²⁸ Rosetti, José P. Introducción a la Economía, 7ª Edición, Harla S.A., (1979)

²⁹ Barrow, Coli. Administre sus finanzas. Editorial Dorling Kindersley. Pag. 84

³⁰ Calvo Langarica, César. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. 3ª Edición. PAC. 1979

EL PUNTO DE EQUILIBRIO SE DIVIDE SEGÚN:

- **La Función a las Ventas.** Este punto es de gran importancia, ya que es una herramienta que determina el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar, con el fin de no perder, y así la empresa pueda tener un capital económico estable adecuado a sus necesidades.
- **La Capacidad Instalada.** La capacidad instalada es de gran importancia, porque de ella depende cuanta cantidad de producto se puede elaborar, dependiendo del nivel de capacidad que tenga la maquinaria.
- **La Función De Producción.** Se debe tomar en cuenta cuantas unidades se debe producir, con el fin de adquirir la materia prima directa necesaria para realizar el producto, y así no producir más de lo debido, con el objetivo que no exista un desequilibrio económico dentro de la empresa³¹.

ESTUDIO FINANCIERO

EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual se establece la factibilidad de emprender o no un proyecto, a la vez que permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

³¹ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

FLUJO DE CAJA

“Resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirán en un periodo próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año.

Para presupuestar el flujo de caja es necesario proyectar las entradas y las salidas de efectivo, y las necesidades financieras, por periodos cortos que formen parte de un período mayor”³²

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

- **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

“El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Para determinar el VAN se consideran los siguientes criterios:

- Si el VAN de un proyecto es Positivo, el proyecto Crea Valor.
- Si el VAN de un proyecto es Negativo, el proyecto Destruye Valor.
- Si el VAN de un proyecto es Cero, el Proyecto No Crea ni Destruye Valor.

Fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{Valor Actualizado} - \text{Inversión}$$

³²Schlageter, Javier Duarte, y Fernández , Alonso Lorenzo. Finanzas operativas, un coloquio. IPADE. Mexico 2005

FACTOR DE ACTUALIZACIÓN: Factor por el que se actualiza periódicamente el importe a pagar teniendo en cuenta la variación del precio del bien o servicio a lo largo del periodo de contratación.³³

Fórmula:

$$FA = 1/(1 + i)^n$$

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

Se interpretar como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

La Tasa Interna de Retorno es de gran importancia, ya que por medio de ella nos permitirá conocer si el proyecto se lo aceptara, dependiendo si el costo de capital es mayor, o se lo rechazara si el costo de capital es menor, ya que estos dos factores permitirán determinar si el proyecto es rentable o no.³⁴

Para determinar la TIR se da a conocer lo siguiente:

- TIR > Costo de Capital (Inversión). Aceptar el proyecto.
- TIR < Costo de Capital. Rechazar el proyecto.
- TIR = Costo de Capital. El proyecto es indiferente.³⁵

³³ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

³⁴ Pasqual, Joan. La evaluación de políticas y proyectos: criterios de valoración económicos y sociales. Icaria, Barcelona (1999)

³⁵ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

Fórmula:

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

- **RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (RBC)**

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que se pueden hacer en un negocio en marcha tales como el desarrollo de nuevo producto o la adquisición de nueva maquinaria.

Mientras que la relación costo-beneficio (B/C), también conocida como índice neto de rentabilidad, es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales netos o beneficios netos (VAI) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC) de un proyecto.

Para determinar la R/BC se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- Si la R/BC es mayor a 1 se puede realizar el proyecto.
- Si la R/BC es menor a 1 se debe rechazar el proyecto.
- Si la R/BC es igual a 1 es indiferente el proyecto.³⁶

Fórmula:

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

³⁶ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)

El periodo de recuperación de una inversión es el tiempo que tardará en recuperarse el capital que fuera invertido para iniciar las actividades de la empresa.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que se va a recuperar la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{de los primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año en que se recupera la inversión}} \right)$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es una de las partes más importantes, sobre todo para la toma de decisiones; pues permite determinar cuándo una solución sigue siendo óptima, dados algunos cambios, ya sea en el entorno del problema, en la empresa o en los datos del problema mismo.

Para determinar el análisis de sensibilidad es de gran importancia fundamentarse en lo siguiente:

- El proyecto es sensible si el análisis de sensibilidad es mayor a 1.
- Si el análisis de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible ante las variaciones que se le puedan presentar.³⁷

Fórmula para determinar la nueva TIR:

$$NTIR = T_m + DT \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

³⁷ MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.

Fórmula para determinar la diferencia de la TIR:

$$\boxed{TIRR = TIRO - NTIR}$$

Fórmula para determinar el porcentaje de variación:

$$\boxed{\%V = \left(\frac{TIRR}{TIRO} \right) X 100}$$

Fórmula para determinar la sensibilidad del proyecto:

$$\boxed{S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la elaboración del presente trabajo de tesis fue necesaria la utilización de los siguientes materiales:

MATERIALES

- Libros, Diccionarios
- Copias
- Papel
- Lápices, esferos
- Cuadernos
- CD
- Calculadora
- Impresora
- Computadora
- Internet
- Flash Memory
- Infocus
- Cámara fotográfica

Además de ello se hizo necesaria la utilización de algunos métodos investigativos, así como de técnicas de recopilación de información, los cuales se detalla a continuación

MÉTODOS

MÉTODO DEDUCTIVO. Permitió focalizar, conceptualizar y problematizar el tema objeto de estudio a partir de las leyes existentes hasta llegar a las conclusiones obtenidas en base a la investigación de campo para de esta forma comprobar las premisas ya establecidas.

MÉTODO INDUCTIVO. Este método permitió partir de la realidad local, para identificar el objeto de estudio y mediante la aplicación de los conocimientos acerca de las teorías aprendidas en el transcurso de la carrera llegar mediante las conclusiones y resultados obtenidos a leyes de carácter general.

MÉTODO ANALÍTICO. Permitió a partir de la observación y análisis de las encuestas obtenidas, elaborar un examen crítico de la realidad para identificar la demanda insatisfecha y conocer con claridad las necesidades de los futuros clientes.

MÉTODO SINTÉTICO. Permitió sintetizar los conceptos de la problemática a estudiar mediante un examen crítico, ayudando así a llegar a la formulación de objetivos, conclusiones, recomendaciones y propuestas de la investigación.

MÉTODO DESCRIPTIVO. Se lo utilizó para recoger, organizar, y caracterizar, los resultados de las observaciones y de las encuestas para obtener una primera predicción de los resultados en base a la realidad obtenida.

TÉCNICAS

Mediante las cuales se seleccionó la información de la investigación, para ello se revisaron textos, folletos, revistas, archivos y todo tipo de documentos inherentes al tema, lo cual se logró con la lectura activa a lo que se suma la consulta de información virtual.

OBSERVACIÓN DIRECTA Consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación. Por medio de esta técnica, permitió observar cómo es el comportamiento de los futuros consumidores, así como el medio en donde se desarrollará la empresa, a la vez se obtuvo una recopilación de datos e información de hechos y realidades presentes en el contexto investigado.

ENCUESTA. Se la aplicó para conseguir información a través de un conjunto de preguntas (cuestionario) aplicadas de manera escrita, a la población en estudio (mediante la aplicación del muestreo), así como también a las empresas Lojanas dedicadas a la comercialización de sillones ejecutivos que son 2.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Según los datos consultados en el INEC, de acuerdo al censo del año 2010, la población económicamente activa del Cantón Loja es 78.319, siendo esta la población a quien se ofrecerá el producto.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el cálculo de la proyección de la población económicamente activa de la ciudad de Loja, se parte de los datos de la población del último censo del año 2010, obtenido por el INEC y la tasa de crecimiento para la ciudad, aplicando la siguiente fórmula:

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

Pf = población futura (para el año 2012)

Po = población inicial (último censo 2010 de 185.000)

i = tasa de crecimiento anual (1,7% o 0,017)

n = periodos transcurridos (3 años)

$$Pf = 78.319 (1 + 0,017)^3$$

$$Pf = 78.319 (1,05187)$$

$$Pf = 82.381$$

TAMAÑO DE LA MUESTRA

FÓRMULA DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{1+e^2N}$$

n= Tamaño de la muestra calculada

N= Población Económicamente Activa

e= Margen de error 5% o 0,05

$$n = \frac{78.319}{1+(0,05)^2 78.319}$$

$$n = \frac{78.319}{196,79}$$

$$n = 397.98$$

Con la fórmula calculada de la muestra, se obtuvo un número de 398 encuestas que se aplicarán en el sector urbano de la ciudad de Loja.

f. RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE LA CIUDAD DE LOJA PARA DETERMINAR LA DEMANDA.

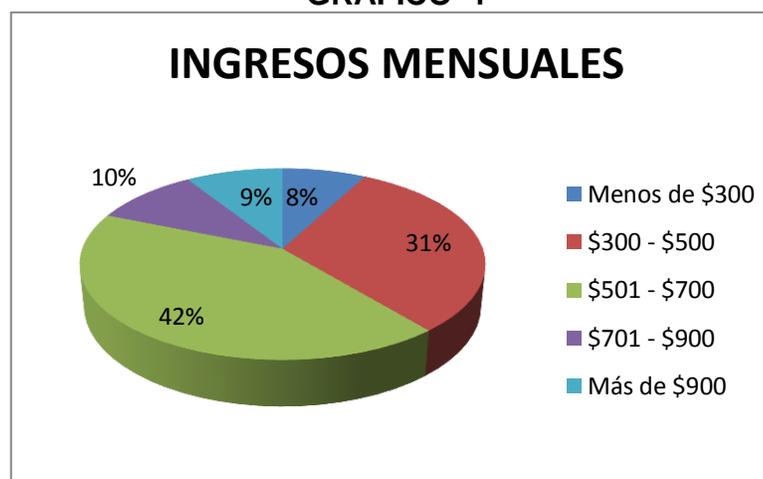
PREGUNTA 1: ¿Cuál es el ingreso económico mensual de su hogar?

CUADRO 1

INGRESOS MENSUALES		
INDICADOR	FRECUENCIA 398	PORCENTAJE (%)
Menos de \$300	31	8
\$300 - \$500	124	31
\$501 - \$700	168	42
\$701 - \$900	39	10
Más de \$900	36	9
TOTAL	398	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 1



FUENTE: Cuadro N°1
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De la encuesta realizada a la PEA de la ciudad de Loja, se obtuvo que el 8% tiene ingresos económicos menores a 300 dólares, el 31% de 300 a 500 dólares, el 42% tiene ingresos de 501 a 700 dólares que sería el mayor porcentaje de las encuestas realizadas, el 10% tiene ingresos de 701 a 900 dólares y por último el 9% tiene ingresos de más de 900 dólares.

PREGUNTA 2: ¿Conoce usted los sillones ejecutivos?

CUADRO 2

CONOCE LOS SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 398	PORCENTAJE (%)
Si	398	100
TOTAL	398	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja

ELABORACIÓN: Las Autoras

GRÁFICO 2



FUENTE: Cuadro N°2

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De las 398 encuestas aplicadas el 100% de la población encuestada manifiesta conocer los sillones ejecutivos.

PREGUNTA 3: ¿Compra usted sillones ejecutivos para su hogar?

CUADRO 3

COMPRA SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 398	PORCENTAJE (%)
Si	351	88
No	47	12
TOTAL	398	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 3



FUENTE: Cuadro N°3

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De las 398 encuestas aplicadas el 88% manifiesta comprar sillones ejecutivos mientras que el 12% manifiesta no comprar el producto.

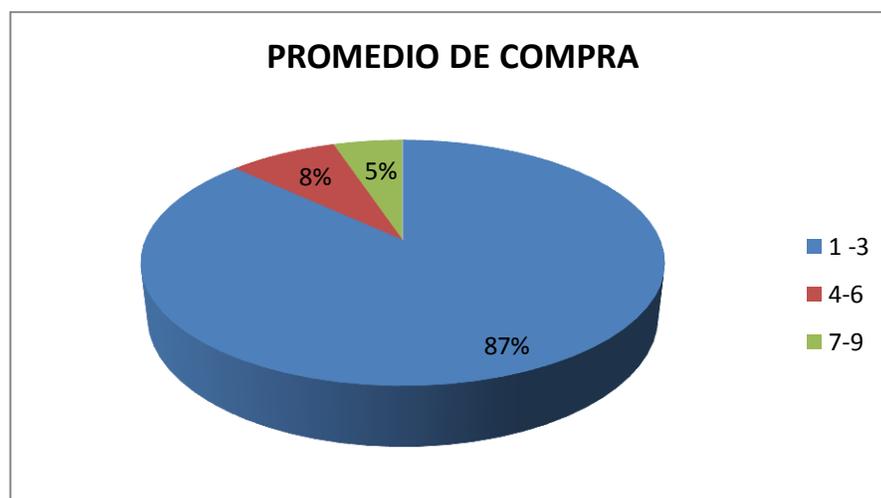
PREGUNTA 4: ¿Cuántos sillones ejecutivos usted compra anualmente?

CUADRO 4

PROMEDIO DE COMPRA		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
1-3	305	87
4-6	28	8
7-9	18	5
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 4



FUENTE: Cuadro No. 4
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los 351 encuestados que manifestaron comprar sillones ejecutivos, el 87% manifiesta comprar en una rango de 1 a 3 sillones ejecutivos anualmente, siendo este el mayor porcentaje de compra, el 8% en un rango de 4 a 6 sillones ejecutivos cada año y el 5% manifiesta comprar en un rango de 7 a 9 sillones ejecutivos anualmente.

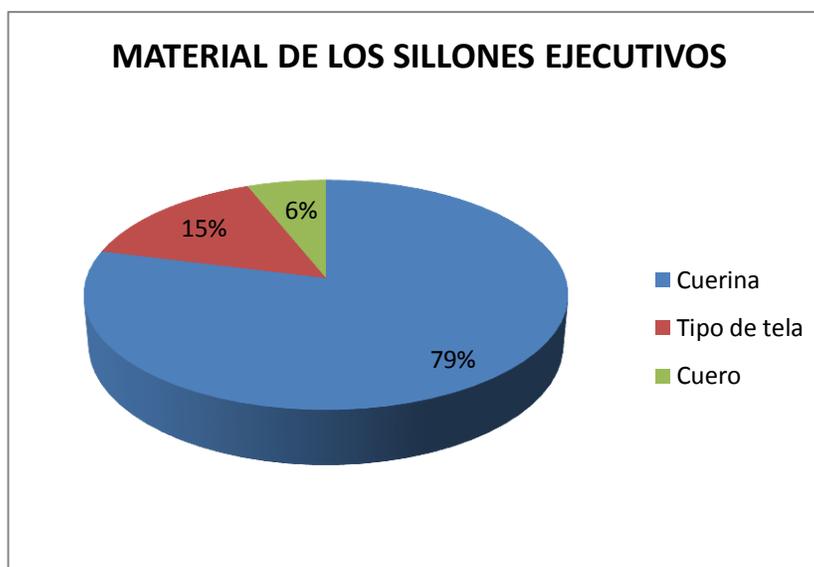
PREGUNTA 5: ¿De qué material está hecho el tapiz de los sillones que usted compra?

CUADRO 5

MATERIAL DE LOS SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Cuerina	277	79
Tipo tela	53	15
Cuero	21	6
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 5



FUENTE: Cuadro No. 5
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los 351 encuestados, el 79% manifiesta comprar sillones ejecutivos de cuerina, el 15% manifiesta comprar sillones ejecutivos de tela y el 6% manifiesta comprar sillones ejecutivos de cuero.

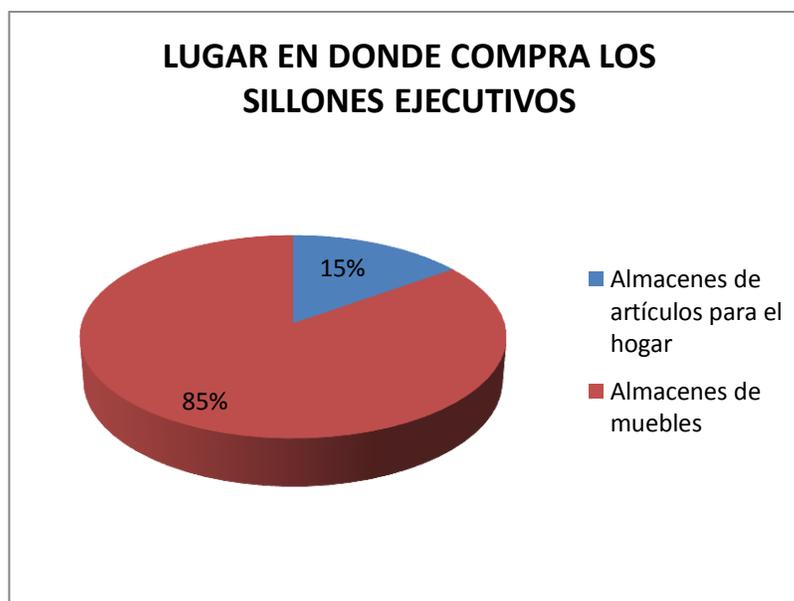
PREGUNTA 6: ¿En qué lugares de la localidad adquirió los sillones ejecutivos?

CUADRO 6

LUGAR EN DONDE COMPRA LOS SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Almacenes de artículos para el hogar	53	15
Almacenes de muebles	298	85
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 6



FUENTE: Cuadro No. 6
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los 351 encuestados, el 15% manifestó comprar sillones ejecutivos en almacenes de artículos para el hogar, y el 85% manifestó comprar los sillones ejecutivos en almacenes de muebles.

PREGUNTA 7: ¿Qué toma en cuenta antes de comprar sillones ejecutivos?

CUADRO 7

QUÉ TOMA EN CUENTA PARA COMPRAR			
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE RELATIVO A ENCUESTADOS (%)	PORCENTAJE GENERAL(%)
Precio	333	95	19
Material	298	85	17
Diseño	267	76	16
Calidad	305	87	18
Utilidad	214	61	12
Confort	298	85	17
Otros	11	3	1

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 7



FUENTE: Cuadro No. 7
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los 351 encuestados, el 19% toma en cuenta el precio principalmente a la hora de comprar los sillones ejecutivos, el 17% el material, el 16% toma en cuenta el diseño, el 18% toma en cuenta la calidad, el 12% la utilidad, el 17% el confort y un 1% escogen la opción otros y manifiestan que toman en cuenta el tamaño, garantía, color.

PREGUNTA 8: ¿Cuánto dinero suele gastar en promedio al comprar un sillón ejecutivo?

CUADRO 8

CUÁNTO SUELE GASTA AL COMPRAR UN SILLÓN EJECUTIVO		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Menos de \$70	28	8
\$ 71 - \$80	53	15
\$81 - \$100	108	31
\$101 - \$120	84	24
\$121 - \$140	46	13
Más de 140	32	9
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 8



FUENTE: Cuadro No. 8

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los 351 encuestados, el 8% suele gastar menos de 70 dólares al comprar un sillón ejecutivo, el 15% manifiesta que gasta entre \$71 a 80, el 24% manifestó gastar entre \$81 a 100, el 31% manifestó gastar entre \$101 a 120, el 13% manifestó gastar entre \$121 a 140, y el 6% manifestó gastar un valor mayor a 140 dólares.

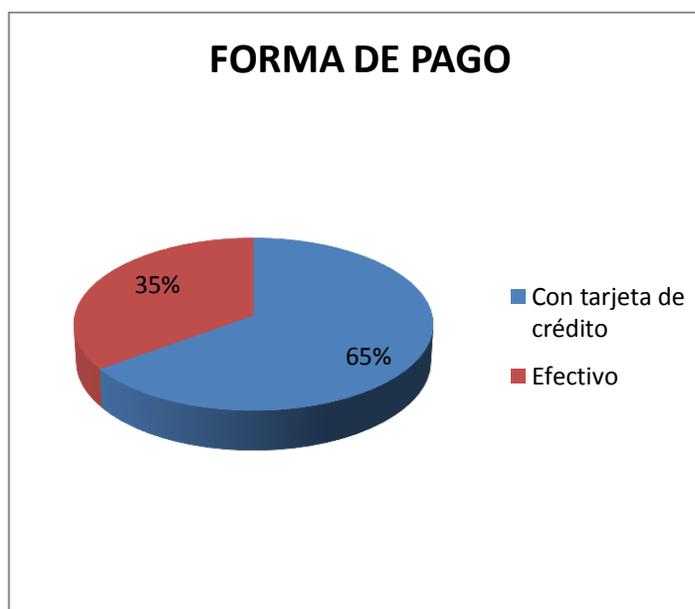
PREGUNTA 9: ¿De qué manera cancela la compra de los sillones ejecutivos?

CUADRO N 9

FORMA DE PAGO		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Con tarjeta de crédito	228	65
Efectivo	123	35
TOTAL	351	100

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 9



FUENTE: Cuadro No. 9
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 65% manifestó su preferencia para pagar con tarjeta de crédito y el 35% manifestó su preferencia para pagar en efectivo.

PREGUNTA 10: ¿Conoce en la localidad lugares que comercialicen sillones ejecutivos?

CUADRO 10

LUGARES QUE COMERCIALIZAN SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Si	313	89
No	38	11
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 10



FUENTE: Cuadro No. 10
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 89% manifestó conocer lugares en donde comercialicen sillones ejecutivos, mientras que el 11% manifestó no conocerlos.

PREGUNTA 11: ¿Si se elaboraran sillones ejecutivos en una nueva empresa Lojana con excelentes precios, buena calidad y confortables, usted estaría dispuesto a adquirirlos?

CUADRO 11

ACEPTACIÓN DEL NUEVO PRODUCTO		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Si	323	92
No	28	8
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO N° 11



FUENTE: Cuadro No. 11
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 92% manifestó que si comprará los sillones ejecutivos, mientras que el 12% manifestó que no comprará.

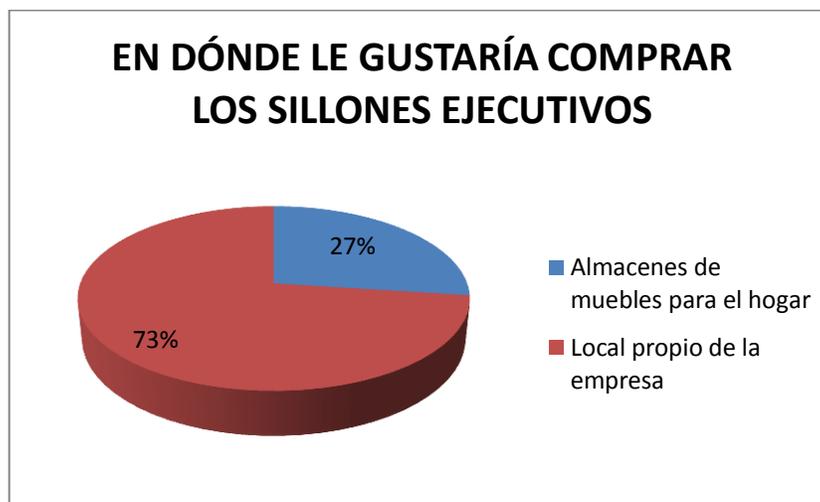
PREGUNTA 12: ¿En qué lugar de la localidad le gustaría adquirir los sillones ejecutivos?

CUADRO 12

EN DÓNDE LE GUSTARÍA COMPRAR LOS SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Almacenes de muebles para el hogar	95	27
Local propio de la empresa	256	73
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 12



FUENTE: Cuadro No. 12
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 27% manifestó que le gustaría comprar los sillones ejecutivos en almacenes para el hogar mientras que la mayoría de los encuestados que corresponde al 73% manifestó que le gustaría comprar los sillones ejecutivos en un local propio de la empresa.

PREGUNTA 13: ¿Cómo le gustaría seleccionar los sillones ejecutivos?

CUADRO 13

PREFERENCIA PARA SELECCIONAR LOS SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Por catálogo	81	23
Muestras elaboradas	270	77
TOTAL	351	100

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 13



FUENTE: Cuadro No. 13
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 23% manifestó su preferencia de seleccionar los sillones ejecutivos por catálogo y el 77% de los encuestados manifestaron su preferencia por muestras elaboradas.

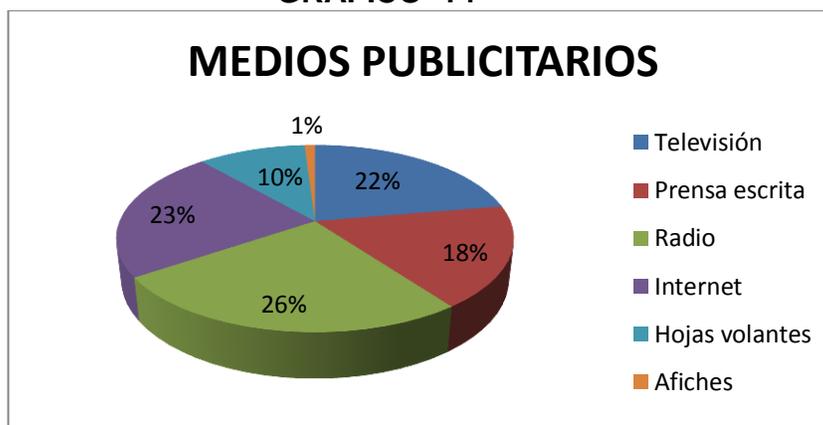
PREGUNTA 14: ¿En qué medios publicitarios de la localidad le gustaría que se anuncien los sillones ejecutivos?

CUADRO 14

MEDIOS PUBLICITARIOS		
INDICADOR	FRECUENCIA 351	PORCENTAJE (%)
Televisión	231	66
Prensa escrita	182	52
Radio	267	76
Internet	239	68
Hojas volantes	31	9
Afiches	11	3

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 14



FUENTE: Cuadro No. 14
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 26% manifestó su mayor preferencia por la radio como medio de publicidad seguido con un 23% de preferencia por el internet y con el 22% de preferencia en televisión como medio publicitario.

PREGUNTA 15: ¿Qué promociones le gustaría que tengan los sillones ejecutivos?

CUADRO 15

PROMOCIONES		
INDICADOR	FRECUENCIA 224	PORCENTAJE (%)
Descuentos en efectivo	190	87
Regalo extra	34	13

FUENTE: PEA de la ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 15



FUENTE: Cuadro No. 15
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, el 87% manifestó su preferencia por el descuento en efectivo mientras que el 13% prefiere un regalo extra como promoción.

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA OFERTA

PREGUNTA 1: ¿Produce usted en su local sillones ejecutivos?

CUADRO 16

PRODUCE SILLONES EJECUTIVOS		
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Si	2	100
No	0	0
TOTAL	2	100

FUENTE: Encuesta Oferentes ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO 16



FUENTE: CUADRO No. 16

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: El 100% de las empresas encuestadas, que equivale a dos empresas Lojanas, son productoras de sillones ejecutivos.

PREGUNTA 2: ¿Cuántos sillones ejecutivos vende mensualmente en su empresa?

CUADRO 17

CUÁNTOS SILLONES VENDE MENSUALMENTE		
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
50 – 150	1	50
151 – 250	1	50
TOTAL	2	100

FUENTE: Encuesta Oferentes ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO 17



FUENTE: CUADRO No. 17
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados, una empresa manifiesta que sus ventas se encuentran en un rango de 1 a 100 sillones mensuales mientras que la otras se posiciona en una rango de 101 a 200 sillones ejecutivos mensuales.

PREGUNTA 3: ¿De qué material es el tapiz de los sillones ejecutivos que usted produce?

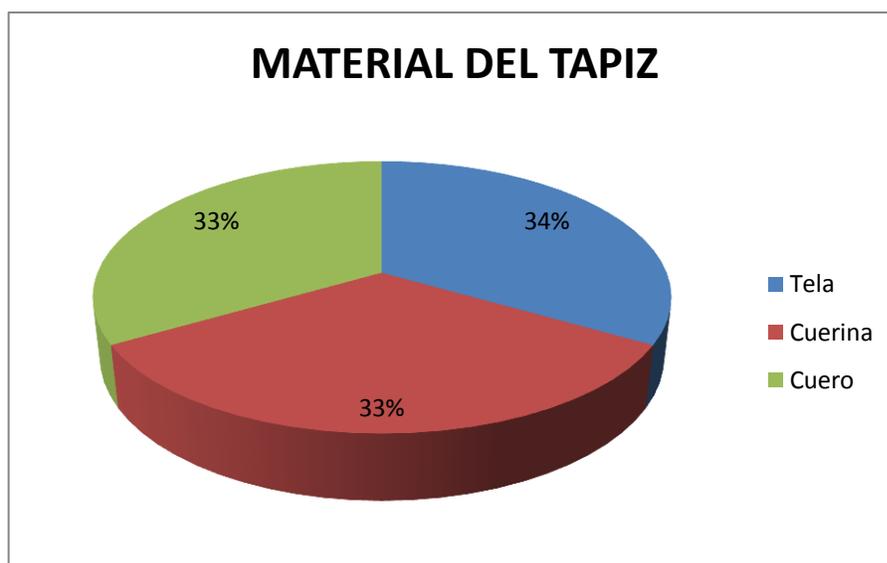
CUADRO 18

MATERIAL DEL TAPIZ		
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Tela	2	33,3
Cuerina	2	33,3
Cuero	2	33,3

FUENTE: Encuesta Oferentes ciudad de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO 18



FUENTE: Cuadro No. 18

ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: El 100% de los encuestados manifiestan vender sillones ejecutivos de tela, cuerina y cuero.

PREGUNTA 4: ¿Cuál es el precio de venta de los sillones ejecutivos de cuerina que usted vende en su local?

CUADRO 19

PRECIO DE VENTA PROMEDIO		
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
90 - 140	2	100
141 - 190	0	0
TOTAL	2	100

FUENTE: Encuesta Oferentes ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO 19



FUENTE: CUADRO No. 19
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: De los encuestados el 100% manifiesta que los precios de venta de los sillones ejecutivos de tipo cuerina se encuentra en un rango de 90 a 140 dólares.

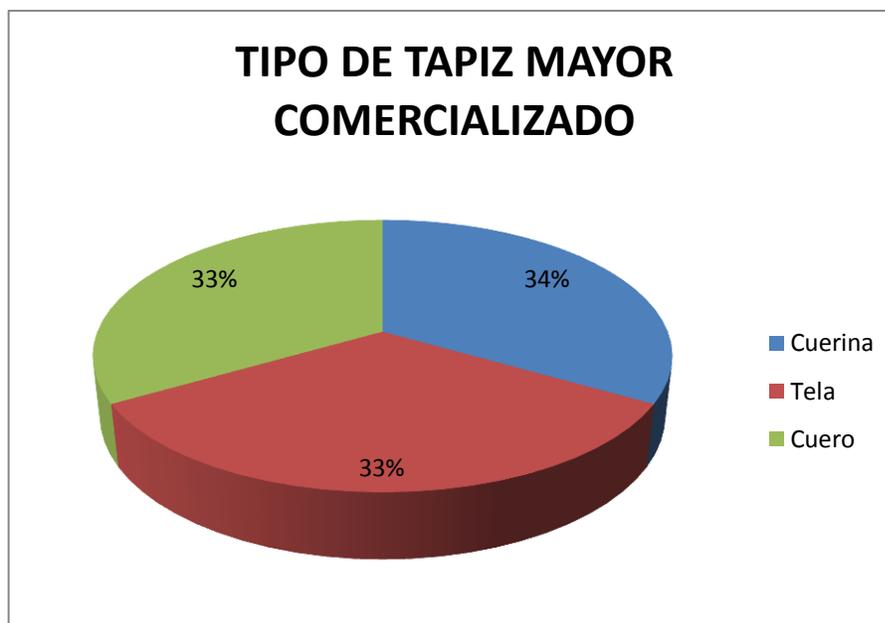
PREGUNTA No. 5: ¿En orden descendente ubique el tipo de material que se comercializa en mayor cantidad?

CUADRO 20

TIPO DE TAPIZ MAYOR COMERCIALIZADO		
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Cuerina	2	33,33
Tela	2	33,33
Cuero	2	33,33

FUENTE: Encuesta Oferentes ciudad de Loja
ELABORACIÓN: La Autora

GRAFICO 20



FUENTE: CUADRO No. 20
ELABORACIÓN: La Autora

INTERPRETACIÓN: El 100% de los encuestados manifiestan que los sillones que se comercializan en mayor cantidad son los de cuerina, seguidos del material de tela y por último los de cuero.

g. DISCUSIÓN

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

DEMANDA POTENCIAL

La Demanda Potencial es toda la población de estudio segmentada. Para obtener la demanda potencial, se toma en cuenta la proyección de la PEA, dato obtenido a través del INEC de la población económicamente activa en el sector urbano de la ciudad de Loja como año base, para los siguientes años el número de la población se debe proyectar tomando en cuenta la tasa de crecimiento que es del 1.7% anual y se repite el mismo procedimiento que el del año base.

CUADRO 21

DEMANDA POTENCIAL		
AÑOS	PEA	DEMANDA POTENCIAL
	1,7%	
0	82.381	82.381
1	83.777	83.777
2	85.203	85.203
3	86.652	86.652
4	88.124	88.124
5	82.381	82.381

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA REAL O ACTUAL

Para obtener la demanda real de la población, se multiplica la demanda potencial por el porcentaje de encuestados que compran los sillones ejecutivos, que corresponde al 88% (dato obtenido en el cuadro # 3).

Para obtener la Demanda Real de los Productos, se necesita el promedio de uso anual de unidades del producto, el mismo que para calcularlo se divide el número de personas que compran anualmente los sillones ejecutivos (cantidad obtenida en el cuadro # 3) para el número total de encuestados que son 398.

Obteniendo como resultado:

Uso anual de sillones ejecutivos	351
	÷
Población encuestada	398
Promedio consumo anual	0,88 = 1

CUADRO 22

DEMANDA REAL				
AÑOS	PEA	POBLACIÓN QUE COMPRA %	DEMANDA REAL DE POBLACION	DEMANDA REAL DE PRODUCTO
0	82.381	88%	72.495	72.495
1	83.777	88%	73.724	73.724
2	85.203	88%	74.979	74.979
3	86.652	88%	76.254	76.254
4	88.124	88%	77.549	77.549
5	82.381	88%	78.866	78.866

FUENTE: Cuadro 21 y 3
ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Es toda la población segmentada en donde en la práctica es requerido el producto.

Para obtener la demanda efectiva de la población, se multiplica la demanda real de la población por el porcentaje que corresponde a las personas que comprarán el producto, el cual es el 92% (dato obtenido en el cuadro # 11).

CUADRO 23

DEMANDA EFECTIVA			
AÑOS	DEMANDA REAL	% ACEPTACIÓN	DEMANDA EFECTIVA
0	72.495	92%	66.696
1	73.724	92%	67.826
2	74.979	92%	68.980
3	76.254	92%	70.153
4	77.549	92%	71.345
5	78.866	92%	72.556

FUENTE: Cuadro 22
ELABORACIÓN: La Autora

ESTUDIO DE LA OFERTA

Para establecer el estudio de la oferta que existe del producto en la ciudad de Loja, se aplicaron encuestas a las empresas que elaboran sillones ejecutivos, en la investigación de campo y efectuando el cruce de información con los datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas, se pudo determinar que en la ciudad de Loja existen dos empresas que elaboran sillones ejecutivos, las otras empresas se dedican a la comercialización de los mismos.

Para el cálculo promedio del uso de sillones ejecutivos de la competencia se toma en cuenta la pregunta No. 2 de la encuesta realizada a los oferentes y se calcula el promedio de venta mensual mediante el método de media ponderada, el cual corresponde a un promedio de 150 sillones ejecutivos mensuales.

CUADRO 24

VARIABLE	FRECUENCIA	xm
50 – 150	1	100
151 – 200	1	200,50
TOTAL	2	300,50

FUENTE: Cuadro 17
ELABORACIÓN: La Autora

$$PVC = \frac{\sum xm}{F}$$

$$PVC = \frac{300,50}{2}$$

$$PVC = 150,25 \text{ sillones ejecutivos mensuales}$$

$$PVC = 150 \times 12 \text{ (meses)} = 1.800 \text{ sillones ejecutivos anuales}$$

OFERTA PROYECTADA

Para la oferta proyectada, se toma en cuenta el porcentaje de crecimiento empresarial en esta rama, dato obtenido en el Servicio de Rentas Internas de la ciudad de Loja, el cual es del 10,79% anual.

CUADRO 25

AÑOS	OFERTA ANUAL
Tasa de Crecimiento 10,79%	
0	1800
1	1994
2	2209
3	2447
4	2711
5	3003

FUENTE: Servicio de Rentas Internas
ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA

El estudio de la Demanda y de la Oferta permite establecer la Demanda Insatisfecha, esta se la obtiene de la diferencia entre la Demanda Efectiva y la Oferta (crecimiento promedio anual del 10,79%).

DEMANDA INSATISFECHA

CUADRO 26

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	66.696	1800	58.896
1	67.826	1994	59.184
2	68.980	2209	59.406
3	70.153	2447	59.546
4	71.345	2711	59.593
5	72.556	3003	59.536

FUENTE: Cuadro 23 y 25
ELABORACIÓN: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

NOMBRE DE LA EMPRESA

La empresa se organizará de acuerdo a las leyes vigentes de la Superintendencia de Compañías con el fin de que se rija a las mismas. La razón social será: Empresa “**SILLONES EJECUTIVOS CONFORT**”.

PRODUCTO

- **Características**

El sillón ejecutivo es un producto para uso de oficina o en el hogar, tiene como finalidad brindar confort al momento de sentarse, facilitando una postura correcta y salud para la columna vertebral.

- **Calidad**

Se ofrecerá productos de excelente calidad, los mismos que son elaborados de esponja de colchón de alta calidad para una mejor adaptación de la forma de la columna y piernas en las personas; la cuerina es de tipo industrial con un tiempo de duración larga y fácil de limpiar; las piezas de base son de tool el cual es un material plastificado reforzado, y la base del asiento es de madera lo cual garantiza la durabilidad del sillón. Los productos serán sometidos a un adecuado proceso de producción y procesos de control de calidad para garantizar que el producto final sea un sillón ejecutivo de excelente calidad.

- **Funciones del Producto**

La función principal del producto es el de una silla, pero se diferencia de esta por los apoya brazos y el espaldar, el cual además de ser cómodo, es ergonómico y se ajusta a la forma natural de la columna vertebral, previniendo así futuras desviaciones o asentamientos de las vértebras.

- **Estilo**

Este sillón ha sido creado bajo un concepto que combina el diseño, con la comodidad y la salud. Sus formas muestran un estilo futurista y elegante complementándolo con la excelente durabilidad de materiales y adaptación a las posiciones del usuario.

- **Marca**

La marca es una de las variables estratégicas más importantes de la empresa, ésta busca ser impregnada en la mente del consumidor, será el nombre o símbolo con el cual se identifique el producto y se diferencie de los productos competidores. La marca de la empresa será: **“CONFORT”**

- **Eslogan**

El Eslogan es una expresión o frase corta que sintetiza la esencia o cualidades principales de la marca o producto. Uno de los atributos del producto es su función de ser ergonómico el cual se acopla con facilidad a la forma de la columna vertebral:

SILLONES EJECUTIVOS ERGONÓMICOS

- **Etiqueta**

GRAFICO 21



- **Diseño**

GRAFICO 22



PLAZA

- **Canal de distribución**

La plaza o mercado objetivo constituye toda la población económicamente activa de la ciudad de Loja. Según el estudio de mercado se pudo determinar una demanda insatisfecha considerable, lo que permitirá alcanzar gran aceptación en la ciudad de Loja. El punto de venta será ubicado en la propia empresa y los canales de distribución serán:

GRAFICO 23**PRECIO**

Se establecerá el precio de venta basado en los costos de operación y elaboración, así como también al precio ofrecido por la competencia, buscando siempre la competitividad y rentabilidad, dicho precio será establecido en el estudio financiero.

PROMOCIÓN

La promoción es una herramienta que permite incentivar a los consumidores para incrementar la venta del producto, en base a las encuestas realizadas y a los estudios realizados la empresa trabajará con las siguientes promociones:

- Descuentos en compras en efectivo del 10%.
- Descuentos del 15% en festividades como: Navidad, San Valentín, Día de la Mujer, Día de la Madre, Día del Padre.

PUBLICIDAD

La publicidad es una forma de comunicación impersonal y de largo alcance que puede ser pagada o patrocinada, la cual informa, persuade o recuerda acerca de los productos con la finalidad de atraer a posibles compradores. Según los resultados de las encuestas, la mayor parte de la población encuestada marcó su preferencia por la radio, seguido del Internet. Por tanto, el producto se lo

impulsará con el uso de publicidad en estos dos medios, para que se incentive al consumo en los hogares y oficinas. La publicidad se la realizará de la siguiente forma:

- Una cuña publicitaria diaria en la radio.
- Creación de una página en las principales redes sociales que son Facebook y Twitter.

ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción del bien durante la vigencia del proyecto. Está determinado por la capacidad Instalada que se tendrá. Existen factores que influyen en la determinación del nivel óptimo, entre los cuales están: la demanda, el crecimiento de la competencia; proceso técnico y disponibilidad de insumos, localización y capacidad financiera de la empresa.

CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el máximo rendimiento de producción que puede alcanzar la empresa, es decir se hace uso del 100% de producción en el periodo de un año.

La empresa Sillones Ejecutivos “Confort”, ha establecido el cronograma de días laborables para la producción del año 2014, no se tomará en cuenta los fines de semana, días festivos correspondientes a navidad y año nuevo, los cuales serán días no laborables.

Existirá un grupo de trabajo conformado por: 2 obreros que se encargarán de la producción y ensamble de los sillones.

El tiempo que se necesita para elaborar un sillón ejecutivo es de aproximadamente 2 horas, se tomará en cuenta para el cálculo de la capacidad instalada el número de días laborables de la empresa que son 250 días al año.

La empresa cuenta para el año base con un total de 2 obreros para la fabricación de los sillones ejecutivos. Cada obrero fabrica 4 sillones ejecutivos por día, tomando en cuenta 8 horas laborables que establece la ley. El año tiene 250 días laborables, que multiplicando por los 8 sillones ejecutivos que producen los obreros, equivale a 2000 unidades de sillones de ejecutivos anuales.

CUADRO 27

CAPACIDAD INSTALADA				
Descripción	No. de sillones producidos diariamente	No. de obreros	Tiempo/días	Capacidad Instalada
Sillones ejecutivos	4	2	250	2000

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

A continuación se calcula el porcentaje que cubre el proyecto en relación a la demanda insatisfecha, para lo cual se divide la Capacidad Instalada para la Demanda Insatisfecha.

La empresa “Sillones Ejecutivos Confort”, cubrirá el 3,39% de la demanda insatisfecha.

CUADRO 28

DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE A CUBRIR DE LA DEMANDA INSATISFECHA
58.896	2000	3,39%

FUENTE: Cuadro 26
ELABORACIÓN: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada constituye el nivel de producción con el que trabajará la empresa. La empresa “Sillones Ejecutivos Confort”, iniciará su producción con el 70% de la capacidad Instalada que equivale a 1450 sillones ejecutivos anuales o 120 sillones ejecutivos por mes y se irá incrementando anualmente en un 5% hasta alcanzar el nivel del 95% como nivel máximo. Se reserva el 5% de la capacidad instalada para mantenimiento de la planta y equipos de producción.

CUADRO 29

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
0	2000	80%	1600
2	2000	85%	1700
3	2000	90%	1800
4	2000	95%	1900
5	2000	95%	1900

FUENTE: Cuadro 27
ELABORACIÓN: La Autora

$$PU = \frac{CU}{CI} \times 100$$

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

MACROLOCALIZACIÓN

La macrolocalización tiene por objeto elegir la región o zona en la que el proyecto tendrá influencia. La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, que es la cabecera cantonal de la Provincial de Loja, se encuentra ubicada al Sur Oriente de la provincia de Loja, sus límites son:

- Norte: Saraguro
- Sur: Provincia de Zamora Chinchipe
- Este: Provincia de Zamora Chinchipe
- Oeste: Provincia de El Oro, Catamayo, Gonzanamá, Quilanga.

A continuación la representación grafica de la Provincia de Loja:

GRAFICO 24
Provincia de Loja



MICROLOCALIZACIÓN

CUADRO 30
MATRIZ DE EVALUACIÓN

CALIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE UBICACIÓN				
FACTOR DE LOCALIZACIÓN	PONDERACIÓN DEL FACTOR	ALTERNATIVAS		
		NORTE DE LA CIUDAD	CENTRO DE LA CIUDAD	SUR DE LA CIUDAD
ABASTECIMIENTO DE AGUA	100	40	80	80
SERVICIO DE ENERGÍA	80	40	55	55
DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	50	10	40	45
COMUNICACIONES	80	65	50	75
SEGURIDAD VIAL	45	25	40	45
PARQUEADERO	70	60	35	70
TOTAL	425	240	300	370

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La Autora

En este estudio se selecciona la comunidad y el lugar exacto para instalar la empresa, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

MAPA DEL SECTOR

La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, en el sector urbano, en la parroquia San Sebastián.

GRAFICO 25

UBICACIÓN DE LA EMPRESA EN EL MAPA URBANO

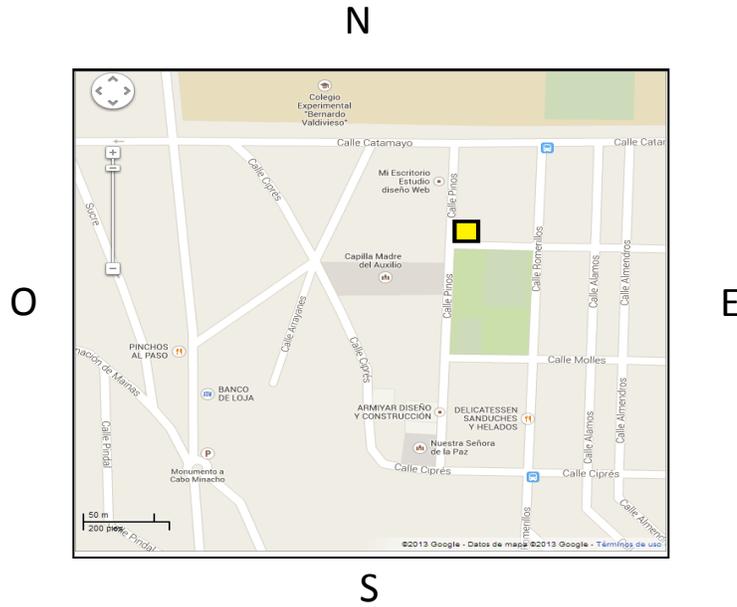
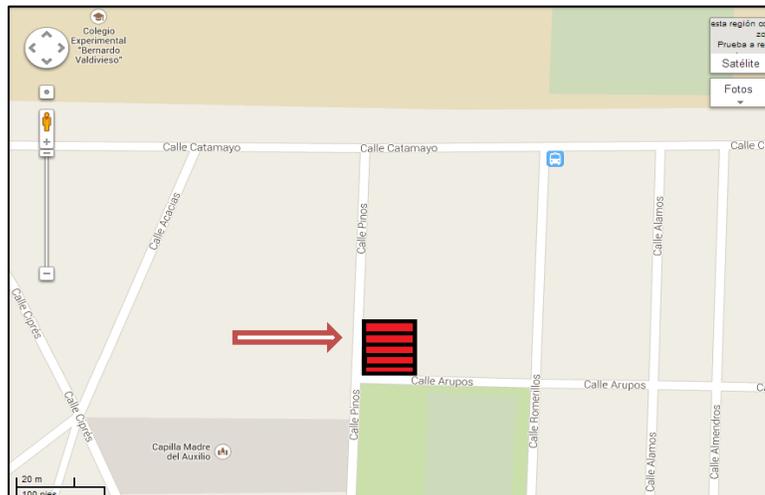


GRAFICO 26

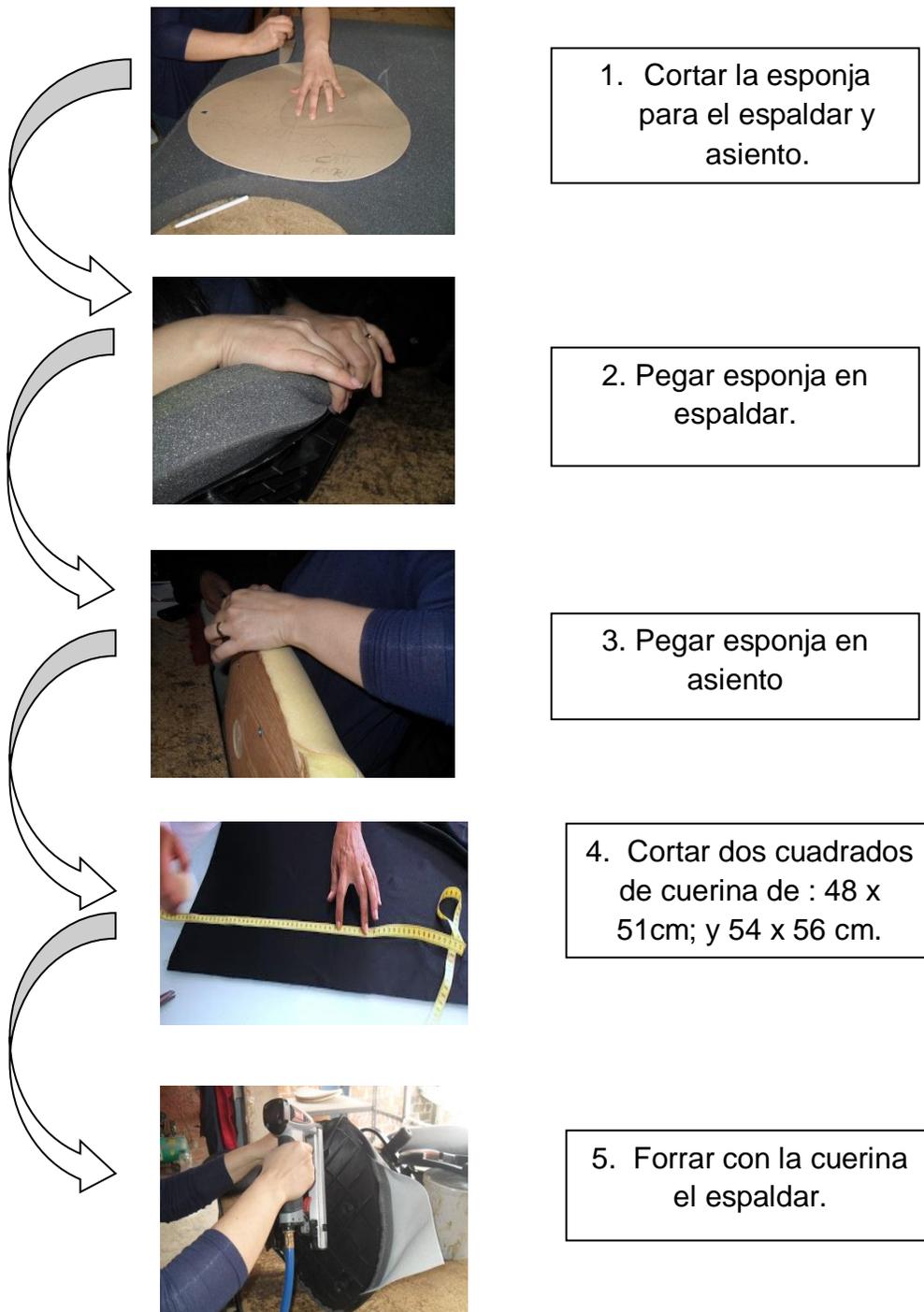
CROQUIS DE LA EMPRESA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.



DIRECCIÓN: La Pradera, Calle Pinos N° 12-21 y Arupos (esquina).

INGENIERIA DEL PROYECTO

DIAGRAMA DEL ENSAMBLE DEL PRODUCTO





6. Forrar con la cuerina el asiento.



7. Cortar cuerina sobrante.



8. Colocar la platina en la tapa del espaldar.



9. Colocar la tapa del espaldar a la base a presión y asegurar.



10. Colocar la tapa del asiento en la base de madera a presión.



11. Unir y asegurar la contrabase del espaldar al asiento



12. Colocar los apoya brazos.



13. Armar la araña con garruchas.



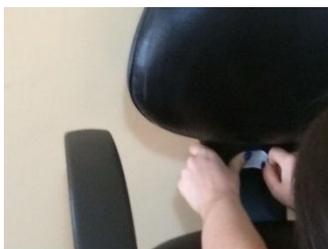
14. Colocar neumático en la araña.



15. Colocar el telescopio en el neumático.



16. Unir a presión la araña con el asiento.



17. Etiquetado del producto.

CUADRO 31
DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO PARA LA ELABORACION
DEL PRODUCTO

		ACTIVIDAD	TIEMPO (MINUTOS)
CONTROL DE CALIDAD		Recepción de la materia prima	7´
		Cortar la esponja para el espaldar y el asiento	4´
		Colocar pegamento en las esponjas	2´
		Secado de las esponjas	15´
		Pegar la esponja al espaldar	2´
		Pegar la esponja al asiento	2´
		Cortar dos cuadrados de cuerina de 48x51 y 54 x 56	10´
		Forrar con la cuerina el espaldar	10´
		Forrar con la cuerina el asiento	10´
		Cortar la cuerina sobrantes	8´
		Colocar la platina en la tapa del espaldar	5´
		Colocar la tapa del espaldar a la base a presión y asegurar	2´
		Colocar la tapa del asiento en la base a presión	2´
		Unir y asegurar la contrabase del espaldar al asiento	6´
		Colocar los apoya brazos	10´
		Armar la araña con las garruchas	7´
		Colocar el neumático en la araña	3´
		Colocar el telescopio en el neumático.	3´
		Unir a presión la araña con el asiento.	2´
		Etiqueta y empaque del producto.	10´
	TOTAL EMPLEADO	120´	

GRAFICO 27**DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

FLUJOGRAMA DE MATERIALES

REQUERIMIENTOS DE MÁQUINAS

Grapadora neumática	
Compresor	

REQUERIMIENTO DE HERRAMIENTAS

Cuchillo	
Desarmador de estrella	
Desarmador plano	
Tenaza	

<p>Pinza</p>	
<p>Metro</p>	
<p>Llave de dado</p>	
<p>Tijera</p>	

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

<p>Pernos 1 ¼, 1 pgda; ¼ x ¾ ;</p>	
<p>Tornillos autoroscante de 1 pulg.</p>	
<p>Neumático</p>	

Telescopio (protector de neumático)	
Garruchas	
Grapas	
Araña de tool	
Apoyabrazos	
Base de espaldar de tool	
Contrabase de tool	
Platina para espaldar	

Regulador	
Base de asiento de tool	
Contrabase para asiento	
Tablero de madera para asiento	
Esponja de 6ml.	
Cartón cartulina para moldes	
Cemento de contacto	
1 Fila de grapas industriales	

Cuerina	
Tijera	
Tiza de ropa	
Etiqueta	

REQUERIMIENTO DE PERSONAL

- 1 Gerente
- 1 Secretaria Contadora
- 1 Vendedor
- 1 Jefe de Producción
- 1 Obrero

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

DETERMINACIÓN DEL TIPO DE COMPAÑÍA A CONSTITUIR

NOMBRE DE LA EMPRESA: “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.

MISIÓN: Somos una Empresa Lojana dedicada a la producción, distribución y comercialización de sillones ejecutivos de alta calidad y confort, que garantiza productos que cuidan la salud de la columna vertebral de nuestros clientes. Estamos orientados a satisfacer las preferencias y gustos de nuestros clientes y buscamos siempre una mejora continua.

VISIÓN: Llegar a ser en el año 2019 una empresa líder en el mercado Austro Ecuatoriano, en la producción, distribución y comercialización de sillones ejecutivos, con responsabilidad ambiental y con los más altos niveles de calidad e innovación en sus productos buscando la fidelidad de sus clientes.

OBJETIVO: Exceder las expectativas de nuestros clientes para lograr una mayor participación en el mercado de sillones ejecutivos sirviendo a la localidad y retribuyéndola con mejora continua en nuestros productos y procesos.

NOMBRE DE LA EMPRESA: Para la creación de la empresa, nos registramos en la ley vigente de compañías, cuya razón social será: Empresa “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda.

DOMICILIO: La Empresa “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda., estará ubicada en la ciudad de Loja, en la Calle Pinos N° 12-21 y Arupos (esquina); la misma que prestará las condiciones adecuadas para el desarrollo de las actividades de la empresa.

PLAZO DE DURACIÓN: El plazo de duración de la empresa es de 5 años a partir de la fecha de inscripción mediante el contrato social en el registro mercantil y de acuerdo a los resultados, la empresa puede liquidarse o ampliar su periodo de duración.

CAPITAL SOCIAL: La Empresa “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda., de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Compañías, el capital estará conformado por las aportaciones de los socios.

**ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA**

“SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” Cía. Ltda.

En la ciudad de Loja a los veinte y nueve días del mes enero del 2014, siendo las 19:00 horas, se reunió, Pachar Vivanco María Soledad con Cl. 1103990006 y Burneo Jamil Andrés con Cl. 1104816002, estado civil soltero y de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, e identificados como aparece al pie de sus firmas y manifestaron:

1. Su voluntad de asociarse y constituirse en una empresa Productora y Comercializadora de Sillones Ejecutivos.

2. Que para tal efecto adoptaron los correspondientes estatutos, observando plenamente las disposiciones de la ley, pertinente a las normas del Derecho Comercial.
3. Que se hace necesario conformar la Junta de asociados fundadores que estará integrada por: Pachar María Soledad y Burneo Jamil Andrés.
4. Que se hace necesario elegir al Gerente de la empresa, quien será: Pachar María Soledad, para que como primera función adelante los trámites de obtención de la personería jurídica ante la Superintendencia de Compañías y dentro de los quince (15) días posteriores a la inscripción en el registro mercantil, adelantará el trámite de registro de la personería jurídica ante el Ministerio de trabajo y Seguridad Social.
5. Que estando presente Pachar Vivanco María Soledad y Burneo Jamil Andrés expresan que aceptan las designaciones del Gerente.

No siendo otro el objeto de la presente se levanta la sesión, se elabora esta acta y se firma en señal de aceptación por todos los asistentes, a los 20 días del mes de enero de 2014.

.....
Gerente
Pachar Vivanco María Soledad
CC. 110399000-6

.....
Burneo Jamil Andrés
CC. 1104816002

ESTATUTOS DE CREACIÓN

Comparecieron Pachar Vivanco María Soledad y Burneo Jamil Andrés, mayores de edad, domiciliados en la ciudad de Loja, de nacionalidad Ecuatoriana, identificados como aparecen al pie de sus firmas y manifestaron que decidieron constituir una empresa productora y comercializadora de sillones ejecutivos, que se registrá por los siguientes estatutos y en lo no previsto en ellos, por las normas que regulan la materia:

ARTÍCULO 1. RAZÓN SOCIAL. La empresa se denominará PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” Cía. Ltda. de la ciudad de Loja.

ARTÍCULO 2. DOMICILIO. El domicilio principal de esta empresa será en la ciudad de Loja situada en las calles Pinos N° 12-21, y Arupos (esquina), y podrá establecer sucursales o agencias en los términos que estipula la ley.

ARTÍCULO 3. DURACIÓN. La empresa tendrá una duración de cinco años, contados a partir de la fecha del presente documento.

ARTÍCULO 4. OBJETO SOCIAL. El objeto social de la empresa será prestar servicios de producción y venta de sillones ejecutivos hacia su consumidor final.

ARTÍCULO 5. APORTES: Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de Integración de Capital, que será abierta en uno de los

bancos de la localidad a nombre de la compañía en formación. Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. La inversión total del proyecto se dividirá en dos partes, por cuanto es o será el número de accionistas hasta el momento. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará su carácter de no negociable y el número de sus aportaciones.

ARTÍCULO 6. DIRECCIÓN: La dirección y administración de la Empresa Productora y Comercializadora “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda., corresponde a la junta de asociados y al gerente.

ARTÍCULO 7. ASOCIADOS: La junta de Asociados será la suprema autoridad de la empresa Productora y Comercializadora “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda. Estará compuesta por los socios fundadores y los que ingresen posteriormente y se hallen debidamente inscritos en el registro de miembros.

ARTÍCULO 8. FUNCIONES DE LA JUNTA DE ASOCIADOS: Son funciones de la Junta de Asociados:

- a) Elegir al gerente de la empresa
- b) Determinar los planes y operaciones de la misma

- c) Estudiar, modificar, aprobar o improbar los estados económicos y financieros de la empresa.
- d) Reformar los estatutos cuando sea necesario
- e) Vigilar el cumplimiento de las funciones del Gerente
- f) Evaluar los aportes de los miembros y determinar su remuneración al momento del ingreso y retiro.
- g) Decidir la aceptación y retiro de los miembros.

ARTÍCULO 9. REPRESENTANTE LEGAL. La empresa tendrá un representante legal que será el Gerente quien ejercerá las siguientes funciones:

- a. Realizar las operaciones y celebrar los contratos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa obteniendo la autorización previa de la junta de asociados.
- b. Ordenar los gastos y pagos y firmar conjuntamente con el jefe financiero los cheques y cuentas de ahorro de la empresa.
- c. Ser ejecutor de las decisiones que adopte la junta de asociados.
- d. Convocar a la Junta de asociados cuando lo ordenen los estatutos y las circunstancias en forma extraordinaria.

- e. Elaborar anualmente para el balance general y al final de su gestión, un informe a la junta de Asociados sobre las labores desarrolladas, el estado y resultado de las mismas.

ARTÍCULO 10. CONTADOR.- La responsabilidad del manejo económico, contable y financiero, en relación con el patrimonio y el capital social de la empresa, tendrá un Contador que ejercerá las siguientes funciones:

- a. Recaudar las rentas e ingresos de la empresa y llevar en forma detallada un control sobre los mismos.
- b. Atender oportunamente el pago de las obligaciones de la empresa según informe del Gerente.
- c. Firmar conjuntamente al Gerente los cheques y cuentas de ahorro de la empresa.
- d. Llevar ordenadamente y observando todas a exigencias legales, los libros y la contabilidad de la empresa.

ARTÍCULO 11. REUNIONES: La Junta de Asociados deberá reunirse por lo menos una vez cada dos meses, en la fecha, hora y lugar que determine el Gerente de la empresa, o en forma extraordinaria cuando las circunstancias lo exijan.

ARTÍCULO 12. LIQUIDACIÓN. Disuelta la empresa Productora y Comercializadora “Sillones Ejecutivos Confort” Cía. Ltda. se procederá a su liquidación.

ARTÍCULO 13. RESPONSABILIDAD. La responsabilidad de los asociados es de carácter limitado.

Leídos los presentes estatutos, fueron aceptados en forma unánime por los asociados, por lo cual lo firman en la ciudad de Loja, a los 20 días del mes de enero del año 2014.

.....
Gerente
Pachar Vivanco María Soledad
CC. 110408629-1

.....
Burneo Jamil Andrés
CC. 1104816002

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA: Para que la empresa cumpla eficientemente sus actividades, debe estar dotada de una estructura organizativa que permita una adecuada utilización de los recursos; para ello se decide establecer los siguientes niveles jerárquicos:

- **Nivel legislativo:** Este nivel está conformado por la junta de socios de la empresa. Es el que elabora y establece todo tipo de leyes y reglamentos que se aplicaran al interior de la empresa.
- **Nivel Ejecutivo:** Es el representante legal, judicial y extrajudicial de la compañía, quien ejerce atribuciones previstas para los Administradores en la Ley de Compañías. En este nivel se encuentra el Gerente.
- **Nivel Asesor:** Está conformado por el puesto de asesor Jurídico, cuya función básica es manejar los asuntos judiciales de la empresa. Para el presente caso este será ocasional.
- **Nivel Auxiliar:** Lo constituye la secretaria, es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales de la empresa.
- **Nivel Operativo:** En este nivel se encuentran todos aquellos puestos de quienes depende directamente el accionar de la empresa; lo conforma el departamento de producción, departamento contable y departamento de mercadotecnia.

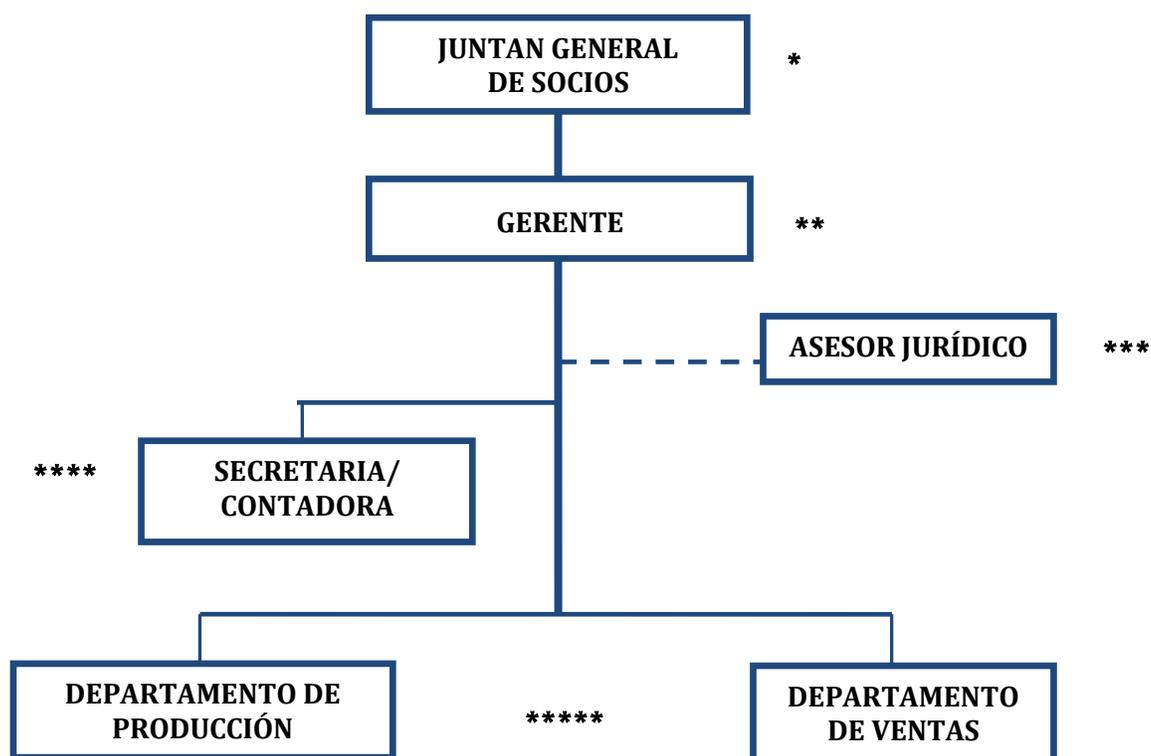
NIVELES JERÁRQUICOS

La empresa cuenta con los siguientes niveles:

- **Legislativo:** Junta General de Socios
- **Ejecutivo:** Gerente
- **Auxiliar:** Asesoría jurídica y contable
- **Operativo:** Departamento de ventas y producción

GRAFICO No. 28

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.



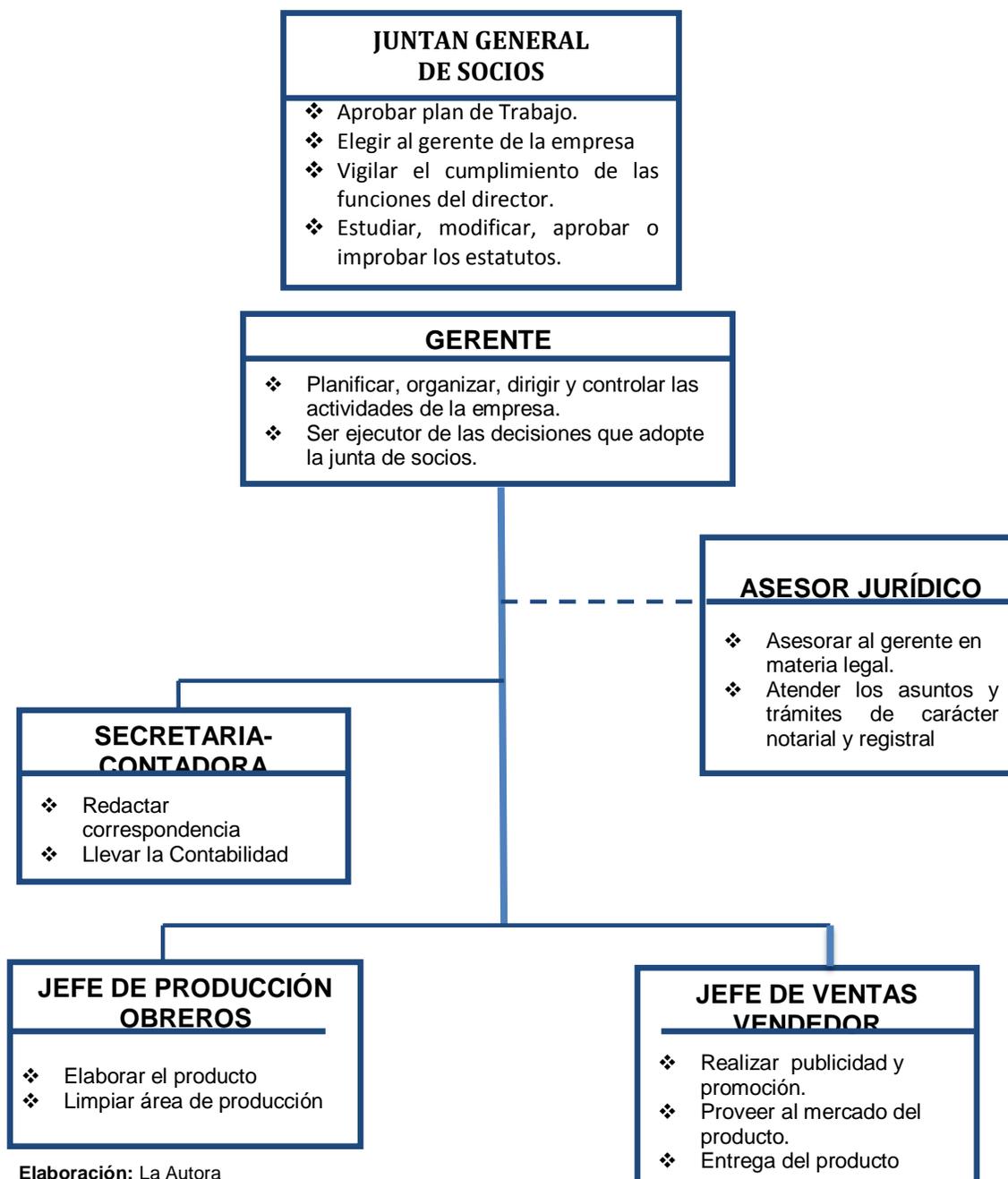
NIVEL LEGISLATIVO *
NIVEL EJECUTIVO **
NIVEL ASESOR ***
NIVEL AUXILIAR ****
NIVEL OPERATIVO *****

LEYENDA:	
	Autoridad
	Relación
	Relación o Dependencia
	Eventuales

Elaborado: La Autora
 Fecha Elaboración: 20-01-2014
 Fecha de Aprobación: 20-01-2014

GRAFICO No. 29

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.**

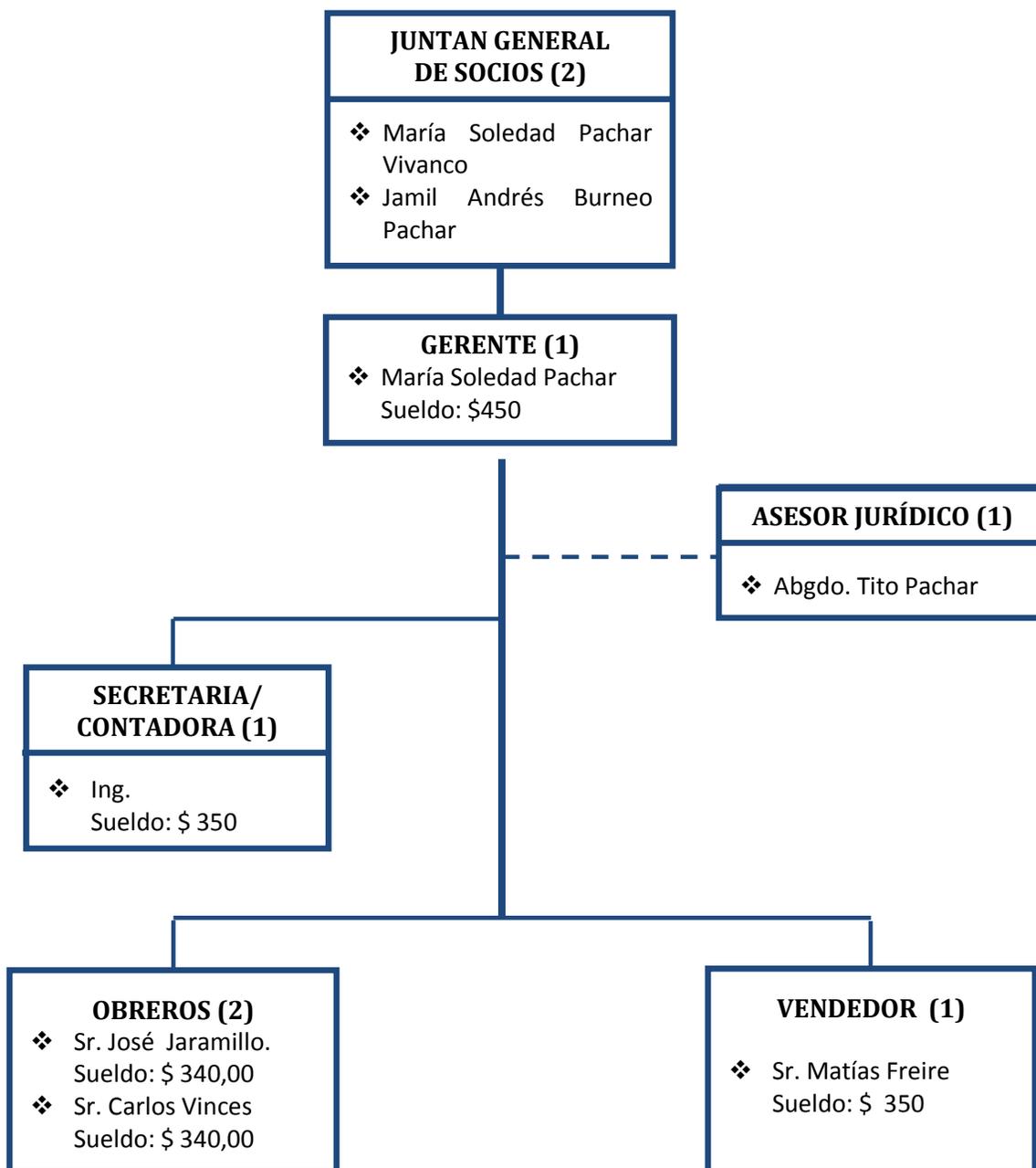


Elaboración: La Autora

Fecha Elaboración: 20 - 01 - 2014

Fecha de Aprobación: 24 - 01 - 2014

GRAFICO No. 30
ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA
Y COMERCIALIZADORA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.



Elaborado: La Autora

Fecha Elaboración: 20 – 01 – 2014

Fecha de Aprobación: 22 – 01 - 2014

**MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA “SILLONES EJECUTIVOS CONFORT” CIA. LTDA.**

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “Sillones Ejecutivos Confort” CIA. LTDA.	
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: 001
NIVEL JERÁRQUICO:	Ejecutivo
CARGO:	Gerente
JEFE INMEDIATO	Junta de Accionistas
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Planifica, organiza, dirige y controla las actividades que se realizan en la empresa	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Ejercer la representación legal de la empresa. • Administrar el Recurso Económico y Humano de la empresa. • Presentar al directorio el estado actual de la empresa, programas de compra de productos, pronósticos y proyecciones de ventas y más documentos de trabajo para su aprobación. • Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con las necesidades y requisitos de la empresa. • Organizar cursos de capacitaciones del Recurso Humano. • Planificar las actividades de la empresa en coordinación con las diferentes áreas para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. • Cumplir con las disposiciones dadas en el directorio e informar sobre la marcha de las mismas • Diseñar y mantener procedimientos de compra de materia prima. • Presidir las Juntas Generales de Socios • Ejercer las funciones organizacionales de comercialización promoviendo las ventas a nivel general. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE (Habilidades y destrezas)	
<ul style="list-style-type: none"> • Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo. • Formación en Administración de Empresas, con iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades de toda la empresa. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Trabajo en equipo • Capacidad de entender a los demás 	
REQUISITOS	
EDUCACIÓN	Ingeniero en Administración de Empresas
EXPERIENCIA	No indispensable
ADICIONALES	Curso de Relaciones Humanas, Liderazgo, Inglés, Computación.

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “Sillones Ejecutivos Confort” CIA. LTDA.	
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: 002
NIVEL JERÁRQUICO:	Asesor
CARGO:	Asesor jurídico
JEFE INMEDIATO	Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Se encarga de la parte legal de la empresa	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Suministrar asistencia a la empresa en asuntos de carácter legal. • Coordinar con el Gerente las acciones a tomar relacionadas con la materia. • Asesorar a la empresa sobre las soluciones legales a los problemas y demás asuntos que se presenten en la gestión diaria, especialmente en materia financiera, fiscal, administrativa y laboral. • Asesorar a la empresa sobre la interpretación de textos legales y contractuales, y sobre la elaboración de normativas internas. • Emitir opiniones y dictámenes de naturaleza jurídica, requeridos por los socios. • Representar y asumir la defensa legal de la empresa, en los casos en que para ello haya sido debidamente autorizado e investido de los poderes especiales que requieran. • Mantener en reserva la información que esté a su cargo • Y las demás que le sean asignadas por el jefe inmediato. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de eficiencia y responsabilidad para el desarrollo de sus funciones. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Flexibilidad • Compromiso 	
REQUISITOS	
EDUCACIÓN	Título: Abogado
EXPERIENCIA	1 año en funciones similares
ADICIONALES	Computación, y manejo de leyes

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “Sillones Ejecutivos Confort” CIA. LTDA.	
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: 003
NIVEL JERÁRQUICO:	Auxiliar
CARGO:	Secretaria/Contadora
JEFE INMEDIATO	Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Realiza labores de contabilidad, así como de secretaria directa al gerente de la empresa.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa • Preparar los estados financieros • Presentar informes económicos • Redactar y digitar todo tipo de correspondencia como oficios, memorandos • Asistir directamente a los clientes • Conservar ordenadamente los archivos de la empresa • Elaborar el presupuesto anual y programa periódico de caja. • Y las demás que le asigne el jefe inmediato superior. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones. • Agilidad en la ejecución de los trámites. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Dinamismo y energía • Comunicación • Iniciativa • Seguridad • Trabajo en equipo 	
REQUISITOS	
EDUCACIÓN	Título de Contadora
EXPERIENCIA	1 año en cargos similares
ADICIONALES	Curso de Relaciones Humanas, Inglés, Computación y Tributación

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “Sillones Ejecutivos Confort” CIA. LTDA.	
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: 004
NIVEL JERÁRQUICO:	Auxiliar
CARGO:	Vendedor
JEFE INMEDIATO	Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Ejecutar las actividades del proceso de producción asignadas por el nivel superior	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir, organizar, controlar el Departamento de Ventas. • Realizar publicidad y promoción. • Proveer al mercado del producto. • Entregar del producto. • Brindar un buen servicio al cliente, atendiendo sus necesidades. • Establecer un nexo entre cliente y empresa • Y las demás que le asigne el jefe inmediato superior. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de gran eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones. • Agilidad en la ejecución de las labores encomendadas. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Dinamismo y energía • Comunicación • Iniciativa • Seguridad • Trabajo en equipo 	
REQUISITOS	
EDUCACIÓN	Bachiller
EXPERIENCIA	1 año en cargos similares
ADICIONALES	Curso de Relaciones Humanas y Computación

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA “Sillones Ejecutivos Confort” CIA. LTDA.	
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: 005
NIVEL JERÁRQUICO:	Operativo
CARGO:	Obrero
JEFE INMEDIATO	Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO	
Se encarga de la parte legal de la empresa	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar del Producto. • Controlar el proceso productivo y estándares de calidad. • Realizar la limpieza del equipo e instalaciones al finalizar tareas. • Custodiar y velar por la conservación, así como el buen uso del equipo y materiales asignados a su cargo. • Mantener en orden el área de producción • Y las demás que le asigne el jefe inmediato superior. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de eficiencia y responsabilidad para el desarrollo de sus funciones. 	
COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Flexibilidad • Compromiso 	
REQUISITOS	
EDUCACIÓN	Bachiller
EXPERIENCIA	1 año en funciones similares
ADICIONALES	Computación, y relaciones humanas

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Cuando se han determinado los diferentes requerimientos para el proyecto a través del estudio técnico, se estima el monto total de la inversión en sus diferentes rubros; considerando las cotizaciones más convenientes, así como las mejores alternativas de financiamiento.

INVERSIONES

Es la sistematización de la información a fin de cuantificar los activos que requiere el proyecto para la transformación de insumos y la determinación del monto de capital de operación requerido para el funcionamiento del proyecto después de su implementación.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos y,
- Capital de Trabajo

ACTIVOS FIJOS

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN: Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el elemento fundamental para el proceso de transformación.

CUADRO 33
Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Grapadora Neumática	1	\$ 120.00	\$ 120.00
Compresor	1	\$ 180.00	\$ 180.00
TOTAL			\$ 300.00

Fuente: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

HERRAMIENTAS: Las inversiones correspondientes a este rubro han sido cotizadas en el mercado local.

CUADRO 34
Herramientas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Cuchillo	2	\$ 8.00	\$ 16.00
Desarmador de estrella	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Desarmador plano	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Pinza	2	\$ 1.50	\$ 3.00
Tenaza	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Metro	2	\$ 5.00	\$ 10.00
Tijera para cortar tela	2	\$ 12.00	\$ 24.00
Llaves de dado	2	\$ 3.00	\$ 6.00
TOTAL			\$ 73.00

Fuente: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

EQUIPO DE COMPUTACIÓN: Comprende el equipo informático que utilizará la empresa, como son Computadora e Impresora. Se detalla a continuación:

CUADRO 35
Equipo de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computadora de escritorio (Clon)	2	\$ 670.00	\$ 1,340.00
Impresora tinta continua	1	\$ 90.00	\$ 90.00
TOTAL			\$ 1,430.00

Fuente: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La autora

EQUIPO DE OFICINA: Constituye los diversos instrumentos a utilizarse en el área administrativa de la empresa.

CUADRO 36
Equipo de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Calculadora	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Teléfono	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Perforadora	1	\$ 8.00	\$ 8.00
Grapadora	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Sello	1	\$ 8.00	\$ 8.00
TOTAL			\$ 131.00

Fuente: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La autora

MUEBLES Y ENSERES: Se relaciona con el mobiliario con que cuenta la empresa en las diferentes dependencias, tanto de producción como administrativas. Se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO 37
Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorio	2	\$ 85.00	\$ 170.00
Archivadores	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Sillón Tipo Gerente	1	\$ 35.00	\$ 135.00
Silla giratoria	2	\$ 35.00	\$ 70.00
Sillas	3	\$ 15.00	\$ 45.00
Caja	1	\$ 150.00	\$ 150.00
TOTAL			\$ 650.00

Fuente: Investigación Directa
ELABORACIÓN: La autora

EQUIPO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL: Aquí se especifican los equipos necesarios para la seguridad del local, lo cual es obligatorio en el caso de este tipo de establecimientos, se detallan a continuación:

CUADRO 38
Equipo de Seguridad Industrial

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Extinguidor	1	\$ 45.00	45.00
Botiquín	1	\$ 40.00	40.00
TOTAL			85.00

Fuente: Almacenes de la localidad

ELABORACIÓN: El autor

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Se detalla a continuación el total de inversiones en activos fijos.

CUADRO 39

Resumen de inversiones en activos fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipo	\$ 300.00
Herramientas	\$ 73.00
Equipo de Computación	\$ 1,430.00
Equipo de Oficina	\$ 131.00
Muebles y Enseres	\$ 650.00
Equipo de Seguridad Industrial	\$ 85.00
Imprevistos 5%	\$ 133.45
TOTAL	\$ 2,802.45

FUENTE: Cuadro 33 a 38

ELABORACIÓN: La autora

ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización y que constituyen propiedad de la empresa pero no son tangibles.

CUADRO 40
Activos Diferidos

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Estudios Preliminares	\$ 180.00
Gastos de constitución	\$ 400.00
Permisos de funcionamiento y operación	\$ 75.00
Imprevistos 5%	\$ 32.75
TOTAL	\$ 687.75

FUENTE: Investigación directa

ELABORACIÓN: La autora

ACTIVO CORRIENTE O CAPITAL DE TRABAJO

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento, en un periodo determinado de tiempo, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. Para este proyecto se establece el capital de operación para un mes.

Materia Prima Directa

Son los componentes del producto, en este casi como se elaborará sillones ejecutivos, se han establecido componentes diferentes para cada tipo de producto, como se detalla a continuación

CUADRO 41
Materia Prima Directa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	Requerimiento para 1 sillón	CAPACIDAD UTILIZADA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Pernos 1 1/4"	Unidad	2	1600	3200	\$ 0.05	\$ 160.00
Tornillos Autoroscante	Unidad	4	1600	6400	\$ 0.01	\$ 64.00
Pernos de 1" con ranura	Unidad	6	1600	9600	\$ 0.05	\$ 480.00
Pernos de 1/4"	Unidad	4	1600	6400	\$ 0.05	\$ 320.00
Neumáticos	Unidad	1	1600	1600	\$ 13.00	\$ 20,800.00
Araña	Unidad	1	1600	1600	\$ 7.00	\$ 11,200.00
Garruchas	Funda	1	1600	1600	\$ 3.50	\$ 5,600.00
Telescopio	Unidad	1	1600	1600	\$ 0.50	\$ 800.00
Apoyabrazos	Unidad	2	1600	3200	\$ 2.50	\$ 8,000.00
Base de espaldar	Unidad	1	1600	1600	\$ 3.00	\$ 4,800.00
Contrabase	Unidad	1	1600	1600	\$ 2.00	\$ 3,200.00
Regulador	Unidad	1	1600	1600	\$ 0.80	\$ 1,280.00
Platina para espaldar	Unidad	1	1600	1600	\$ 1.50	\$ 2,400.00
Base de asiento de tool	Unidad	1	1600	1600	\$ 5.00	\$ 8,000.00
Tapa de asiento	Unidad	1	1600	1600	\$ 0.50	\$ 800.00
Esponja de 6 mm	metros	2	1600	3200	\$ 2.13	\$ 6,816.00
Tablero para Asiento de madera con tuerca Ten	Unidad	1	1600	1600	\$ 0.50	\$ 800.00
Moldes de cartón cartulina	Unidad	2	1600	3200	\$ 2.00	\$ 6,400.00
Cemento de Contacto	Tarro	1/8	1600	200	\$ 0.16	\$ 32.00
Grapas	Caja	1	1600	1600	\$ 1.00	\$ 1,600.00
Cuerina industrial	metros	½	1600	800	\$ 8.00	\$ 6,400.00
TOTAL						\$ 89,952.00

Fuente: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

Para determinar la materia prima directa se toma en cuenta los componentes necesarios para la producción de 1 sillón ejecutivo y luego se multiplica por la capacidad utilizada del proyecto para establecer los componentes necesarios para 1600 unidades que es la capacidad utilizada.

Mano de obra directa.

El valor requerido para cubrir el pago de mano de obra directa correspondiente a los obreros en total durante un mes, asciende a los 10511.44 dólares. Se detalla a continuación

CUADRO 42
Mano de Obra Directa Primer Año

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA ANUAL
Obrero	340	41.31		28.33	28.33	437.98	2	10511.44

FUENTE: Min. Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La autora

De la misma manera se calcula la mano de obra indirecta para a partir de año 2

CUADRO 43
Mano de Obra Directa Segundo Año

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA ANUAL
Obrero	340	41.31	28.33	28.33	28.33	466.31	2	11191.44

FUENTE: Min. Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La autora

Sueldos Administrativos

El valor requerido para cubrir el pago de sueldos administrativos total durante un mes, asciende a los 17646.70 dólares.

CUADRO 44
Sueldos Administrativos Primer Año

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA ANUAL
Gerente	450	54.68		37.50	28.33	570.51	1	6846.10
Secretaria Contadora	350	42.53		29.17	28.33	450.03	1	5400.30
Vendedor	350	42.53		29.17	28.33	450.03	1	5400.30
TOTAL						1470.56		17646.70

FUENTE: Min. Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La autora

De la misma manera se calcula la mano de obra indirecta para a partir de año 2

CUADRO 45
Sueldos Administrativos Segundo Año

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL AL IESS 11,15%, IECE(0,5%) Y SECAP(0,5%)	FONDOS DE RESERVA	DECIMO 3ER SUELDO MENSUAL	DECIMO 4TO SUELDO MENSUAL	TOTAL PAGOS MENSUALES POR SUELDOS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA ANUAL
Gerente	450	54.68	37.50	37.50	28.33	608.01	1	7296.10
Secretaria Contadora	350	42.53	29.17	29.17	28.33	479.19	1	5750.30
Vendedor	350	42.53	29.17	29.17	28.33	479.19	1	5750.30
TOTAL						1566.39		18796.70

FUENTE: Min. Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La autora

SUMINISTROS DE OFICINA

Son los suministros necesarios para el funcionamiento administrativo de la nueva empresa.

CUADRO 46
Suministros de Oficina

DESCRIPCIÓN	Unidad de medida	Cantidad	Costos	VALOR ANUAL
Grapas	Caja	3	2.5	7.5
Papel bond	Resma	3	3.8	11.4
Facturas	Libretin	12	18	216
Esferos	Unidad	4	0.3	1.2
Tinta de Impresora	Cartucho	3	15	45
TOTAL				281.1

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

SERVICIOS BÁSICOS

Se han considerado dentro de este rubro el servicio de energía eléctrica, servicio telefónico, y el servicio de agua potable

CUADRO 47
Servicios Básicos

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	KW/H	144	0.131	18.86	226.368
Teléfono	Minutos	300	0.0413	12.4	148.8
Agua	m3	550	0.02	11	132
TOTAL				\$ 42.26	\$ 507.17

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

Útiles de aseo

Son los elementos necesarios para realizar el aseo de las instalaciones de la nueva empresa

CUADRO 48
Útiles de Aseo

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR ANUAL
Escoba	Unidad	2	\$ 2.70	\$ 5.40
Trapeador	Unidad	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Recogedor	Unidad	1	\$ 2.50	\$ 2.50
Fundas de basura	Rollo	24	\$ 1.20	\$ 28.80
Vileda	Unidad	24	\$ 0.70	\$ 16.80
Cloro	Galon	12	\$ 4.10	\$ 49.20
Desinfectante	Galon	12	\$ 3.00	\$ 36.00
Detergente	Funda	4	\$ 13.00	\$ 52.00
Papel Higiénico	Rollo	12	\$ 0.30	\$ 3.60
TOTAL				\$ 200.30

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

Arriendo

En el caso de la nueva empresa se arrendará un local en San Pedro para el inicio de operaciones, el cual se ha estimado que tenga un costo mensual de 300 dólares.

CUADRO 49

Arriendo

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	Unidad	1	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 3,600.00
TOTAL				\$ 300.00	\$ 3,600.00

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La autora

Publicidad

La publicidad se realizará a través de la emisora de mayor sintonía y que ofrece cobertura en toda la provincia como es radio rumba Fm

CUADRO 50
Publicidad

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas Radiales	Unidad	30	\$ 1.50	\$ 45.00	\$ 540.00
TOTAL				\$ 45.00	\$ 540.00

FUENTE: Radio Rumba

ELABORACIÓN: La autora

TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES

A continuación se presenta el total de activos circulantes.

CUADRO 51
Resumen de Activo Circulante

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Materia Prima Directa	\$ 7,496.00
Mano de Obra Directa Primer Año	\$ 875.95
Sueldos Administrativos Primer Año	\$ 1,470.56
Suministros de Oficina	\$ 23.43
Servicios Básicos	\$ 42.26
Útiles de Aseo	\$ 200.30
Arriendo	\$ 300.00
Publicidad	\$ 45.00
Imprevistos 5%	\$ 522.68
Total de Activos Circulantes	\$ 10,976.18

FUENTE: Cuadro 41 al 49

ELABORACIÓN: La autora

RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

La inversión requerida para el proyecto se detalla a continuación

CUADRO 52
Inversión Total

INVERSIONES	PARCIAL	TOTAL	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS		\$ 2,717.45	18.90%
Maquinaria y Equipo	\$ 300.00		
Herramientas	\$ 73.00		
Equipo de Computación	\$ 1,430.00		
Equipo de Oficina	\$ 131.00		
Muebles y Enseres	\$ 650.00		
Imprevistos 5%	\$ 133.45		
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 687.75	4.78%
Estudios Preliminares	\$ 180.00		
Gastos de constitución	\$ 400.00		
Permisos de funcionamiento y operación	\$ 75.00		
Imprevistos 5%	\$ 32.75		
ACTIVO CIRCULANTE		\$ 10,976.18	76.32%
Materia Prima Directa	\$ 7,496.00		
Mano de Obra Directa Primer Año	\$ 875.95		
Sueldos Administrativos Primer Año	\$ 1,470.56		
Suministros de Oficina	\$ 23.43		
Servicios Básicos	\$ 42.26		
Útiles de Aseo	\$ 200.30		
Arriendo	\$ 300.00		
Publicidad	\$ 45.00		
Imprevistos 5%	\$ 522.68		
TOTAL DE INVERSIONES		\$ 14,381.38	100%

FUENTE: Cuadro 39, 40 y 51

ELABORACIÓN: La autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de fuentes internas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

a. FUENTES INTERNAS

El 65% del total de la inversión y que corresponde a \$ 9,381.38 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

b. FUENTES EXTERNAS

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Fomento, al interés más bajo a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el 35% que corresponde a \$ 5.000 dólares a 2 años plazo al 15,20% de interés anual. En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así

CUADRO 53

Financiamiento		
FUENTE	%	MONTO
Capital Propio	65	\$ 9,381.38
Crédito	35	\$ 5,000.00
TOTAL	100	\$ 14,381.38

FUENTE: Cuadro 52

ELABORACIÓN: La autora

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Para poder cancelar el crédito mensualmente es necesario determinar, el dividendo que se cancelará, por ellos se ha realizado la siguiente tabla de amortización del crédito.

CUADRO 54

Tabla de Amortización de Crédito

AÑO	CAPITAL	INTERÉS ANUAL 15.20%	DIVIDENDO MENSUAL	SALDO CAPITAL
0				\$ 5,000.00
1	\$ 208.33	\$ 63.33	\$ 271.67	\$ 4,791.67
2	\$ 208.33	\$ 60.69	\$ 269.03	\$ 4,583.33
3	\$ 208.33	\$ 58.06	\$ 266.39	\$ 4,375.00
4	\$ 208.33	\$ 55.42	\$ 263.75	\$ 4,166.67
5	\$ 208.33	\$ 52.78	\$ 261.11	\$ 3,958.33
6	\$ 208.33	\$ 50.14	\$ 258.47	\$ 3,750.00
7	\$ 208.33	\$ 47.50	\$ 255.83	\$ 3,541.67
8	\$ 208.33	\$ 44.86	\$ 253.19	\$ 3,333.33
9	\$ 208.33	\$ 42.22	\$ 250.56	\$ 3,125.00
10	\$ 208.33	\$ 39.58	\$ 247.92	\$ 2,916.67
11	\$ 208.33	\$ 36.94	\$ 245.28	\$ 2,708.33
12	\$ 208.33	\$ 34.31	\$ 242.64	\$ 2,500.00
13	\$ 208.33	\$ 31.67	\$ 240.00	\$ 2,291.67
14	\$ 208.33	\$ 29.03	\$ 237.36	\$ 2,083.33
15	\$ 208.33	\$ 26.39	\$ 234.72	\$ 1,875.00
16	\$ 208.33	\$ 23.75	\$ 232.08	\$ 1,666.67
17	\$ 208.33	\$ 21.11	\$ 229.44	\$ 1,458.33
18	\$ 208.33	\$ 18.47	\$ 226.81	\$ 1,250.00
19	\$ 208.33	\$ 15.83	\$ 224.17	\$ 1,041.67
20	\$ 208.33	\$ 13.19	\$ 221.53	\$ 833.33
21	\$ 208.33	\$ 10.56	\$ 218.89	\$ 625.00
22	\$ 208.33	\$ 7.92	\$ 216.25	\$ 416.67
23	\$ 208.33	\$ 5.28	\$ 213.61	\$ 208.33
24	\$ 208.33	\$ 2.64	\$ 210.97	\$ 0.00
TOTAL	\$ 5,000.00		\$ 5,791.67	

Fuente: Cuadro 53 BNF

Elaboración: La autora

Depreciaciones de Activos Fijos.- A continuación se presentan las depreciaciones correspondientes de los activos fijos

CUADRO 55
Depreciaciones

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL 10%	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	Reinversión
Maquinaria y Equipo	\$ 300.00	\$ 30.00	\$ 270.00	10	\$ 27.00	
Herramientas	\$ 73.00	\$ 7.30	\$ 65.70	10	\$ 6.57	
Equipo de Computación	\$ 1,430.00	\$ 143.00	\$ 1,287.00	3	\$ 2.00	\$ 1,608.46
Equipo de Oficina	\$ 131.00	\$ 13.10	\$ 117.90	3	\$ 39.30	\$ 147.35
Muebles y Enseres	\$ 650.00	\$ 65.00	\$ 585.00	5	\$ 117.00	
Equipo de Seguridad Industrial	\$ 85.00	\$ 8.50	\$ 76.50	5	\$ 15.30	

Fuente: Cuadro 39 - proyección de los valores de activos con la tasa de inflación acumulada por 3 años, Ref año 2013 (4,16%)

Elaboración: La autora

Depreciaciones de Reinversión de Activos Fijos.- A continuación se presentan las depreciaciones correspondientes de los equipos de cómputo y equipo de oficina que es el activo que se debe reinvertir ya que se deprecia totalmente hasta el año 3.

CUADRO 56
Depreciaciones de Reinversiones

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	VALOR RESIDUAL 10%	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL EN AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipo de Computación	\$ 1,608.46	\$ 160.85	\$ 1,447.62	3	\$ 482.54
Equipo de Oficina	\$ 147.35	\$ 14.73	\$ 132.61	3	\$ 44.20

Fuente: Cuadro 55

Elaboración: La autora

Amortizaciones.- A continuación se presenta la amortización de los activos diferidos y amortización de crédito.

**CUADRO 57
AMORTIZACIONES**

DENOMINACIÓN	VALOR DE ACTIVOS	AÑOS DE AMORTIZACIÓN	VALOR DE AMORTIZACIÓN ANUAL
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 687.75	5	\$ 137.55
CRÉDITO	\$ 5,000.00	2	\$ 2,500.00

Fuente: Cuadro 40 y 54

Elaboración: La autora

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para llevarlo a efecto se procede a sumar todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año. En este caso calcularemos los presupuestos para cinco años. De esta manera determinaremos la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo. Cada presupuesto fue proyectado para los cinco años de vida útil de este proyecto, tomando la tasa de inflación acumulada del año 2013, la cual es de 4,16% de referencia del Banco Central del Ecuador como se hace referencia en el siguiente cuadro.

CUADRO 58
Presupuesto de Costos y Gastos

COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO PRIMO	\$ 100,463.44	\$ 104,885.44	\$ 109,248.68	\$ 113,793.42	\$ 118,527.23
Materia Prima Directa	\$ 89,952.00	\$ 93,694.00	\$ 97,591.67	\$ 101,651.49	\$ 105,880.19
Mano de Obra Directa Primer Año	\$ 10,511.44	\$ 11,191.44	\$ 11,657.00	\$ 12,141.94	\$ 12,647.04
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 22,235.27	\$ 23,576.15	\$ 24,556.92	\$ 25,578.49	\$ 26,642.55
Sueldos Administrativos Primer Año	\$ 17,646.70	\$ 18,796.70	\$ 19,578.64	\$ 20,393.11	\$ 21,241.47
Suministros de Oficina	\$ 281.10	\$ 292.79	\$ 304.97	\$ 317.66	\$ 330.88
Servicios Básicos	\$ 507.17	\$ 528.27	\$ 550.24	\$ 573.13	\$ 596.97
Útiles de Aseo	\$ 200.30	\$ 208.63	\$ 217.31	\$ 226.35	\$ 235.77
Arriendo	\$ 3,600.00	\$ 3,749.76	\$ 3,905.75	\$ 4,068.23	\$ 4,237.47
GASTOS DE VENTAS	\$ 540.00	\$ 562.46	\$ 585.86	\$ 610.23	\$ 635.62
Publicidad	\$ 540.00	\$ 562.46	\$ 585.86	\$ 610.23	\$ 635.62
DEPRECIACIONES	\$ 207.17	\$ 207.17	\$ 207.17	\$ 692.61	\$ 692.61
Maquinaria y Equipo	\$ 27.00	\$ 27.00	\$ 27.00	\$ 27.00	\$ 27.00
Herramientas	\$ 6.57	\$ 6.57	\$ 6.57	\$ 6.57	\$ 6.57
Equipo de Computación	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 482.54	\$ 482.54
Equipo de Oficina	\$ 39.30	\$ 39.30	\$ 39.30	\$ 44.20	\$ 44.20
Muebles y Enseres	\$ 117.00	\$ 117.00	\$ 117.00	\$ 117.00	\$ 117.00
Equipo de Seguridad Industrial	\$ 15.30	\$ 15.30	\$ 15.30	\$ 15.30	\$ 15.30
GASTOS FINANCIEROS	\$ 723.38	\$ 343.38	\$ 137.55	\$ 137.55	\$ 137.55
Amortización de Activo Diferido	\$ 137.55	\$ 137.55	\$ 137.55	\$ 137.55	\$ 137.55
Interese de Préstamo	\$ 585.83	\$ 205.83	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS GASTOS	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Amortización del crédito	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00			
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$ 126,669.26	\$ 132,074.61	\$ 134,736.18	\$ 140,812.31	\$ 146,635.57

Fuente: Cuadro 52 al 57 tasa de inflación año 2013 4,16%

Elaboración: La autora

INGRESOS TOTALES

Los ingresos constituyen el beneficio de la venta de los productos que genera el proyecto.

En los ingresos que se han establecido en la vida útil de la empresa, tal como se indica en el cuadro siguiente, y se ha establecido un margen de

utilidad del 20%, con lo cual se pudo establecer que cada sillón costará \$ 84.95 dólares, lo cual está acorde a la competencia local.

CUADRO 59

Ingresos Totales

AÑO	COSTOS TOTALES	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD 20%	PRECIO DE VENTA	INGRESOS TOTALES
1	\$ 126,669.26	1600	\$ 79.17	\$ 15.83	\$ 95.00	\$ 152,003.11
2	\$ 132,074.61	1700	\$ 77.69	\$ 15.54	\$ 93.23	\$ 158,489.54
3	\$ 134,736.18	1800	\$ 74.85	\$ 14.97	\$ 89.82	\$ 161,683.42
4	\$ 140,812.31	1900	\$ 74.11	\$ 14.82	\$ 88.93	\$ 168,974.77
5	\$ 146,635.57	1980	\$ 74.06	\$ 14.81	\$ 88.87	\$ 175,962.68

Fuente: Cuadro 30 y 58

Elaboración: La autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Se han establecido los ingresos y egresos generados por el proyecto en un período de cinco años, mostrando las utilidades del proyecto.

CUADRO 60

Estado de Pérdidas y Ganancias

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	\$ 152,003.11	\$ 158,489.54	\$ 161,683.42	\$ 168,974.77	\$ 175,962.68
(-) Costo Total	\$ 126,669.26	\$ 132,074.61	\$ 134,736.18	\$ 140,812.31	\$ 146,635.57
(=) Utilidad Bruta en ventas	\$ 25,333.85	\$ 26,414.92	\$ 26,947.24	\$ 28,162.46	\$ 29,327.11
(-) 15% Utilidad a trabajadores	\$ 3,800.08	\$ 3,962.24	\$ 4,042.09	\$ 4,224.37	\$ 4,399.07
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 21,533.77	\$ 22,452.68	\$ 22,905.15	\$ 23,938.09	\$ 24,928.05
(-) 25% de impuesto a la renta	\$ 5,383.44	\$ 5,613.17	\$ 5,726.29	\$ 5,984.52	\$ 6,232.01
(=) Utilidad neta del ejercicio	\$ 16,150.33	\$ 16,839.51	\$ 17,178.86	\$ 17,953.57	\$ 18,696.03
(-) 10% Reserva Legal	\$ 1,615.03	\$ 1,683.95	\$ 1,717.89	\$ 1,795.36	\$ 1,869.60
(=) Utilidad líquida para socios	\$ 14,535.30	\$ 15,155.56	\$ 15,460.98	\$ 16,158.21	\$ 16,826.43

Fuente: Cuadro 58 y 59

Elaboración: La autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta clave para determinar la solvencia de la empresa y su nivel de rentabilidad. Para ello se han clasificado los costos fijos y variables, que se encuentran detallados en el cuadro siguiente.

CUADRO 61
Costos Fijos y Variables

COSTOS	AÑO 1		AÑO 5	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO	\$ 0.00	\$ 100,463.44	\$ 0.00	\$ 118,527.23
Materia Prima Directa		\$ 89,952.00		\$ 105,880.19
Mano de Obra Directa Primer Año		\$ 10,511.44		\$ 12,647.04
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 22,235.27	\$ 0.00	\$ 26,642.55	\$ 0.00
Sueldos Administrativos Primer Año	\$ 17,646.70		\$ 21,241.47	
Suministros de Oficina	\$ 281.10		\$ 330.88	
Servicios Básicos	\$ 507.17		\$ 596.97	
Útiles de Aseo	\$ 200.30		\$ 235.77	
Arriendo	\$ 3,600.00		\$ 4,237.47	
GASTOS DE VENTAS	\$ 540.00	\$ 0.00	\$ 635.62	\$ 0.00
Publicidad	\$ 540.00		\$ 635.62	
DEPRECIACIONES	\$ 207.17	\$ 0.00	\$ 692.61	\$ 0.00
Maquinaria y Equipo	\$ 27.00		\$ 27.00	
Herramientas	\$ 6.57		\$ 6.57	
Equipo de Computación	\$ 2.00		\$ 482.54	
Equipo de Oficina	\$ 39.30		\$ 44.20	
Muebles y Enseres	\$ 117.00		\$ 117.00	
Equipo de Seguridad Industrial	\$ 15.30		\$ 15.30	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 723.38	\$ 0.00	\$ 137.55	\$ 0.00
Amortización de Activo Diferido	\$ 137.55		\$ 137.55	
Interese de Préstamo	\$ 585.83		\$ 0.00	
OTROS GASTOS	\$ 2,500.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Amortización del crédito	\$ 2,500.00		\$ 0.00	
TOTAL DE COSTO	\$ 26,205.82	\$ 100,463.44	\$ 28,108.34	\$ 118,527.23

Fuente: Cuadro 58

Elaboración: La autora

El punto de equilibrio se ha calculado para el año 1 y 5

**AÑO 1
MATEMÁTICAMENTE
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 26,205.82}{\$ 152,003.11 - \$ 100,463.44} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 26,205.82}{\$ 51,539.67} \times 100$$

$$PE = \boxed{50.85 \%}$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

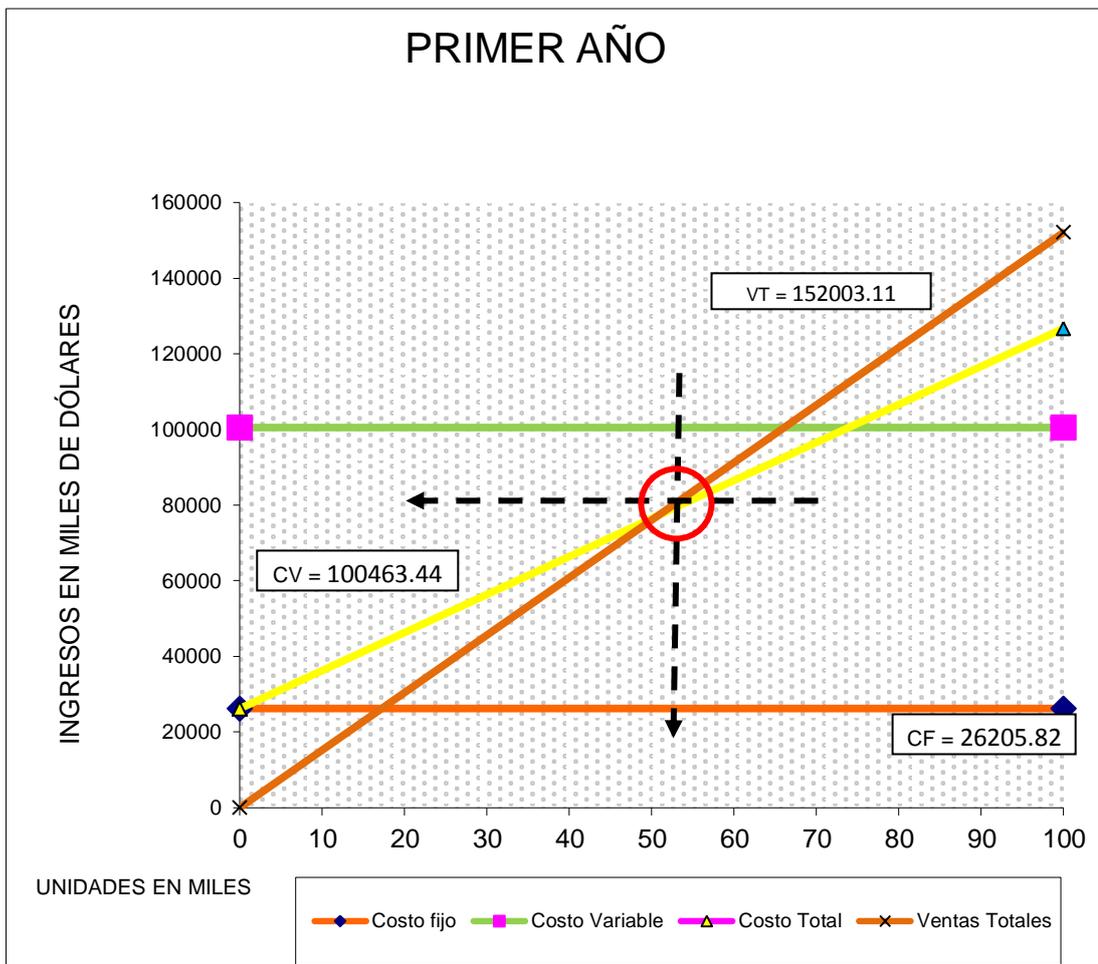
$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{\$ 26,205.82}{1 - \frac{\$ 100,463.44}{\$ 152,003.11}}$$

$$PE = \frac{\$ 26,205.82}{1 - 0.6609301}$$

$$PE = \boxed{\$ 77,287.38}$$

GRAFICA 37
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y
LA CAPACIDAD INSTALADA AÑO 1



Se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos es \$77,287.38 dólares y cuando se trabaje con una capacidad instalada del 50.85%.

AÑO 5
MATEMÁTICAMENTE
EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE TOTAL}} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 28,108.34}{\$ 175,962.68 - \$ 118,527.23} \times 100$$

$$PE = \frac{\$ 28,108.34}{\$ 57,435.45} \times 100$$

$$PE = \boxed{48.94 \%}$$

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

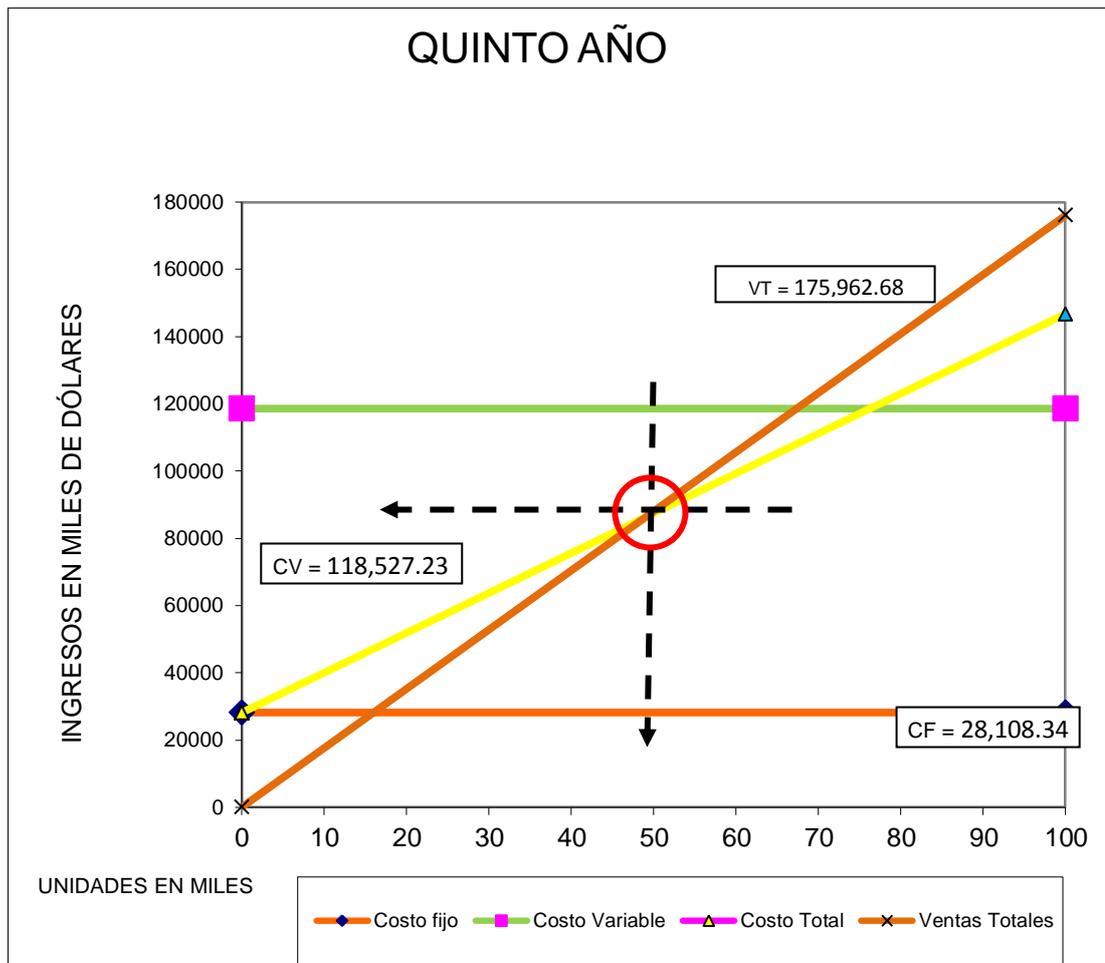
$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE TOTAL}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{\$ 28,108.34}{1 - \frac{\$ 118,527.23}{\$ 175,962.68}}$$

$$PE = \frac{\$ 28,108.34}{1 - 0.673593}$$

$$PE = \boxed{\$ 86,114.38}$$

GRAFICA 38
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y
LA CAPACIDAD INSTALADA AÑO 5



Para el quinto año se ha determinado que el punto de equilibrio en función de los ingresos y de la capacidad instalada, analizando el gráfico se puede establecer que la empresa debe trabajar con un 48.94 % de la capacidad instalada, y con 86,114.38 dólares de ingresos

FLUJO DE CAJA

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja. En este caso para el proyecto se obtiene para el primer año un flujo de caja de 21,189.98 dólares, verificando que el proyecto es rentable por existir un valor positivo

CUADRO 62
Flujo de Caja

PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO POR VENTAS		\$ 152,003.11	\$ 158,489.54	\$ 161,683.42	\$ 168,974.77	\$ 175,962.68
Capital	\$14,381.38					
(+) Valor Residual				\$ 156.10		\$ 73.50
TOTAL DE INGRESOS	\$14,381.38	\$ 152,003.11	\$ 158,489.54	\$ 161,839.52	\$ 168,974.77	\$ 176,036.18
EGRESOS						
Activos Fijos	\$ 2,717.45					
Activos Diferidos	\$ 687.75					
Activos Circulantes	\$10,976.18					
Reinversión					\$ 1,755.81	
(-) COSTO TOTAL		\$ 126,669.26	\$ 132,074.61	\$ 134,736.18	\$ 140,812.31	\$ 146,635.57
TOTAL DE EGRESOS	\$14,381.38	\$ 126,669.26	\$ 132,074.61	\$ 134,736.18	\$ 142,568.12	\$ 146,635.57
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 0	\$ 25,333.85	\$ 26,414.92	\$ 27,103.34	\$ 28,162.46	\$ 29,400.61
(-) 15% Utilidad a los Trabajadores		\$ 3,800.08	\$ 3,962.24	\$ 4,065.50	\$ 4,224.37	\$ 4,410.09
(=) Utilidad Antes de Impuestos		\$ 21,533.77	\$ 22,452.68	\$ 23,037.84	\$ 23,938.09	\$ 24,990.52
(-) 25% De Impuesto a la Renta		\$ 5,383.44	\$ 5,613.17	\$ 5,759.46	\$ 5,984.52	\$ 6,247.63
(=) Utilidad Líquida del Ejercicio		\$ 16,150.33	\$ 16,839.51	\$ 17,278.38	\$ 17,953.57	\$ 18,742.89
(+) Depreciaciones		\$ 2,402.10	\$ 2,402.10	\$ 2,402.10	\$ 692.61	\$ 692.61
(+) Amortizaciones		\$ 2,637.55	\$ 2,637.55	\$ 137.55	\$ 137.55	\$ 137.55
FLUJO NETO	\$ 0	\$ 21,189.98	\$ 21,879.16	\$ 19,818.03	\$ 18,783.73	\$ 19,573.05

Fuente: Cuadro 52, 55, 56, y 59

Elaboración: La autora

VALOR ACTUAL NETO

En un proyecto empresarial es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Cuando se forma una empresa hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo

En el caso del proyecto de los sillones ejecutivos se ha hecho una estimación de los ingresos de la nueva empresa durante cinco años, para que el proyecto sea rentable el VAN tendrá que ser superior a cero, lo que significará que se recuperará la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiéramos puesto a renta fija, como se muestra en el cuadro siguiente

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente, donde I es la inversión, Q_n es el flujo de caja del año n , r la tasa de interés con la que estamos comparando y N el número de años de la inversión:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

**CUADRO 63
VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15.20%	VALOR ACTUALIZADO
0	14,381.38		
1	21,189.98	0.868055556	18,394.08
2	21,879.16	0.753520448	16,486.40
3	19,818.03	0.654097611	12,962.92
4	18,783.73	0.567793065	10,665.27
5	19,573.05	0.492875924	9,647.09
	Sumatoria valor actualizado		68,155.76
		Inversión	14,381.38
		Reinversión 4to año	1,755.81
		VAN AL 15, 20%	52,018.57

Fuente: Cuadro 62

Elaboración: La autora

Al tener un VAN con un valor positivo significa que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida

TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero. Si el TIR es alto, estamos ante un proyecto empresarial rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés altos. Sin embargo, si el TIR es bajo, posiblemente podríamos encontrar otro destino para nuestro dinero.

Como se puede verificar en el cuadro siguiente el proyecto es muy rentable puesto que la TIR tiene un valor positivo de 128,43%, lo cual significa que se puede invertir en el proyecto ya que se tendrá una rentabilidad bastante alta

CUADRO 64
TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
		128,00%		129,00%	
0	14.381,38				
1	21.189,98	0,438596491	9.293,85	0,436681223	9.253,27
2	21.879,16	0,192366882	4.208,83	0,19069049	4.172,15
3	19.818,03	0,08437144	1.672,08	0,083270956	1.650,27
4	18.783,73	0,037005017	695,09	0,036362863	683,03
5	19.573,05	0,016230271	317,68	0,01587898	310,80
		Valor actualizado	16.187,52	Valor actualizado	16.069,51
		Inversión	14.381,38	Inversión	14.381,38
		Reinversión	1.755,81	Reinversión 4to año	1.755,81
		VAN MENOR	50,33	VAN MAYOR	-67,68

Fuente: Cuadro 63

Elaboración: La autora

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 1,28 + 1 \left(\frac{50,33}{118,01} \right)$$

$$TIR = 128,43\%$$

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto. En el presente proyecto se obtendrá 0,20 centavos por cada dólar invertido, por lo cual es recomendable realizar la inversión.

CUADRO 65
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZACIÓN 15,20%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO	FACT. ACTUALIZACIÓN 15%	INGRESO ACTUALIZADO
1	126.669,26	0,868055556	109.955,96	152.003,11	0,868055556	131.947,15
2	132.074,61	0,753520448	99.520,92	158.489,54	0,753520448	119.425,11
3	134.736,18	0,654097611	88.130,61	161.683,42	0,654097611	105.756,74
4	140.812,31	0,567793065	79.952,25	168.974,77	0,567793065	95.942,70
5	146.635,57	0,492875924	72.273,14	175.962,68	0,492875924	86.727,77
TOTAL COSTO ACTUALIZADO			449.832,88	INGRESO ACTUALIZADO		539.799,46

Fuente: Cuadro 59

Elaboración: La autora

$$R B/C = \frac{\text{INGRESO TOTAL ACTUALIZADO}}{\text{COSTO TOTAL ACTUALIZADO}}$$

$$R B/C = \frac{539.799,46}{449.832,88} = 1,20$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días, para calcularlo se utiliza la siguiente Fórmula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

DONDE:

- a** = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.
b = Inversión Inicial
c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.
d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

CUADRO 66
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Periodo	Inversión	Flujo neto de caja	Flujo acumulado
0	\$ 14.381,38		
1		21.189,98	21.189,98
2		21.879,16	43.069,14
3		19.818,03	62.887,17
4	1.755,81	18.783,73	81.670,90
5		19.573,05	101.243,96

Fuente: Cuadro 63

Elaboración: La autora

$$\begin{aligned}
 PRI &= 1 + \frac{16.137,19 - 21.189,98}{21.879,16} \\
 PRI &= 0,7691 \\
 PRI &= \mathbf{0 \text{ AÑOS}} \\
 PRI &= 0,7691 \times 12 = 9,2287 = \mathbf{9 \text{ MESES}} \\
 PRI &= 0,2287 \times 30 = 6,861 = \mathbf{6 \text{ DÍAS}}
 \end{aligned}$$

Para el proyecto se puede establecer que se recuperará la inversión inicial en un periodo de 9 meses y 6 días

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El Análisis de sensibilidad muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja a determinados cambios, como la disminución de ingresos o el aumento de costos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE LOS COSTOS

En primer lugar se ha determinado que el proyecto puede soportar hasta un 12,28% de aumento de los costos originales

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS

Para el proyecto se ha determinado que puede soportar hasta un 10,20% de disminución de los ingresos originales.

CUADRO 67
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO DEL 12,28% DE LOS COSTOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 12,28%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	56,00%	VAN MAYOR	57,00%	VAN MENOR
					FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ.	
Inversión						-14.381,38		-14.381,38
Reinversión						-1.755,81		-1.755,81
1	126.669,26	142.224,25	152.003,11	9.778,87	0,641025641	6268,50	0,636942675	6228,57769
2	132.074,61	148.293,38	158.489,54	10.196,16	0,410913872	4189,74	0,405695971	4136,54109
3	134.736,18	151.281,78	161.683,42	10.401,63	0,263406328	2739,86	0,258405077	2687,83481
4	140.812,31	158.104,06	168.974,77	10.870,71	0,168850211	1835,52	0,164589221	1789,20174
5	146.635,57	164.642,41	175.962,68	11.320,27	0,108237314	1225,28	0,104833899	1186,74759
						121,71		-108,29

Fuente: Cuadros 63 y 65

Elaboración: La autora

NTIR =	$T_m + D_t \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right) = 56 + 1 \left(\frac{121,71}{-230,00} \right) =$	56,47%
Diferencias TIR =	$Tir\ Proyecto - Nueva\ Tir = 128,43\% - 56,47\% =$	71,96%
Porcentaje de variación =	$Diferencia.\ Tir / Tir\ del\ proyecto = 71,96\% / 128,43\% =$	0,56
Sensibilidad =	$Porcentaje\ de\ variación / Nueva\ Tir = 0,56 / 0,5647 =$	0,99999

CUADRO 68
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10,20% DE LOS INGRESOS

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO EN UN 10,20%	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	56%	VAN MAYOR	57%	VAN MENOR
					FACT. ACTUALIZ.		FACT. ACTUALIZ.	
Inversión						-14.381,38		-14.381,38
Reinversión						-1.755,81		-1.755,81
1	126.669,26	152.003,11	136.498,80	9.829,53	0,64061499	6296,95	0,636537237	6256,865
2	132.074,61	158.489,54	142.323,60	10.248,99	0,410387566	4206,06	0,405179655	4152,682
3	134.736,18	161.683,42	145.191,71	10.455,53	0,262900427	2748,76	0,257911938	2696,605
4	140.812,31	168.974,77	151.739,34	10.927,04	0,168417954	1840,31	0,164170553	1793,897
5	146.635,57	175.962,68	158.014,49	11.378,92	0,107891066	1227,68	0,10450067	1189,105
						182,57		-48,03

Fuente: Cuadros 63 y 65

Elaboración: La autora

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 56 + 1 \left(\frac{-48,03}{-230,61} \right) = \mathbf{56,31\%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{Tir Proyecto} - \text{Nueva TIR} = 128,43\% - 56,308\% = 72,12\%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \text{Diferencia TIR} / \text{TIR del proyecto} = 72,12\% / 128,43\% = 56,16\%$$

$$\text{Sensibilidad} = \text{Porcentaje de variación} / \text{Nueva TIR} = 56,16\% / 56,308\% = \mathbf{0,99999}$$

h. CONCLUSIONES

Una vez terminado el trabajo de investigación se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- El proyecto de tesis es factible de realización ya que así se demuestra en todos los estudios realizados y que constan en el presente trabajo.
- El proyecto tiene acogida ya que así lo demuestra el estudio de mercado, donde se verificó que existe demanda insatisfecha, la cual se calculó en 58.896 sillones.
- En el estudio técnico se pudo determinar que la empresa trabajando al 100% de su capacidad podría elaborar 2000 sillones, sin embargo por cuestiones de introducción al mercado se trabajará con el 80% para el primer año, llegando a elaborar 1600 sillones para el primer año de vida útil del proyecto.
- Según el estudio organizacional, la nueva empresa se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada.
- La inversión total para la implementación de la nueva empresa es de \$ 14.381,38 la misma que contará con el 65 % con capital propio y el 35% capital ajeno con crédito directo al Banco Nacional de Fomento.
- El costo de cada sillón será de \$ 79.17, para el primer año de vida útil del proyecto y un precio de venta al público de \$ 95.
- El punto de equilibrio para el primer año de vida útil del proyecto será de 50.85% en función de la capacidad instalada, y en función de las ventas será de \$ 77.287,38.

- Los análisis financieros demuestran que el proyecto es factible como el caso del van que tuvo un valor de 52.018,57 dólares, la TIR del proyecto es de 128.43%
- El Análisis de sensibilidad indican que el proyecto llega al punto de sensibilidad cuando se incrementan los costos en un 12,28% y disminuir los ingresos en un 10,20%.

i. RECOMENDACIONES

Además se pueden llegar a las siguientes recomendaciones

- Se recomienda a los inversionistas la implementación del proyecto ya que se ha demostrado en todos los estudios correspondientes su factibilidad.
- Al ser un producto de gran acogida se recomienda tomar en cuenta éste estudio.
- Utilizar el canal de comercialización de establecido en el estudio de mercado, ya que es el más adecuado para este tipo de productos.
- Se recomienda hacer uso intensivo de los medios de publicidad con el fin de que se dé a conocer el producto y por lo tanto se asegure la permanencia en el mercado, y se asegure la rentabilidad que esperan los inversionistas.
- A los inversionistas cubrir lo antes posible el monto de crédito establecido en el estudio financiero a fin de lograr recuperar la inversión y obtener mayores ganancias
- Que los investigadores sobre el tema profundicen los distintos estudios presentados en este trabajo a fin de dar mayor validez a proyectos similares.

j. BIBLIOGRAFÍA

- BALBOA William, BENITEZ Edison, MANUAL PRACTICO PARA DESARROLLAR PROYECTOS DE INVESTIGACION Y TESIS, Tercera edición, impreso en el año 2000.
- EVANS James R. ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.
- PASACA MORA, Manuel Enrique. FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION pág. 17, 19, 25, 26,31-35,38-41,45-48,50-104.
- PASACA MORA, Manuel Enrique. MANUAL PARA LA ELABORACION DE PROYECTOS DE GRADUACION A NIVEL SUPERIOR impreso en Editorial Offsetimagen, impreso en Ecuador.
- BUSTAMANTE Yelena, ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. COLECCIÓN L.N.S. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA. Editorial Edibosco Cuenca-Ecuador.1992
- SENLLE, Andrés. EDICIÓN DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS.
- RODRÍGUEZ CAIRO, Vladimir; BAO GARCÍA, Raúl y CÁRDENAS LUCERO, Luis. FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Edic. Limusa. 2010
- TARABRA, Daniela (2009). *Los estilos del arte.* Electa, Milán

- NIEBEL, Benjamin W. Freivalds, Andris: 'Ingeniería Industrial; Métodos, estándares y diseño del trabajo' ' The McGraw-Hill companies, Inc, 2005, 11 Edición
- MARTIN Celeste, Lesiones derivadas de malas posturas al sentarse, Buenos Aires, Argentina, 2012
- LIMAICO JIJÓN Paco, Doctor en medicina Veterinaria y Zootecnia, Manabí – Ecuador, 2008
- COLOMA, F. (1991). Evaluación social de proyectos de inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia.
- VACA URBINA , Gabriel, Evaluación de Proyectos, 1990
- MOKATE, Karen M. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Primera Edición, 2005
- MEZA, Jordan. (2014). El mercado y sus rasgos. 1era edic. Alfaguara
- MODULO IX. Universidad Nacional de Loja. Elaboración y evaluación de proyectos de inversión empresarial.
- PHILIP, Kotler. (2003). *Fundamentos de Marketing* (6ª edición). Pearson Educación de México.
- GRAJALES, Guillermo. Estudio de Mercado y Comercialización
- VEGA, Victor Hugo. Mercadeo Básico. Primera Edición, 1993.
- MODULO IV. Universidad Nacional de Loja. El Proceso De La Mercadotecnia y La Gestion de la Comercialización de bienes y servicios.
- SHAPIRO, E. Análisis Macroeconómico. Ediciones ICE. 1983

- MUÑIZ GONZALEZ, Luis. Control Presupuestario. Planificación, Elaboración y Seguimiento del Presupuesto, Profit Editorial. 2009. Pág. 17
- ROSETTI, José P. Introducción a la Economía, 7ª Edición, Harla S.A., (1979)
- BARROW, Coli. Administre sus finanzas. Editorial Dorling Kindersley. Pag. 84
- CALVO LANGARICA, César. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. 3ª Edición. PAC. 1979
- SCHLAGETER, Javier Duarte, y Fernández , Alonso Lorenzo. Finanzas operativas, un coloquio. IPADE. Mexico 2005
- PASQUAL, Joan. La evaluación de políticas y proyectos: criterios de valoración económicos y sociales. Icaria, Barcelona (1999)

k. ANEXOS**ANEXO 1****FICHA RESUMEN DEL PROYECTO APROBADO****a. TEMA:**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE SILLONES EJECUTIVOS, Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA.

Nuestro país al igual que todo el mundo, se encuentra en constantes cambios, tanto tecnológicos, sociales, culturales, etc. Partiendo de esto se resalta la importancia del emprendimiento e innovación en el ámbito empresarial para el desarrollo de un país, nuestro país aún en vías de desarrollo y siendo el sistema educativo uno de los factores en desarrollo, podemos observar que hace falta un sistema de educación que emplee políticas de emprendimiento en el sistema educativo desde los primeros años escolares, de manera que se eduque personas desde la infancia con miras a ser futuros creadores, innovadores y emprendedores.

En nuestra ciudad, la falta del desarrollo de un espíritu emprendedor es palpable, podemos encontrar más empresas comercializadoras de productos importados o traídos de otra ciudad que empresas productoras locales. La falta en sus habitantes de un espíritu empresarial como impulsor en la reactivación de la economía local, así como una falta de un estudio de comercialización en las empresas ya existentes, ha generado pocos

beneficios para la sociedad, viéndose estos reflejados en el bajo crecimiento económico, la baja productividad y la falta de nuevas tecnologías, productos y servicios en la ciudad de Loja.

Los sillones ejecutivos, son sillas con respaldo implicando los apoyos laterales para los brazos, antiguamente no se prestaba mucha atención al mobiliario tanto en oficinas como en el hogar, actualmente empresarios y familias buscan el confort y la salud. Nuestra ciudad no se caracteriza por ser una ciudad productora de muebles, entre ellos los sillones ejecutivos, teniendo una bajísima producción de estos, a la vez que no cumplen con las necesidades de los consumidores, lo que obliga a las instituciones y familias lojanas comprar estos trayéndolos desde otras ciudades, ocasionando un mayor gasto para las empresas y familias.

Por otro lado, las investigaciones apuntan a que una forma certera de aumentar las ventas es conocer bien los gustos y preferencias de los consumidores, a fin de realizar productos y servicios adecuados, así también la importancia del buen trato al consumidor siendo este la pieza fundamental para el éxito de toda empresa. En nuestra ciudad hace falta el conocimiento por parte de los empresarios dedicados a esta área en cuanto a estudios de mercado y de atención al consumidor, de manera que este actúe como un feedback para la empresa que le permita segmentar su mercado para conocer mejor sus necesidades y preferencias; esto sumado a la calidad en la atención al cliente, permitirá garantizarnos que este sea un cliente fijo y a

la vez recomiende la calidad del producto a terceras personas trayendo a nuestra empresa más compradores obteniendo un mayor éxito en ventas.

Debido a los problemas planteados anteriormente se delimita el problema de la siguiente manera:

“LA FALTA DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SILLONES EJECUTIVOS Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA CIUDAD DE LOJA”

d.1. OBJETIVO GENERAL:

- Determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de sillones ejecutivos en la ciudad de Loja.

d.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Hacer el estudio de mercado para segmentarlo, determinando el nicho de oferentes y demandantes para los sillones ejecutivos.
- Realizar el estudio técnico para definir el tamaño óptimo, la ubicación estratégica, y la ingeniería del proyecto.
- Efectuar el estudio administrativo para identificar los aspectos legales que permitan la organización empresarial adecuada.
- Realizar el estudio económico del proyecto para describir las inversiones y fuentes de financiamiento que permitan elaborar los presupuestos y estados financieros del proyecto.
- Efectuar la evaluación financiera del proyecto para analizar mediante los indicadores financieros: TIR, VAN, Relación Costo-Beneficio,

Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad; la factibilidad del proyecto.

c. METODOLOGÍA

La selección y unificación de métodos, técnicas y procedimientos permitirá alcanzar los objetivos propuestos en la siguiente investigación, los mismos que servirán para la obtención de una investigación de campo con proyecciones basadas en la realidad de la localidad en la ciudad de Loja.

f.1. MÉTODOS

- **MÉTODO DEDUCTIVO.** Procede de lo general a lo particular. El método deductivo permite inferir algo observado a partir de una ley general. Permitirá focalizar, conceptualizar y problematizar el tema objeto de estudio a partir de las leyes existentes, hasta llegar a las conclusiones obtenidas en base a la investigación de campo para de esta forma comprobar las premisas ya establecidas.

MÉTODO INDUCTIVO. Consiste en el paso de lo particular a lo general, este método permitirá partir de la realidad local, para identificar el objeto de estudio y mediante la aplicación de los conocimientos acerca de las teorías aprendidas en el transcurso de la carrera llegar mediante las conclusiones y resultados obtenidos a leyes de carácter general.

- **MÉTODO ANALÍTICO.** Es aquel método que consiste en la desmembración de un todo en sus partes o elementos para observar

las causas, la naturaleza y los efectos; en la investigación permitirá a partir de la observación elaborar un examen crítico de la realidad obtenida en base a las investigaciones de campo realizadas, para identificar la demanda insatisfecha y conocer con claridad las necesidades de nuestros futuros clientes y a partir de ello realizar los pasos siguientes que comprende un proyecto de factibilidad.

- **MÉTODO SINTÉTICO.** Consiste en reunir, reunificar, rehacer en un todo lógico los diversos elementos destacados a través del análisis. Permitirá sintetizar los conceptos de la problemática a estudiar mediante un examen crítico, ayudando así a llegar a la formulación de objetivos, conclusiones, recomendaciones y propuestas de la investigación.

MÉTODO DESCRIPTIVO. Consiste en desarrollar una caracterización de las situaciones y eventos de cómo se manifiesta el objeto de investigación, ya que este busca especificar las propiedades importantes del problema en cuestión y ofrece la posibilidad de una predicción. Este método se lo utilizará para recoger, organizar, y caracterizar, los resultados de las observaciones y de las encuestas para obtener una primera predicción de los resultados en base a la realidad obtenida.

f.2. TÉCNICAS

Mediante las cuales se seleccionará la información de la investigación, para ello se revisarán textos, folletos, revistas, archivos y todo tipo de documentos inherentes al tema, lo cual se logra con la lectura activa a lo que se suma la consulta de información virtual.

- **TÉCNICA DE LA OBSERVACIÓN.** Consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación. Por medio de esta técnica, permitirá observar cómo es el comportamiento de los consumidores, así como el medio en donde se desarrollará la empresa, a la vez obtener una recopilación de datos e información de hechos y realidades presentes en el contexto a investigar.
- **TÉCNICA DE LA ENTREVISTA.** Es una herramienta que se basa en un dialogo directo, se la utilizará en el presente proyecto para conocer aspectos importantes acerca del objeto de estudio y se la realizará a personas especializadas y conocedoras del tema.
- **TÉCNICA DE LA ENCUESTA.** Se la utilizará para conseguir información a través de un conjunto de preguntas (cuestionario) aplicadas de manera escrita, a la población en estudio mediante la aplicación del muestreo. Ésta técnica brindará mayor objetividad en los resultados que obtengamos producto de la investigación de campo que se aplicarán al segmento de mercado seleccionado.

- **TÉCNICA DEL FICHAJE:** Esta técnica bibliográfica permitirá registrar por escrito, tanto los datos de identificación como las ideas y críticas que nos proporcionan las distintas fuentes de información.

f.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Según los datos consultados en el INEC, de acuerdo al censo del año 2010, la población económicamente activa del Cantón Loja es 78.319, siendo esta la población a quien se ofrecerá el producto.

Para el cálculo de la proyección de la población económicamente activa de la ciudad de Loja, se parte de los datos de la población del último censo del año 2010, obtenido por el INEC y la tasa de crecimiento para la ciudad, aplicando la siguiente fórmula:

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

$$Pf = 78.319 (1 + 0,017)^3$$

$$Pf = 78.319 (1,05187)$$

$$Pf = 82.381$$

Pf = población futura (para el año 2012)

Po = población inicial (último censo 2010 de 185.000)

i = tasa de crecimiento anual (1,7% o 0,017)

n = periodos transcurridos (3 años)

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

PERIODO	AÑOS	POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA
		1,7%
0	2010	78.319
1	2011	79.650
2	2012	81.004
3	2013	82.381
4	2014	83.777
5	2015	85.203
6	2016	86.652
7	2017	88.124
8	2018	89.620
9	2019	91.147
10	2020	92.698

FUENTE: INEC, Censo de Población 2010

ELABORACIÓN: La Autora

TAMAÑO DE LA MUESTRA

FÓRMULA DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{1+e^2N}$$

n= Tamaño de la muestra calculada

N= Población Económicamente Activa

e= Margen de error 5% o 0,05

$$n = \frac{78.319}{1+(0,05)^2 78.319}$$

$$n = \frac{78.319}{196,79} \quad n = 397.98$$

Con la fórmula calculada de la muestra, se obtuvo un número de 398 encuestas que se aplicarán en el sector urbano de la ciudad de Loja.

ANEXO 2**FORMATO DE ENCUESTA A LOS USUARIOS**

PREGUNTA 1: ¿Cuál es el ingreso económico mensual de su hogar?

PREGUNTA 2: ¿Conoce usted los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 3: ¿Compra usted sillones ejecutivos para su hogar?

PREGUNTA 4: ¿Cuántos sillones ejecutivos usted compra anualmente?

PREGUNTA 5: ¿De qué material está hecho el tapiz de los sillones que usted compra?

PREGUNTA 6: ¿En qué lugares de la localidad adquirió los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 7: ¿Qué toma en cuenta antes de comprar sillones ejecutivos?

PREGUNTA 8: ¿Cuánto dinero suele gastar en promedio al comprar un sillón ejecutivo?

PREGUNTA 9: ¿De qué manera cancela la compra de los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 10: ¿Conoce en la localidad lugares que comercialicen sillones ejecutivos?

PREGUNTA 11: ¿Si se elaboraran sillones ejecutivos en una nueva empresa Lojana con excelentes precios, buena calidad y confortables, usted estaría dispuesto a adquirirlos?

PREGUNTA 12: ¿En qué lugar de la localidad le gustaría adquirir los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 13: ¿Cómo le gustaría seleccionar los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 14: ¿En qué medios publicitarios de la localidad le gustaría que se anuncien los sillones ejecutivos?

PREGUNTA 15: ¿Qué promociones le gustaría que tengan los sillones ejecutivos?

ANEXO 3**FORMATO DE ENCUESTA A LOS USUARIOS****PREGUNTA 1: Datos Generales****LISTADO DE LAS EMPRESAS QUE PRODUCEN SILLONES****EJECUTIVOS EN LA CIUDAD DE LOJA****NOMBRE DE LA EMPRESA:****PREGUNTA 2: ¿Produce usted en su local sillones ejecutivos?****PREGUNTA 3: ¿Cuántos sillones ejecutivos vende mensualmente en su empresa?****PREGUNTA 4: ¿De qué material es el tapiz de los sillones ejecutivos que usted produce?****PREGUNTA 5: ¿Cuál es el precio de venta de los sillones ejecutivos de tipo tela que usted vende en su local?****PREGUNTA No. 6: ¿En orden descendente ubique el tipo de material que se comercializa en mayor cantidad?**

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	42
f. RESULTADOS	47
g. DISCUSIÓN	67
h. CONCLUSIONES	144
i. RECOMENDACIONES	146
j. BIBLIOGRAFÍA	147
k. ANEXOS	150
ÍNDICE	162