



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja.”

Tesis Previa a optar por el Grado de Ingeniera en Administración de Empresas

AUTORA:

GLORIA SILVANA TINITANA JUMBO

DIRECTOR:

ING. OSCAR ANÍBAL GÓMEZ CABRERA

LOJA- ECUADOR

2022

CERTIFICACIÓN

Loja 13 de septiembre de 2021

Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera, Docente de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis denominado **”PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ATAÚDES PARA MASCOTAS EN LA CIUDAD DE LOJA”** de la autoría de la **Srta. Gloria Silvana Tinitana Jumbo**, previo a la obtención del grado y título de Ingeniera en Administración de Empresas, ha sido revisado oportunamente en todos los aspectos académicos pertinentes y que ha cumplido con el 100% del programa establecido y con los requisitos conforme lo establece el reglamento de régimen académico de la Universidad Nacional de Loja, al cumplir con los mismos a entera satisfacción se autoriza su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifica para los fines correspondientes:

ATENTAMENTE

**OSCAR ANIBAL
GOMEZ
CABRERA**



Firmado digitalmente por OSCAR ANIBAL GOMEZ CABRERA
Nombre de reconocimiento (DN):
cn=OSCAR ANIBAL GOMEZ CABRERA,
serialNumber=100621151155,
ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION, o=SECURITY DATA S.A.,
2, c=EC
Fecha: 2021.09.13 08:26:48 -05'00'

Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **GLORIA SILVANA TINITANA JUMBO**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis de grado y eximo expresadamente 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 la presente Tesis en el Repositorio institucional-Biblioteca Virtual.

.....

Autora: Gloria Silvana Tinitana Jumbo

Cédula: 1150181624

Fecha: Loja, 23 de febrero del 2022

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

Yo, Gloria Silvana Tinitana Jumbo, declaro ser la autora de la tesis titulada:” **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ATAÚDES PARA MASCOTAS EN LA CIUDAD DE LOJA**” como requisito para obtener el grado de Ingeniera en Administración de Empresas; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

La Universidad Nacional de Loja no se responsabiliza por el plagio o la copia que realice un tercero.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con los cuales tenga convenio la Universidad.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 23 días del mes de febrero del 2022, firma el autor.

.....

Autora: Gloria Silvana Tinitana Jumbo

Cédula:1150181624

Dirección: Loja- Carigán

Celular: 0986666574

Correo electrónico: gloria.tinitana@unl.edu.ec

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera

TRIBUNAL DE GRADO

Presidente: Ing. Juan Encalada Orosco

Vocal: Ing. Vanessa Burneo Celi

Vocal: Lic. César Neira Hinostraza

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mi amado Dios y Virgen del Cisne, ya que bajo su manto y bendición me han dado la sabiduría, fortaleza, valor y la fe de lograr lo que más anhelado, a las personas que más amo, mi padre José Benildo Tinitana Jiménez y mi madre Carmelina de Jesús Jumbo Sarango por el don de la vida, su amor, su valentía y su entrega hacia mi persona, sus enseñanzas, consejos y ser mi guía, mi apoyo en cada etapa de mi vida, por lo cual permitieron hacer realidad mi meta y que se ve plasmado mi sacrificio y dedicación en este proyecto.

Finalmente, dedico este trabajo a mis amigos, que siempre estuvieron conmigo en todo momento, en especial a mi compañero y mejor amigo Efraín Ávila por sus ánimos que me alentó a salir adelante y nunca me dejo caer cuando más lo necesité, y también a aquellas personas especiales que conocí y que no me abandonaron que siempre me brindaron su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a mi sagrado Dios y a la Virgen por todo lo bueno y malo que me ha brindado durante todo mi trayecto universitario, que me ha permitido forjarme como persona de bien, a mis padres por su apoyo incondicional, valores y amor para conseguir mis sueños y también amigos por su comprensión y apoyo de cada día.

Agradezco de igual forma a mi Universidad Nacional de Loja, por ser mi segundo hogar y abrirme las puertas del conocimiento para poder alcanzar mis metas, a la Carrera de Administración de Empresas, a los docentes de esta distinguida carrera que entregaron sus conocimientos en cada ciclo de estudio, en la cual pude querer y amar esta carrera, agradecimiento especial al Ing. Óscar Aníbal Gómez Cabrera por ser mi apoyo en la dirección de la tesis.

Como última instancia, agradezco a mis compañeros con los que anduvimos este camino en las aulas de la Universidad, a mis amigos que conocí en esta etapa de mi vida y que constantemente estuvieron ahí en cada momento.

Tinitana Jumbo Gloria Silvana

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
Revisión de Literatura	6
Marco Referencial	6
4. Marco Teórico	13
4.1. Proyecto de Inversión	13
4.2. Estudio de mercado	13
4.3. Estudio técnico	15
4.4. Estudio administrativo.....	17
4.5. Estudio Financiero.....	18
4.6. Evaluación Financiera	22
5. Metodología.....	26
5.1. Método de recolección de datos	26
5.2. Técnicas	26
5.3. Población y Muestra	27
6. Resultados.....	30
7. Discusión	44
7.1. Situación Actual En La Ciudad De Loja	44
7.2. Estudio de mercado	44
7.3. Estudio Técnico.....	60
7.4. Estudio Administrativo.....	78
7.5. Estudio Financiero.....	95
7.6. Evaluación Financiera	134
8. Conclusiones.....	145
9. Recomendaciones	146
10. Referencias Bibliográficas.....	147
11. Anexos.....	152

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logotipo de la Empresa	54
Figura 2 Ubicación de la Empresa.....	57
Figura 3 Página Facebook	59
Figura 4 Instagram.....	59
Figura 5 Mapa del Ecuador	63
Figura 6 Provincia de Loja	64
Figura 7 Ubicación de la empresa	65
Figura 8 Áreas de la Empresa.....	67
Figura 9 Sierra de Cinta.....	69
Figura 10 Compresor	69
Figura 11 Sierra Caladora.....	69
Figura 12 Clavilladora.....	70
Figura 13 Engleteadora.....	70
Figura 14 Tupi	71
Figura 15 Taladro	71
Figura 16 Escuadra de Aluminio.....	71
Figura 17 Flexómetro	72
Figura 18 Guillame.....	72
Figura 19 Desarmadores.....	72
Figura 20 Martillo de Goma.....	72
Figura 21 Estructura Organizacional.....	84
Figura 22 Organigrama Funcional.....	85
Figura 23 Estructura Posicional.....	86
Figura 24 Punto de Equilibrio año 1	131
Figura 25 Punto de Equilibrio año 5	133

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Razas, Tamaño, Peso e Imagen de caninos de la ciudad de Loja.....	9
Tabla 2	Proyección 2021	27
Tabla 3	Distribución de la Muestra	29
Tabla 4	Personas que tienen Mascotas	30
Tabla 5	Personas que tienen Caninos	30
Tabla 6	Ingresos Económicos.....	31
Tabla 7	Familias que dieron sepultura a sus caninos en Ataúdes.....	32
Tabla 8	Familias que Compraron el Ataúd.....	32
Tabla 9	Lugar de Compra.....	33
Tabla 10	Número de Ataúdes comprados en los últimos Años.....	34
Tabla 11	Familias que les gustaría enterrar a sus caninos en ataúd.....	35
Tabla 12	Implementación de la Empresa y Adquisición del Producto.....	35
Tabla 13	Número de Caninos por familia.....	36
Tabla 14	Edad del Canino	37
Tabla 15	Precio del Producto.....	38
Tabla 16	Lugar de Adquisición del Ataúd.....	38
Tabla 17	Medio de Pago.....	39
Tabla 18	Medio de Comunicación.....	39
Tabla 19	Redes Sociales	40
Tabla 20	Emisora con Mayor Frecuencia.....	41
Tabla 21	Periódico con más Frecuencia	41
Tabla 22	Ataúdes de Carpinterías.....	43
Tabla 23	Proyección de la Población (Familias de la Ciudad de Loja).....	46
Tabla 24	Segmentación para las Demandas	47
Tabla 25	Demanda Potencial	48
Tabla 26	Demanda Real	49
Tabla 27	Demanda Efectiva.....	50
Tabla 28	Carpinterías que han Realizado ataúdes para Mascotas	50
Tabla 29	Porcentaje de Variación.....	51
Tabla 30	Proyección de la Oferta	52
Tabla 31	Demanda Insatisfecha.....	53
Tabla 32	Cuadro Comparativo.....	54
Tabla 33	Etiqueta del Producto.....	55
Tabla 34	Presupuesto de Marketing	60
Tabla 35	Capacidad Utilizada.....	62
Tabla 36	Personal de Operación de la Empresa	73
Tabla 37	Personal Administrativo	73
Tabla 38	Simbología del Flujo de Proceso	76
Tabla 39	Flujograma de Proceso	77
Tabla 40	Manual de Funciones del Gerente	88
Tabla 41	Manual de Funciones del Asesor Jurídico.....	89

Tabla 42	Manual de Funciones de Secretaria/Contadora	90
Tabla 43	Manual de Funciones del Jefe de Producción	91
Tabla 44	Manual de Funciones del Jefe de Ventas	92
Tabla 45	Manual de Funciones del Obrero	93
Tabla 46	Manual de Funciones de Chofer/Vendedor	94
Tabla 47	Maquinaria y Equipo	96
Tabla 48	Presupuesto de Herramienta	96
Tabla 49	Presupuesto de Vehículo	97
Tabla 50	Presupuesto de Muebles y Enseres de Ventas	97
Tabla 51	Presupuesto Muebles y enseres de Planta Administrativa.....	98
Tabla 52	Presupuesto de muebles y enseres de Producción	98
Tabla 53	Presupuesto de Equipos de Oficina de Administración	99
Tabla 54	Presupuesto de Equipo de Oficina de Ventas	99
Tabla 55	Presupuesto de Equipos de Cómputo de Ventas	100
Tabla 56	Presupuesto de Reinversión de Equipos de Cómputo de Ventas	100
Tabla 57	Presupuesto de Equipos de Cómputo de Administración.....	100
Tabla 58	Presupuesto de Reinversión de Equipo de Cómputo de Administración	101
Tabla 59	Presupuesto de Edificio	101
Tabla 60	Resumen del Activo Fijo	102
Tabla 61	Activo Diferido.....	103
Tabla 62	Amortización de Activo Diferido	103
Tabla 63	Presupuesto de Materia Prima Directa	104
Tabla 64	Presupuesto de Materiales Indirectos	105
Tabla 65	Presupuesto de Mano de Obra Directa	106
Tabla 66	Presupuesto de Sueldos Administrativos.....	107
Tabla 67	Mano de Obra Indirecta.....	108
Tabla 68	Presupuesto de Sueldo de Ventas	109
Tabla 69	Presupuesto de Servicios Básicos de Producción.....	109
Tabla 70	Presupuesto de Servicios Básicos de Administración	110
Tabla 71	Presupuesto de Combustible de Producción.....	110
Tabla 72	Presupuesto de Combustible de Ventas.....	110
Tabla 73	Presupuesto de Utensilios de Aseo de Producción.....	111
Tabla 74	Presupuesto de Utensilios de Aseo de Administración	111
Tabla 75	Presupuesto de Utensilios de Aseo de Ventas	112
Tabla 76	Presupuesto de Publicidad.....	112
Tabla 77	Presupuesto de Suministro de Oficina de Administración	113
Tabla 78	Presupuesto de Suministro de Oficina de Producción.....	113
Tabla 79	Presupuesto de Suministro de Oficina de Ventas	114
Tabla 80	Presupuesto de Útiles de Oficina de Administración	114
Tabla 81	Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Administración	115
Tabla 82	Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Ventas	115
Tabla 83	Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Producción	116
Tabla 84	Resumen del Activo Circulante.....	117
Tabla 85	Inversión Total.....	118

Tabla 86	Amortización de Capital.....	119
Tabla 87	Gastos Financieros.....	120
Tabla 88	Financiamiento	120
Tabla 89	Presupuesto de Costo Total de Operaciones.....	121
Tabla 90	Costo Unitario de Producción	123
Tabla 91	Precio de Venta al Público.....	124
Tabla 92	Presupuesto Total de Ingresos	125
Tabla 93	Estado de Pérdidas y Ganancias	126
Tabla 94	Costos Fijos y Variables.....	127
Tabla 95	Punto de Equilibrio Año 1	131
Tabla 96	Punto de Equilibrio Año 5	132
Tabla 97	Flujo de Caja.....	135
Tabla 98	Valor Actual Neto.....	136
Tabla 99	Tasa Interna de Retorno.....	137
Tabla 100	Relación Beneficio Costo	138
Tabla 101	Periodo de Recuperación de Capital.....	139
Tabla 102	Análisis de Sensibilidad de Incremento de Costos	141
Tabla 103	Análisis de Sensibilidad de Disminución de Ingresos.....	143

1. Título

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ATAÚDES PARA MASCOTAS EN LA CIUDAD DE LOJA”.

2. Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como propósito elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja; con base en los estudios de: mercado, Técnico, Legal, Administrativo, Financiero y Evaluación Financiera.

Para la realización del proyecto se utilizó los métodos: descriptivo y analítico, además se diseñaron las técnicas de recolección de datos como la encuesta y entrevista, las mismas que permitieron obtener la información para la realización de los estudios.

En el estudio de mercado se determinó que la demanda potencial es de 15.313 ataúdes para el primer año y la oferta de 503, obteniendo una demanda insatisfecha de 5.438. En el estudio técnico, la capacidad instalada es de 6.746 unidades y la capacidad utilizada de 5.397 unidades para el primer año; se operará al 80% de capacidad instalada, la cual se incrementará cada año con el 5%. En el estudio administrativo, la empresa será de responsabilidad limitada con el nombre de “SI ES ARTE”, contará con tres socios, además se diseñó la estructura organizacional y manuales de funciones. En el estudio financiero se determinó que se necesita un capital propio de \$43.458,38 y un capital externo de \$20.000. En la evaluación financiera se determinó que el Valor Actual Neto es positivo con \$74.491,37, la Tasa Interna de Retorno se ubicó en el 43.28% mayor al costo de oportunidad, la Relación Beneficio Costo se obtuvo 0,27 centavos de rentabilidad y la inversión se recupera en 2 años 4 meses y 12 días; finalmente, el análisis de sensibilidad de Incremento es de 0,98% y de disminución es de 0.92%, es decir, que los cambios realizados por el incremento o disminución en los costos no alteran la rentabilidad de la inversión.

En conclusión, el proyecto es factible para su implementación y es aconsejable su ejecución, se recomienda que se tome en consideración el presente proyecto como contribución a la institución.

Palabras Claves: inversión, factibilidad, ataúdes, producción, comercialización

2.1. Abstract

The purpose of this research work is to elaborate a feasibility project for the implementation of a pet casket production and commercialization company in the city of Loja. Based on the following studies: market, technical, legal, administrative, financial and financial evaluation.

For the realization of the project the following methods were used: descriptive and analytical, in addition the data collection techniques were designed as the survey and interview, the same that allowed to obtain the information for the realization of the studies.

In the market study, it was determined that the potential demand is 15,313 caskets per year for the first year and the supply is 503, obtaining an unsatisfied demand of 5,438. In the technical study, the installed capacity is 6,746 units and the used capacity is 5,397 units for the first year and it will operate at 80% of the installed capacity, which will be increased each year with 5%. In the administrative study, the company will be a limited liability company with the name "SI ES ARTE", will have three partners, and the organizational structure and function manuals were designed. In the financial study, it was determined that equity capital of \$43,458.38 and external capital of \$20,000 was needed. In the financial evaluation it was determined that; the Net Present Value is positive with \$74,491.37, the Internal Rate of Return was 43.28% higher than the opportunity cost, the Benefit-Cost Ratio was obtained 0.27 cents of profitability and the investment is recovered in 2 years 4 months and 12 days, finally the sensitivity analysis of Increase is 0.98% and decrease is 0.92%, that is to say that the changes made by the increase or decrease in costs do not alter the profitability of the investment.

In conclusion, the project is feasible for implementation and its execution is advisable; it is recommended that this project be taken into consideration as a contribution to the institution.

Key words: investment, feasibility, coffins, production, commercialization.

3. Introducción

En la actualidad las familias han incrementado los gastos en el mantenimiento y bienestar de sus mascotas, lo cual conlleva a generar una serie de negocios para su cuidado, como las veterinarias, peluquerías, entre otros. Sin embargo, no existe una empresa que brinde servicios al momento de la muerte de las mascotas, ante este hecho, sus dueños los entierran en patios, parques o los botan al basurero. En relación a lo antes expuesto se hace oportuno realizar el estudio titulado **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja”**, con el fin obtener beneficios para la ciudadanía Lojana.

Para el desarrollo de la investigación se planteó los siguientes objetivos específicos: Diagnóstico de la situación actual de mascotas en la ciudad de Loja; Desarrollar un estudio de mercado para conocer la oferta y demanda; Desarrollar un estudio técnico, legal, administrativo; Realizar un estudio financiero y evaluación financiera con el fin de conocer la factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas.

La metodología es de carácter descriptivo y analítico, además se diseñaron las técnicas de recolección de datos como la encuesta, entrevista y la observación directa, para la cual se obtuvo una población de 62.988,08 familias, con una muestra de 382 familias.

En cuanto a los resultados, el proyecto se enfoca únicamente a caninos debido al mayor porcentaje que se obtuvo por medio de las encuestas aplicadas, mediante el estudio de mercado se demuestra el interés de la población de la ciudad de Loja de contar con el servicio que se ofrecerá, además se delimitó las estrategias de mercado a través de un plan de comercialización utilizando las 4 P's para que el producto pueda llegar a los consumidores.

Dentro del estudio técnico, se instauró el tamaño y la localización del proyecto, la capacidad instalada y utilizada para la elaboración de ataúdes para caninos. Además, se diseñó la estructura de la distribución física de la planta y finalmente se expone el proceso productivo a través del flujograma donde se describen los tiempos y movimiento de las actividades de producción. Dentro del estudio administrativo se creó las bases legales para la nueva empresa,

además se diseñó la estructura organizacional con los niveles jerárquicos, los cargos y funciones necesarias para operar la empresa.

En el estudio financiero se establece el monto necesario para la inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, y se plantea el financiamiento que la empresa necesita para operar, además se determinaron los costos del producto y los ingresos obtenidos al realizar las actividades. Una vez realizado el estudio financiero, se desarrolló la evaluación financiera, con la finalidad de conocer el rendimiento de la inversión y establecer la factibilidad. Para indicar si el proyecto es factible se aplicaron indicadores como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de sensibilidad. Una vez finalizado el presente estudio se plantean algunas conclusiones y recomendaciones.

Revisión de Literatura

En la revisión de literatura se tiene en consideración el marco referencial en el cual consta información de algunos estudios realizados anteriormente, además el marco teórico permitió conocer de forma detallada sobre la teoría que se ha utilizado en el desarrollo de la investigación.

Marco Referencial

En la investigación de Alzamora & Salazar (2018) titulada "Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de crematorio para mascotas en la ciudad de Ibarra provincia Imbabura", se enfocaron en analizar los factores más relevantes para poder brindar un servicio de descomposición adecuada para mascotas. Para ello los autores diseñaron un cuestionario con el fin de determinar la acogida del servicio aplicando una muestra a 382 familias de la ciudad de Ibarra. Los resultados evidenciaron que el 34% de los hogares están dispuestos a utilizar el servicio de cremación de sus mascotas, es decir 13.352 hogares y la inversión se recupera en 3 años 7 meses con 24 días. El VAN de \$ 18.645,79 positivo y la TIR de 16% lo cual es conveniente realizar su ejecución.

Se toma en cuenta el trabajo de Alzamora & Salazar (2018) debido a la similitud que tiene con el presente estudio en cuanto a la Ingeniería del proyecto debido a que están relacionados de una u otra forma con el estudio que se llevará a cabo.

Así también cabe mencionar al trabajo de Barriga (2012) "Proyecto de factibilidad para la creación de un cementerio de mascotas ubicado en la ciudad de Quito, sector valle de Cumbaya" cuyo objetivo es disminuir la contaminación y que las mascotas descansen en un lugar digno y armónico, donde el objetivo general y específicos permitieron ser utilizados como guía para el estudio, teniendo como base 5 años de vida útil, dicho estudio servirá para proporcionar a la sociedad una alternativa complementaria. Para el desarrollo encuestaron como muestra a 230 hogares que tengan en su poder mascotas. Los resultados permitieron evidenciar que 1.809 familias están dispuestos hacer uso del servicio obteniendo una tasa de mortalidad del 21.29% para el año 2012 el cual corresponde a 3.548 perros. El VAN de \$89.218,92 positivo y la TIR del 27% el cual es conveniente poner en marcha el proyecto.

Se toma como referencia a Barriga (2012) esta investigación en vista de que presenta similitudes con el plan de comercialización del presente proyecto.

Por otro lado el trabajo de Guanuche (2013) denominado “Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios crematorios para mascotas en la ciudad de Loja”, con el objetivo de que los propietarios tengan un recuerdo de su mascota ya que muchas de las veces son consideradas como un miembro más de la familia, teniendo en cuenta que en la actualidad no existen empresas que se dediquen a brindar el servicio de cremación, por ello el autor ha visto la necesidad de brindar un servicio de calidad. Para el cumplimiento de los objetivos el autor realizó un cuestionario aplicado a una muestra de 381 familias en la ciudad de Loja. Los resultados permitieron evidenciar que el 61.59% está dispuesta a utilizar el servicio es decir 30.015 familias, con una rentabilidad del 30% del servicio y la inversión se recupera en 3 años 1 mes con 20 días. El VAN es de 104.244.25 dólares, la TIR del 30.60%, una RBC de 1.33 el cual podrá soportar un incremento en costos del 10.50% y una disminución del 8% en los ingresos sin dejar de tener utilidad.

Finalmente, se considera también la investigación de Guanuche (2013) en vista que presenta similitudes al presente proyecto en relación al estudio de mercado, administrativo, Financiero y Evaluación Financiera y además persigue un mismo propósito.

Años de vida de caninos

A continuación, se presenta una lista con alguna de las razas de perros más conocidas y su esperanza de vida, contienen estimaciones aproximadas, ya que muchos otros factores influyen en la esperanza de vida de los perros.

- Airedale Terrier: 10-12 años
- Akita Inu: 9-11 años
- Alaska Malamute: 10-12 años
- Bichón Frisé: 12-13 años
- Bichón Maltés: 12-15 años
- Border Terrier: 14-15 años
- Boston Terrier: 12-15 años

- Boxer: 9-12 años
- Bull Terrier: 10-14 años
- Bull Terrier miniatura: 12-14 años
- Bulldog Americano: 10-15 años
- Bulldog francés: 10-12 años
- Bulldog inglés: 8-10 años
- Cairn Terrier: 12-15 años
- Caniche: 12-15 años
- Chihuahua: 12-20 años
- Chow Chow: 9-12 años
- Cocker Spaniel: 12-15 años
- Dálmata: 12-14 años
- Doberman: 10-13 años
- Fox Terrier: 12-14 años
- Golden Retriever: 10-15 años
- Gran Danés: 6-8 años
- Husky Siberiano: 12-15 años
- Labrador Retriever: 10-13 años
- Papillón: 12-15 años
- Pastor Alemán: 9-13 años
- Pastor Belga: 10-12 años
- Pequinés: 11-15 años
- Pinscher Enano: 12-14 años
- Pitbull Terrier Americano: 8-15 años
- Pointer: 12-14 años
- Poodle: 10-14 años
- Pug: 12-14 años
- Rottweiler: 8-10 años
- Samoyedo: 12-14 años
- San Bernardo: 8-10 años

- Schnauzer: 11-14 años
- Shih Tzu: 10-16 años
- Shiba Inu: 12-15 años
- Spaniel: 10-14 años
- Staffordshire Bull Terrier: 12-14 años
- Teckel: 14-17 años
- Terrier: 12-15 años
- Fila Brasileiro: 9-11 años

Tabla 1

Razas, Tamaño, Peso e Imagen de caninos de la ciudad de Loja

Razas grandes	Tamaño	Peso	Imagen
Pitbull	Machos: 48 a 53 cm Hembras: 45 a 50 cm	Machos: 27 – 37 kg Hembras: 15 - 30 kg	
Schnauzer	Machos: 47 – 50 cm Hembras: 47 – 50 cm	Machos: 14 – 20 kg Hembras: 14 – 20 kg	
Bulterrier	Hembras: 45 – 55 cm Machos : 45 – 55 cm	Machos: 25 – 45 kg Hembras: 25 – 45 kg	
Cooker Spaniel	Hembras: 38 a 39 cm. Machos: 39 y 41 cm	Machos: 13 –14.5 kg Hembras:13–14.5kg	

Bulldog Francés	Hembras: 31–40 cm Machos: 31–40 cm	Machos: 10 - 12.5 kg Hembras: 8 - 11 kg.	
Bulldog Inglés	Hembras: 31-40 cm Machos: 31-40 cm	Machos: 25 kg Hembras: 23 kg	
Pug	Macho: 30 – 36 cm Hembra: 25 – 30 cm	Machos: 5 - 13,5 kg Hembras: 5 - 13,5 kg	
Teckel	Macho: 30 y 35 cm Hembra: 30 y 35 cm	Macho: 9 y 12 kg Hembra: 9 y 12 kg	
Pinscher	Hembras: 25 a 28 cm Machos: 25 a 30 cm	Macho: 4 – 5 kg Hembra: 3,5 – 5 kg	
Terrier escoses	Macho: 25 y 28 cm Hembra: 25 y 28 cm	Macho: 8,5 – 10 kg Hembra: 8 – 9,5 kg	
Shih Tzu	Macho: 20 – 28 cm Hembra: 20 – 28 cm	Hembra: 4 – 7,2 kg Macho: 4 – 7,2 kg	
Pequinéz	Hembras: 15 y 25 cm Macho: 15 y 25 cm	Hembras: 2,5-5,5kg Machos: 2,5 - 5,5 kg	

Yorkshire terrier	Macho: 15 y 17 cm Hembra: 15 y 17 cm	Macho: 1 y 4 kg Hembra: 1 y 4 kg	
Akita Inu	Machos: 71 cm hembras: 66 cm	Hembras 30 a 49 kg Machos de 34 a 53 kg.	
Boxer	Machos: 60 cm Hembras: 55 cm	Machos: 30 - 36 kg Hembras: 22 - 29 kg	
Fila Brasileño	Hembra: 60–70 cm Macho: 65–75 cm	Hembra: 57–73 kg Macho: 64–82 kg	
Gran Danés	Hembra: 71–81 cm Macho: 76–86 cm	Hembra: 45–59 kg Macho: 54–90 kg	
Golden Retriever	Hembra: 51–56 cm Macho: 56–61 cm	Hembra: 25–32 kg, Macho: 30–34 kg	
Labrador	Macho: 57–62 cm Hembra: 55–60 cm	Macho: 29–36 kg Hembra: 25–32 kg	

Weimeranier	Hembra: 59–63 cm Macho: 62–67 cm	Hembra: 25–35 kg Macho: 30–40 kg	
Hasky Siberiano	Hembra: 50–56 cm Macho: 54–60 cm	Hembra: 16–23 kg Macho: 20–27 kg	
Doberman	Macho: 66–72 cm, Hembra: 61–68 cm	Macho: 40–45 kg, Hembra: 32–35 kg	

Nota. Fuente: Páginas Web. Elaboración: Gloria Tinitana

4. Marco Teórico

4.1. Proyecto de Inversión

4.1.1. Definición.

Según (Pasaca, 2017) menciona que:

Es un conjunto de procesos que permite tomar decisiones adecuadas para la asignación de recursos a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor que: la Tasa de Interés de Oportunidad, el Costo de Oportunidad de la Inversión, o el Costo del Capital; todo esto en el marco del respeto a la sociedad, la naturaleza y el ser humano.

4.1.2. Empresa

Dubs de Moya, (2002) define a una empresa como una entidad que, por medio de una organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros suministra bienes o servicios a cambio de un precio.

4.1.3. Estudio de Factibilidad.

Luna (2001) afirma que un estudio de factibilidad “es la calificación de un proyecto que bien puede ser de éxito o fracaso, es decir la posibilidad de la realización de un producto o servicio que haya sido aprobada y se obtengan los resultados deseados”. (p. 50)

4.2. Estudio de mercado

Urbina (2012) menciona que “es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”. (p. 44)

4.2.1. Demanda.

Según Navarro (2008) define que es la cuantía de un bien o servicio que las personas desean obtener. Casi todos los seres humanos demandan un bien o un servicio, no obstante, lo más atrayente de la oferta y la demanda es cómo interactúan la una con la otra.

4.2.1.1. Demanda potencial. Hace énfasis al conjunto de bienes o servicios que es factible que el mercado realice su compra en años futuros, recalcando que, si prevalecen las circunstancias bajo las cuales se estableció el cálculo, ningún fabricante actual podrá satisfacer. En otras palabras, es el número límite de consumidores que podría conseguir para un determinado producto. (Planner, 2020)

4.2.1.2. Demanda Real. Vásquez (2014) afirma que es la suma total de los bienes o servicios vendidos en un período.

4.2.2. Oferta

Fisher & Espejo (2006) definen a la oferta como "la cantidad de un producto que los trabajadores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado para satisfacer las necesidades." (p. 243).

4.2.3. Demanda insatisfecha

Según Vásquez (2011) afirma que "es aquella que no ha sido abastecida en el mercado y que pueda ser abastecida, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha solamente cuando la demanda es mayor que la Oferta".

4.2.4. Capacidad instalada

Hace énfasis a aquella que indica cual será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos disponibles, además indica la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, unidades de producto realizados por año, mes, días, hora, etc. (Saavedra, 2015)

4.2.5. Capacidad Utilizada.

Saavedra (2015) afirma que "se indican y explican el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, curva de aprendizaje." Es decir, la capacidad máxima que tiene una empresa para producir bienes o servicios con una serie de recursos disponibles.

4.3. Estudio técnico

Constituye el modo y los recursos con los que efectuará la producción, atravesando por el espacio físico que se consignará a dicho fin, las mejores opciones para obtener la materia prima, maquinarias, y el perfil perfecto de los empleados a quienes se asignará. (Gardey & Pérez, 2009)

El objetivo es diseñar como se producirá aquello que ofrecerás.

- Lugar de la empresa
- Donde obtener los materiales o materia prima
- Que máquinas y procesos usar
- Personal es para llevar a cabo este proyecto

4.3.1. *Tamaño del proyecto*

Rojas (2007) menciona que el tamaño de un proyecto es su desplazamiento de producción durante un periodo determinado de funcionamiento que se estima normal para las circunstancias y tipo de proyecto, además es una función de la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, mensual o anual.

4.3.2. *Localización empresa.*

Analiza variables escogidas por fuerzas locacionales con el objetivo de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas genere la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

4.3.2.1. Macrolocalización. Se establece la zona general en donde se instalará la empresa, la localización tiene por objeto analizar los lugares distintos donde, con el objetivo de generar la mayor ganancia, si es una empresa privada o el mínimo costo unitario, al ser un proyecto desde punto de vista social, se considera los costos del transporte, disponibilidad y costo de la mano de obra así mismo insumos, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, entre otros.

4.3.2.2. Microlocalización. Consiste en la selección de un sitio delimitado dentro del área geográfica donde se creará el domicilio comercial del proyecto para ejecutar sus actividades comerciales. (Helmut Sy Corvo, 2019)

- Área requerida.
- Tipo de Edificio.
- Vialidades.
- Agua, Electricidad.
- Residuos de Agua.
- Contaminantes.
- Instalaciones para el Equipo y Maquinaria.
- Sistema de Comercialización.
- Tipo de Producto o Servicio.
- Evaluación de los Terreno

4.3.3. Ingeniería del proyecto

Es la fase en la que se establecen los recursos necesarios para la elaboración de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, RR. HH, dispositivo de protección ambiental, entre otros. (A. Pérez, 2015)

4.3.4. Proceso productivo

Generalmente es el conjunto de tareas y procedimientos exigidos que realiza una empresa para el desarrollo y la elaboración de bienes y servicios. Como objetivo principal de este proceso es la satisfacción de cierto tipo de demanda de la sociedad (Quiroa, 2019)

4.3.5. Constitución Legal

Es el proceso en el cual una persona o varias personas inscriben su empresa ante el gobierno con el fin de cumplir con la ley, y acceder a las diversas ventajas, además que se califique como sujeto de crédito, que se pueda emitir comprobantes de pago, y que se pueda producir,

comercializar y promocionar el productos o servicios con autoridad y sin restricciones.(Keller, 2012)

Requisitos legales

- Consentimiento de nombre ante la Superintendencia de Compañías
- Creación de la Minuta de la escritura de constitución y del nombramiento.
- Cierre y Agenciamiento de escritura en la Notaría.
- Registrar la escritura en el Registro Mercantil.
- Informe y obtención en la Superintendencia de Compañías de la nómina de accionistas, Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Número de Expediente.
 - Elaboración del Registro Único de Contribuyentes en el SRI.
 - Creación de Libro de Acciones y Accionistas y títulos de acciones con sus pertinentes talonarios.

4.4. Estudio administrativo

Proporciona herramientas que se utilicen de guía para los que tendrán que administrar el proyecto, como lo es la planeación estratégica que defina el rumbo y las operaciones a realizar para conseguir los objetivos de la empresa, por otro lado, delimitan el organigrama y la planeación de los recursos humanos. (López et al., 2011)

4.4.1. Estructura organizacional

Según Robbins & Coulter (2005) afirman que la estructura organizacional existe “el modelo jerárquico que una empresa utiliza para proporcionar la dirección y administración de sus actividades. A través de la estructura organizacional la empresa fija roles, funciones y responsabilidades; instaura objetivos; crea procesos y define protocolos y diseña estrategias de mejoramiento.” (p. 234)

4.4.2. Descripción de puestos

Es el proceso que detalla todos los puestos dentro de una organización, por lo que es un registro escrito que denota formalizar las asignaciones de los puestos existentes en una empresa. (Quiroga, 2020)

Si bien es cierto es una herramienta fundamental que tiene la empresa para desarrollar un proceso de reclutamiento de empleados de manera eficaz, los candidatos deben conocer con precisión qué es lo que necesita y qué le ofrece al trabajador. (J. Pérez & Gardey, 2017)

4.4.3. Manual de Funciones

Encamina generalmente el análisis y descripción de los diferentes cargos, herramientas que producen la eficiencia de la administración de los RR.HH, en lo cual admiten establecer reglas y requisitos así como el conocimiento, experiencia y demás competencias exigidas para el desempeño de cada cargo. (Cov.co, 2016)

4.5. Estudio Financiero

Representa la posibilidad económica y el pacto que tendrá el proyecto en aspectos de economía nacional. El estudio económico domina una evaluación del proyecto que se efectúa con la información del flujo de fondos y con el estudio financiero. (Jiménez, 2013)

4.5.1. Proyección

Es un estudio que se calcula, a partir del ámbito financiero y contable la cuál será la amplificación de la empresa o negocio en un futuro determinado. De esta manera, podrá anticipar las eventuales utilidades o pérdidas del proyecto (Jaramillo, 2021)

4.5.2. Activo diferido

Es aquel bien o servicio por el que ya se ha realizado un pago, pero del que no se ha disfrutado su uso, es decir trata de un importante modo de no perturbar la realidad contable de una empresa en cada etapa. (Sánchez, 2014)

4.5.3. Amortización

Consiste en la pérdida del valor de los activos o pasivos con la travesía del tiempo, se puede significar redimir o exigir el capital de un préstamo o compensar los fondos invertidos. (Pedrosa, 2016)

Elementos de una amortización.

- **Vida útil:** número de años que tiene un bien.
- **Valor residual:** es el coste del bien al final de su vida útil.
- **Base de amortización:** Discrepancia entre valor de adquisición y valor residual

4.5.4. Financiamiento

Es el proceso por el que se suministra el capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. De manera que las compañías, suelen tener préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas, lo que significa establecer de qué fuentes se conseguirán los fondos para cubrir la inversión inicial para luego obtener los beneficios del proyecto. (Córdoba, 2011)

4.5.4.1. Presupuesto de Costos. Parra et al.,(2017) afirma que “los gastos deberán repartir en los siguientes rubros: costo primo, gastos de fabricación, gastos de administración y ventas y gastos financieros”.

- Costos fijos
- Costos variables:
- Costo Total
- Costo Promedio
- Costo Variable Unitario(CVU)
- Margen Unitario.

4.5.4.2. Determinación de Ingresos. Para establecer el precio de venta, se debe considerar como base el costo total de producción, sobre el cual se añade el margen de utilidad, en el cual se consideran elementos determinantes del mercado, así como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios, etc. (Parra et al., 2017)

4.5.5. Estado de Pérdidas y Ganancias

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos, se estima los valores a cubrir por cargas tributarias y otras obligaciones. (Córdoba, 2011)

4.5.6. Punto de equilibrio

Llamado también punto muerto de rentabilidad, es decir aquel nivel de ventas mínimo que equilibra los costes totales a los ingresos totales. (Arias, 2020)

El punto de equilibrio se caracteriza por ser el punto exacto en el que una empresa comienza a cubrir sus costes. Por ende el autor Montero (2017) afirma que si las ventas aumentan, por encima del punto de equilibrio, empezará a percibir un beneficio positivo, por otro lado si se diera el caso que las ventas se estén por debajo de este punto de equilibrio se hablaría de pérdidas.

A continuación, se presenta las fórmulas para determinar el punto de equilibrio:

En función a las ventas:

$$\bullet PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

En donde:

PE= punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

1= constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

En función a la capacidad:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

PE=Punto de Equilibrio

CFT= Costo fijo total

100= Constante Matemática

CVT= Costo Variable Total

VT= Ventas Totales

En función a la producción:

- $PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$

PVu= Precio de venta unitario

CVu= Costo variable unitario

$$PE = \frac{CFT}{N^{\circ} \text{ de Unidades Producidas}}$$

4.6. Evaluación Financiera

Para realizar el estudio Financiero se considera los niveles de rentabilidad de un proyecto para lo cual se confronta los ingresos que genera el proyecto con los costos en los que incurre tomando en consideración el costo de oportunidad de los fondos. En otras palabras, la evaluación financiera es el estudio que se hace de la información, que proporciona la contabilidad y toda la demás información disponible para tratar de determinar la situación financiera o sector específico de ésta. (Espinoza, 2007)

4.6.1. Valor Actual Neto.

$$VA = FC (1+i)^{-n}$$

$$VANP = (\sum VA_i^n) - Inversión$$

Dónde:

VANP= Valor Actual Neto del Periodo

$\sum VA$ = Sumatoria del Valor Actual

FN= Flujo Neto

(1 + i)⁻ⁿ = Factor de actualización

n= Número de periodos

4.6.2. Tasa Interna de Retorno.

Según el autor Mete (2014) afirma que “es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos”.

Para tomar una aceptación o negación se consideran los siguientes puntos:

- En el caso que la TIR sea mayor que el costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto.
- Si la TIR es idéntica al costo de oportunidad o de capital, la ejecución de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad, se declina el proyecto

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = T_{m+Dt} (VAN T_m / VAN T_m - VAN T_M)$$

$VAN T_M$ = es el valor actual a la tasa mayor

4.6.3. Relación Beneficio Costo.

Aguilera (2017) afirma que “ la Relacion Benefico/ Costo permite obtener el rendimiento de un proyecto o negocio, en el cual se verifica si es rentable cuando los beneficios que se consiguen admiten recuperar lo invertido teniendo en cuenta la tasa deseada por el inversionista o empresario”.

- Si la relación ingresos/ egresos es igual a 1 el proyecto es sensible
- Si la relación es mayor a 1 el proyecto es beneficioso
- Si la relación es menor a 1 el proyecto no es conveniente

Para calcular se obtiene la siguiente fórmula:

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

4.6.4. Periodo de Recuperación del Capital.

Admite conocer el tiempo exacto que se recuperaría la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el valor total de la inversión. Además, permite medir el plazo

de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. (Baquiro, 2010)

Se calcula con la siguiente fórmula:

$$PRC = ASI \frac{Inversion - \sum FASI}{FNASI}$$

ASI = Año que supera la inversión

$\sum FASI$ = Suma total de flujos hasta el año que sobrepasa la inversión

FNASI = Flujo Neto del Año que sobrepasa la inversión.

4.6.5. Análisis de Sensibilidad.

Es un proceso que estudia el impacto que tienen sobre una variable dependiente de un modelo financiero, lo cual permite a las organizaciones predecir los resultados de un proyecto, ayudando a entender las incertidumbres, las restricciones y los alcances de un modelo de determinación. (Arias, 2020)

En otras palabras, hay peligro cuando los posibles escenarios los resultados se conocen y existen antecedentes para valorar su distribución de frecuencia, porque en algunos casos los escenarios o su distribución de frecuencia se desconocen. (Córdoba, 2011)

4.6.5.1. Análisis de Sensibilidad con Relación al Incremento en los Costos:

(Uchuari, 2018) menciona que “este parámetro permite evaluar hasta que nivel la empresa puede soportar un incremento en los costos”. (p. 52)

4.6.5.2. Análisis de Sensibilidad con Respecto a la Disminución de Ingresos:

“Se evalúa hasta que porcentaje la empresa puede soportar una disminución de sus ingresos sin que esto le ocasione problemas financieros. La decisión es en base al siguiente análisis”: (p. 52)

- Si el resultado es mayor que 1 el proyecto es sensible.
- Si el resultado es menor que 1 el proyecto no es sensible.
- Si el resultado es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Se lo calcula de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} 1. \text{ NTIR} &= tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right) \\ 2. \text{ TIR.R} &= \text{TIR.O} - \text{NTIR} \\ 3. \% \text{ Variación} &= \frac{\text{TIR.R}}{\text{TIR.O}} \times 100 \\ 4. \text{ Sensibilidad} &= \frac{\% \text{ Variacion}}{\text{NTIR}} \end{aligned}$$

NTIR=Nueva TIR

TIR.O = TIR Original o del proyecto

Tm = Tasa menor

DT= Diferencias de Tasas

VAN m= Valor actual menor

VAN M = Valor actual Mayor Dif.

TIR = Diferencia de tasas internas de retorno

5. Metodología

El presente trabajo de investigación es un estudio de factibilidad, para el desarrollo del presente proyecto de inversión se emplearon diferentes métodos y técnicas de recolección de datos que permitieron recabar la información necesaria para obtener resultados sobre el problema de investigación.

Para llevar a cabo la investigación se utilizó el método descriptivo y analítico que permitieron en primera instancia obtener datos acerca de las conductas, las características, y otros aspectos que se encontraron en la población objeto de estudio por lo que se utilizó datos numéricos y posteriormente se realizó el análisis respectivo, los materiales que se utilizaron en la presente investigación fueron de carácter bibliográficos, basados en libros, folletos, enciclopedia, investigaciones afines al tema que sirvieron para la realización del presente trabajo

5.1. Método de recolección de datos

Para establecer la recolección de la información de la investigación se tomó en cuenta la población de la ciudad de Loja, donde el objeto de estudio son las familias con ingresos superiores a \$601 de acuerdo al promedio realizado, ya que estas familias están en condiciones más cercanas de adquirir el producto de la ciudad de Loja.

5.2. Técnicas

Para la presente investigación se elaboró una encuesta y una entrevista, que permitió alcanzar objetivos planteados para dicha temática.

La entrevista: se redactó un banco de preguntas el cual se aplicó de manera presencial a las carpinterías de la ciudad de Loja, con lo cual se pudo tener una forma más clara de la acogida del producto.

Encuesta: Se redactó un formulario un banco de preguntas que fue aplicado vía online a las familias residentes de la ciudad de Loja, lo cual permitió tener conocimiento del proceso de sepultación que les dan a sus mascotas.

Observación directa: Ayudó obtener información primordial sobre las personas que cuenten con caninos en la ciudad de Loja, de tal forma que se pueda conocer la manera en que dan sepultura a sus caninos.

5.3. Población y Muestra

En la ciudad de Loja hay 178.288 habitantes, para el 2010 existen 47.240 hogares con un promedio de personas por hogar de 3.77. (INEC, 2010)

Proyecciones 2021

Tabla 2

Proyección 2021

Año	Población	%	Proyección
2010	47.240,00	2,65%	48492
2011	48.491,86	2,65%	49777
2012	49.776,89	2,65%	51096
2013	51.095,98	2,65%	52450
2014	52.450,03	2,65%	53840
2015	53.839,95	2,65%	55267
2016	55.266,71	2,65%	56731
2017	56.731,28	2,65%	58235
2018	58.234,66	2,65%	59778
2019	59.777,87	2,65%	61362
2020	61.361,99	2,65%	62988
2021	62.988,08	2,65%	64657

Nota. Fuente: INEC (Instituto de Estadísticas y Censo). Elaboración: Gloria Tinitana

Fórmula de la Muestra

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

En donde:

n= Tamaño de muestra buscado

N=Tamaño de población o universo

Z= Nivel de confianza 95%(1.96)

e= Error de estimación (5%)

n= 92.988

Z=1,96

e=5%

p=50%

q=50%

$$n = \frac{62.988 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (62.988 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{60.494}{158}$$

$$n = 382$$

Con los datos seleccionados se obtuvo el resultado total del número de encuestas a aplicarse, dando un total de 382 encuestas, las cuales se dividió por cada una de las parroquias urbanas de la ciudad de Loja.

Distribución de la muestra de la ciudad de Loja

Tabla 3

Distribución de la Muestra

Distritos	Población	Muestra	Porcentaje
San Sebastian	16.376,90	99	26%
El Valle	11.337,85	69	18%
Punzára	5.039,05	31	8%
Carigán	3.779,28	23	6%
El Sagrario	9.448,21	57	15%
Sucre	17.006,78	103	27%
TOTAL	62.988,08	382	100%

Nota: Tabla Nro. 2. Elaboración: Gloria Tinitana

Para la recolección de información sobre la demanda del producto en el mercado ha sido necesario sacar el resultado de las encuestas que se va a aplicar, donde se ha distribuido la población por cada parroquia urbana de la ciudad de Loja dando un total de 382 encuesta a realizar, como se visualiza el cuadro se ha repartido las encuestas por cada de las parroquias que abarca la ciudad Lojana.

6. Resultados

Resultados y análisis de encuestas aplicadas en la ciudad de Loja

1. ¿Tiene mascotas en su hogar?

Tabla 4

Personas que tienen Mascotas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	97%
No	12	3%
Total	382	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: Del total de las 382 encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja, el 97% disponen de mascotas en su hogar y el 3% que no cuentan con mascotas en su hogar. De esta manera se puede decir que hay gran porcentaje de demanda de mascotas en las familias Lojanas ya que proporcionan compañía afecto y protección en los hogares.

2. ¿Sus mascotas son caninos?

Tabla 5

Personas que tienen Caninos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	348	94%
No	22	6%
Total	370	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Análisis e Interpretación: De acuerdo a la información recopilada de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja, el 94% manifiestan que, si tienen caninos en sus

hogares, mientras que el 6% no tiene por falta de espacio o por falta de tiempo para su cuidado. Por lo tanto, se puede decir que en la mayoría de las familias tienen perros en su poder, sin tomar en cuenta algunas otras mascotas que también disponen. A partir de esta pregunta se toma en consideración solamente los caninos debido a la mayor acogida por la población.

3. ¿Cuáles son sus ingresos económicos?

Tabla 6

Ingresos Económicos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
601 a 800	82	24%
801 a 1000	86	25%
1001 a 3000	34	10%
3001 a mas	14	4%
Total	216	62%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

$$X = \frac{\sum XM \times F}{n} = \frac{319.085,00}{382} = 835.30 \text{ Promedio económico}$$

Interpretación: Se toma en consideración el 62% del total, el cual corresponde a 2016 familias con ingresos superiores a \$601 ya que el ingreso promedio mensual de las familias se encuentra situado en \$835.30 y el promedio al año de ingreso familiar es de \$10.023,61, por lo tanto se considera que el 25% manifiestan que su nivel económico es alrededor de \$801 a \$1000, el 24% manifiestan que su nivel económico está en \$601 a \$800, el 10% destacan que su nivel económico es más de \$1001 a 3000, el 4% manifiestan que su nivel económico es de \$3001 a más.

4. **¿Ha sepultado alguna vez a su canino en ataúd?** (si su respuesta es NO, siga a la pregunta Nro. 8)

Tabla 7

Familias que dieron sepultura a sus caninos en Ataúdes

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	115	53%
No	101	47%
Total	216	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: La población de estudio manifiesta que el 53% si ha enterrado su canino en ataúdes y el 47% no han enterrado sus mascotas en ataúdes. De esta forma se determina que en su mayoría los caninos si son enterrados en ataúdes comprados bajo pedido y en su minoría no disponen de espacio en sus hogares para su entierro, esta sería la demanda real del proyecto.

5. **¿Al ataúd lo compró?** (Si su respuesta es no, siga a la pregunta Nro 8)

Tabla 8

Familias que Compraron el Ataúd

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	26%
No	85	74%
Total	115	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a la información el 74% no ha comprado el ataúd, mientras que el 26% si lo han comprado. Con los datos obtenidos se identificó que en su mayoría las familias no lo han comprado el ataúd debido a que no hay empresa que lo ha ofertado, sin embargo, algunas familias si lo han adquirido con el único beneficio de brindarle un lugar

apropiado a su mascota, por otro lado, las hay familias que los han realizado ataúdes propiamente ellos es decir improvisados para sus mascotas demostrando una forma de agradecimiento por los años vividos.

6. ¿En qué lugar lo compró?

Tabla 9

Lugar de Compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Carpintería	25	83%
Almacén	2	7%
Otro	3	10%
Total	30	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: Del total de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja el 83% manifiestan que los ataúdes son comprados en carpinterías bajo pedido, el 10% manifiestan que han realizado su compra en otros lugares, cabe recalcar que estas compras fueron improvisadas es decir que compraron algo que tenga similitud con un ataúd, el 7% manifiestan que los ataúdes fueron comprados en almacenes de artesanías. La información recopilada demuestra que la mayoría de familias se ha inclinado por realizar compras de ataúdes en las carpinterías ya que ellos son los principales fabricantes de ataúdes, por otro lado, algunas familias manifestaron que los ataúdes los encontraron en los almacenes de laser en mdf.

7. ¿Cuántos ataúdes para caninos ha comprado en los últimos años?

Tabla 10

Número de Ataúdes comprados en los últimos Años

Años	Un Ataúd	XM	Dos Ataúdes	XM	Tres Ataúdes	XM	Total	%
2018	4	4	2	4	1	1	7	27%
2019	6	6	3	6	2	6	11	34%
2020	9	9	3	6	0	0	12	39%
		19		16		9	30	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Total, de ataúdes (7+11+12) = **30**

Total, de XM Punto medio (19+16+9) =**44**

Promedio= 44/30 =**1 ataúd**

Interpretación y Análisis: De acuerdo con la información obtenida para el año 2018 cuatro familias compraron un ataúd, dos familias compraron dos ataúdes, y una familia compró tres ataúdes, para el año 2019 seis familias compraron un ataúd, seis familias compraron dos ataúdes y dos familias compraron tres ataúdes, para el año 2020 nueve familias compraron un ataúd y tres familias compraron dos ataúdes. Por lo tanto, se estima que existe un promedio de 1 ataúd comprado por familia de acuerdo con los datos obtenidos de los últimos tres años anteriores.

8. ¿Le gustaría sepultar a su perro en un ataúd?

Tabla 11

Familias que les gustaría enterrar a sus caninos en ataúd

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	211	98%
No	5	2%
Total	216	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: Cabe mencionar que se toma en consideración el total de la pregunta Nro 3 que son 216 familias que están en capacidad de adquirir el producto. Por lo tanto, el 98% si le gustaría que su canino fuese enterrado adecuadamente en un ataúd, el 2% no le gustaría realizar esta acción con su canino porque no tienen un lugar donde enterrarlo. Por lo tanto, esta es la demanda potencial del proyecto, cabe recalcar que la mayoría de familias si consideran mucho a sus, por lo que si quieren sepultar a sus mascotas en un ataúd adecuado para ellos digno de un amo.

9. Si en la ciudad de Loja, se creara una empresa que confeccione ataúdes para caninos, ¿estaría dispuesto a comprar?

Tabla 12

Implementación de la Empresa y Adquisición del Producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	205	97%
NO	6	3%
Total	211	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a la información recabada al aplicar las encuestas se obtuvo que el 97% si estaría dispuesto a comprar ataúdes si se creara la empresa, el 3% no

compraría los ataúdes. Por lo tanto, esta es la demanda efectiva del proyecto, cabe recalcar que muchas familias no han adquirido este producto porque el mercado no lo ofrece, pero al encuestar a los miembros de familia manifestaron que es una buena iniciativa que veamos el bienestar de las mascotas también ya que si hay familias dispuestas a adquirirlo.

10. ¿Actualmente cuántos perros hay en su hogar?

Tabla 13

Número de Caninos por familia

Descripción	Frecuencia	Xm	Porcentaje
1 Canino	120	152	59%
2 Caninos	61	132	30%
3 Caninos	15	12	7%
4 Caninos	5	8	2%
5 Caninos	4	5	2%
Total	205	309	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

$$\text{Promedio} = 309/205 = \mathbf{2 \text{ caninos}}$$

Interpretación y Análisis: Del total de encuestados el 59% mencionan que tienen un canino en sus hogares, el 30% manifiestan que tienen dos caninos, el 7% dijeron que tienen tres caninos, el 2% tienen cuatro caninos en sus hogares, el 2% menciona que tienen cinco mascotas en sus hogares. Por lo antes mencionado se obtiene como promedio un total de 2 caninos por familia en la ciudad de Loja.

11. ¿Qué edad tiene su canino?

Tabla 14

Edad del Canino

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1 Año	4	1%
2 Años	6	2%
3 Años	3	1%
4 Años	2	1%
5 Años	6	2%
6 Años	68	22%
7 Años	63	20%
8 Años	51	17%
9 Años	55	18%
10 Años	51	17%
Total	309	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación: De acuerdo a la información obtenida, se obtuvo que el 22% representa a seis años de edad del canino, cabe mencionar que este es el año 5 del proyecto, el 20% corresponde a siete años de edad del canino y pertenece al año 4 del proyecto, el 17% corresponde a ocho años de edad del canino y pertenece al año 3 del proyecto, 18% corresponde a nueve años de edad del canino y pertenece a año 2 del proyecto, el 17% corresponde a diez años de edad del canino y pertenece al Año 1 del proyecto debido a que estos caninos serían los más próximos a fallecer.

12. ¿Valor que estaría dispuesto a pagar por un ataúd para su canino?

Tabla 15

Precio del Producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
\$ 30.00	105	51%
\$ 35.00	53	26%
\$ 40.00	35	17%
\$ 45.00	12	6%
Total	205	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo con la información recopilada el 51%, menciona que estaría dispuesto a pagar \$30.00 dólares, el 26% pagaría \$35. 00 dólares por un ataúd, el 17% pagaría \$40.00 dólares por un ataúd para su canino, el 6% estaría dispuesto a pagar \$45.00 dólares por un ataúd para su mascota. Por lo tanto, el proyecto debe tomar en consideración el 51% de las familias que pagarían \$30.00 dólares por el ataúd.

13. ¿En dónde le gustaría adquirir este producto?

Tabla 16

Lugar de Adquisición del Ataúd

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Veterinarias	22	11%
Peluquerías Caninas	18	9%
Punto de venta de la Fabrica	165	80%
Total	205	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación e Análisis: De acuerdo con las encuestas realizadas se determina que los demandantes les gustaría adquirir este producto mayormente en el punto de fábrica con el 80%, el

11% le gustaría comprar en veterinarias y el 9% le gustaría comprar en las Peluquerías caninas. Cabe recalcar que las familias prefieren adquirir el producto en el punto de fábrica debido a que el costo sería menor que adquirirlo con intermediarios.

14. ¿Qué medio de pago utilizaría?

Tabla 17

Medio de Pago

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	117	57%
Tarjeta de Crédito	88	43%
Total	205	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a las encuestas realizadas se puede decir que el 57% de las familias les gustaría pagar este producto en efectivo y el 43% le gustaría pagar con tarjeta de crédito. Las familias prefieren pagar en su mayoría con efectivo debido a que es un medio de pago más utilizado por ellos y más fácil.

15. ¿Cuál es el medio de comunicación al que le gustaría conocer este producto?

Tabla 18

Medio de Comunicación

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Total
Redes Sociales	205	100%	205
Radio	45	22%	205
Periódico	18	9%	205

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Análisis e Interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas se obtuvo que el 100% le gustaría conocer el producto por redes sociales, el 22% le gustaría escuchar por medio de la Radio, el 9% le gustaría conocer el producto a través del periódico. A través de estos cuatro medios de comunicación se realizará la publicidad para llegar

hacia el mercado consumidor e introducir el nuevo producto para la comercialización del mismo, en especial por redes sociales ya que hoy en día es el más utilizado.

16. ¿Qué red social utiliza con mayor frecuencia?

Tabla 19

Redes Sociales

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Facebook	65	32%
Tik Tok	70	34%
Instagram	40	20%
Whuatsapp	25	12%
Twitter	5	2%
Total	205	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación de las encuestas se obtuvo que dentro de las redes sociales más frecuentes esta el 34% frecuencia Tik Tok, el 32% a Facebook, el 34% Tik Tok, el 20% Instagram, el 12% Whuatsapp y el 2% Twitter. Según los resultados la red social con mayor acogida es Tik Tok y Facebook ya que son redes sociales más frecuentadas tanto por jóvenes como adultos y de alguna u otra manera llegaría la publicidad a sus hogares, por lo tanto, a través de estos medios se debería dar a conocer el producto.

17. ¿Qué emisora local escucha con mayor frecuencia?

Tabla 20

Emisora con Mayor Frecuencia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
JC Radio La Bruja 107.3 FM	12	27%
Kocodrilo radio 104.5 FM	14	31%
Radio matovelle 100.1 FM	9	20%
Radio super laser 104.9 FM	10	14%
Total	45	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a la información se pudo determinar los medios de comunicación que accede frecuentemente la población para realizar la publicidad del producto dando como resultado que el 31% escucha Kocodrilo radio 104.5 FM, el 27% escucha JC Radio La Bruja 107.3 FM, el 20% escucha radio Matovelle 100.1 FM, el 14% Radio Super Laser 104.9 FM. Por lo antes mencionado se puede decir que la radio por la cual daría a conocer el producto será a través de Kocodrilo Radio y JC Radio La Bruja 107.3 FM dentro del segmento de noticias relevantes en horas de la tarde 14h00pm y 6h00pm.

18. ¿Qué periódico lee con mayor frecuencia?

Tabla 21

Periódico con más Frecuencia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	16	89%
Crónica	2	11%
Total	18	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

Interpretación y Análisis: De acuerdo a los encuestados en la ciudad de Loja se identificó que el 89% lee periódico La Hora y el 11% lee el periódico la Crónica. De tal manera se puede

identificar que las familias de la ciudad de Loja leen con mayor frecuencia el periódico La Hora y las secciones de mayor interés se encuentran entre las noticias, deportes y entretenimiento, lo cual esto permitirá instaurar el medio publicitario que se podrá llevar a cabo mediante la prensa escrita acerca del producto.

Análisis de la oferta

Para analizar la situación actual de la oferta del producto se realizaron 20 entrevistas a los oferentes de carpinterías en la ciudad de Loja, esto se lo realizó con el propósito de tener referencia sobre material y diseño, en lo cual ver si el emprendimiento tendrá la acogida en el mercado.

ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A LOS OFERTANTES

1. ¿En su carpintería ha realizado ataúdes para mascotas bajo pedido?

Mediante las 20 encuestas que se realizó en la ciudad de Loja a los carpinteros 5 de ellas han realizado ataúdes bajo pedido con materiales y diseño que el cliente prefiere, cabe recalcar que manifestaron que los ataúdes se los realiza con tiempo anticipado con uno o dos días antes, además manifestaron que estos ataúdes se los realizo cuando sus caninos estaban en veterinarias en estado crítico, algunas personas han realizado ataúdes con anticipación porque si bien es cierto nadie predice la muerte del animal en cualquier momento fallece y no se tiene una caja apropiada para su canino.

2. ¿Cuántos ataúdes vende anualmente y a qué precio?

A continuación, se detalla el número de ataúdes que las carpinterías vendieron anual.

Tabla 22*Ataúdes de Carpinterías*

Empresas	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Carpinteria de Angel	62	72	98	232
Cartuche				
Los Rosales	58	68	80	206
Bellavista	54	66	75	195
Mercamueble	65	75	85	225
El Roble	67	75	88	230
Total	306	356	426	1088

Nota: La Entrevista. Elaboración: Gloria Tinitana

En cuanto al precio de ataúdes los maestros carpinteros manifestaron que el precio varía según el material y diseño que el cliente decida.

7. Discusión

7.1. Situación Actual En La Ciudad De Loja

De acuerdo con las encuestas aplicadas, se determina que las familias lojanas tienen la necesidad de brindarles un mejor lugar a sus caninos al momento de morir, ya que normalmente los desechan y en muchos casos los entierran como abono, además se determinó que en la mayoría de familias están dispuestas a adquirir un ataúd apropiado para el descanso, ya que ninguna empresa hasta el momento satisface esta necesidad, por lo que esto sería una manera más grata de despedirse.

7.2. Estudio de mercado

Acorde al estudio de mercado se podrá instaurar un nuevo plan de comercialización y a su vez lanzar un nuevo producto al mercado que es lo que se desea a través del presente estudio. Para determinar el estudio de mercado se utilizó los instrumentos de recolección de datos como la encuesta la cual fue dirigida a la muestra de las familias de la ciudad de Loja los cuales vienen a ser los interesados del producto.

7.2.1. Producto principal

El ataúd para caninos será el producto principal que se desea implementar mediante la ejecución del presente estudio como propuesta para disminuir la contaminación ambiental además de contribuir con el medio ambiente brindar beneficios importantes de descomposición para los cultivos, tendrá la presentación de 90x40cm y estará hecho de mdf, será un producto ajustable el cual se extenderá 20 cm es decir hasta 1.10 cm y se reducirá 20cm es decir hasta 70cm de largo ya que el ancho y alto se mantendrá, este producto está destinado a las familias de la ciudad de Loja, el cual percibe el mercado donde se procurará la comercialización del producto.

El ataúd será elaborado a partir de la compra de mdf, de los proveedores existentes en la localidad, sometiéndose a un proceso de fabricación y cumpliendo las normas de calidad que se requiere en la elaboración del producto. Su producción será realizada en la ciudad de Loja y su comercialización será destinada para todas las familias de la ciudad.

7.2.2. Productos Secundarios

El presente proyecto no tendrá ningún producto secundario o derivado, ya que específicamente el MDF se utilizará exclusivamente en la fabricación de ataúdes para caninos, por lo tanto, no se cree beneficioso hacer otro tipo de producto.

7.2.3. Productos sustitutos

Con la información obtenida a través de la encuesta realizada a los demandantes de la ciudad de Loja se obtiene que los productos sustitutos a un ataúd para caninos no es costumbre sin embargo en algunos casos suelen enterrarlos en costales y muchas de las veces botarlos a la basura o quemarlos, sin embargo, estos productos no representan un beneficio para las personas por lo cual se hace prescindible la elaboración de ataúdes adecuados para su entierro.

7.2.4. Mercado Demandante

Para establecer el mercado demandante se debe encaminar visiblemente quienes serán los consumidores del producto que se va a elaborar, para ello es primordial identificar las características semejantes a través de una segmentación apropiada del mercado. Para el ataúd se consideró el mercado local de la ciudad de Loja tomando en consideración toda la población de la zona urbana del cantón Loja y el cual está destinado a las familias.

7.2.5. Análisis de la demanda

Principalmente se procura conocer cuál es la situación actual de la demanda del producto, se determina la demanda potencial del producto, demanda efectiva, la demanda total y la demanda real, de esta manera se conseguirá datos acertados sobre la demanda que existe en el mercado. Para el análisis de la demanda de ataúdes para caninos se fijó una muestra del total de universo de 382 encuestas a las familias de la ciudad de Loja donde se determinó los gustos y preferencias de los compradores, cantidad promedio de consumo y el deseo de adquirir el nuevo producto.

Tabla 23*Proyección de la Población (Familias de la Ciudad de Loja)*

Nro.	Año	Total de Familias
0	2020	61.361,99
1	2021	62.988,08
2	2022	64.657,27
3	2023	66.370,68
4	2024	68.129,51
5	2025	69.934,94

Nota. Fuente: INEC. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.5.1. Segmentación de la demanda

Para segmentar la demanda Potencial primeramente se segmento las familias que cuentan con mascotas, es decir multiplicamos el Nro. de familias por 97% que son las familias que tienen mascotas, es decir:

$$62.988,08 \times 97\% = \mathbf{61.009} \text{ familias con mascotas}$$

Luego multiplicamos por las familias que solamente tienen caninos, es decir:

$$61.009 \times 94\% = \mathbf{57.382}$$

Finalmente multiplicamos para las familias que cuentan con ingresos superiores a \$601 dólares, es decir:

$$57.382 \times 62\% = \mathbf{35.616} \text{ Familias con ingresos mayores a } \$601 \text{ dólares.}$$

Se realiza el mismo proceso para todos los años.

Tabla 24*Segmentación para las Demandas*

Año	Nro. de Familias	Familias con mascotas	Familias con Caninos	Familias con más de \$601 de ingresos
		97%	94%	62%
0	61.362	59.434	55.900	34.697
1	62.988	61.009	57.382	35.616
2	64.657	62.626	58.902	36.560
3	66.371	64.286	60.463	37.529
4	68.130	65.989	62.066	38.523
5	69.935	67.738	63.710	39.544

Nota: Tabla Nro. 23, Pregunta Nro. 1,2,3. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.5.2. Demanda Potencial. Para el cálculo de la demanda Potencial se toma en cuenta el número de familias con más ingresos de \$601 que corresponde al 62% multiplicado por el 98% de los demandantes potenciales tomado de la pregunta N 8, es decir:

$$35.616 \times 98\% = \mathbf{34.792} \text{ de demandantes potenciales}$$

Luego se multiplica por 2 que es el promedio de caninos por familias tomado de la pregunta Nro. 10 es decir:

$$34.792 \times 2 = \mathbf{69.584} \text{ caninos por familia}$$

Seguidamente se multiplica para el 22% el cual correspondiente al año 5 del proyecto tomado de la pregunta Nro. 11, es decir:

$$69.584 \times 22\% = \mathbf{15.313} \text{ caninos}$$

Finalmente se multiplica por 1 que es la compra per cápita, obtenido de la pregunta Nro. 7, es decir:

$$15.313 \times 1 = \mathbf{15.313} \text{ ataúdes en el primer año}$$

Para los siguientes años de vida del proyecto se realiza el mismo procedimiento, la información se presenta en el cuadro siguiente.

Tabla 25*Demanda Potencial*

Año	Familias con más de \$601 de ingresos	Demandantes potenciales	Promedio de caninos por familia	Número de Caninos	Caninos de 6 años	Demanda Potencial en ataúdes
	62%	98%			22%	1
0	34.697	33.894	2	67.787	14.918	14.918
1	35.616	34.792	2	69.584	15.313	15.313
2	36.560	35.714	2	71.428	15.719	15.719
3	37.529	36.660	2	73.320	16.135	16.135
4	38.523	37.632	2	75.263	16.563	16.563
5	39.544	38.629	2	77.258	17.002	17.002

Nota: Tabla Nro. 24, Pregunta Nro. 8,10,11. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.5.3. Demanda Real. Para el cálculo de la demanda real se toma en cuenta el 98% de los demandantes potenciales multiplicados por el 53% los demandantes reales, es decir:

$$34.792 \times 53\% = \mathbf{18.523} \text{ demandantes reales}$$

Luego se lo multiplica por 1 que es la compra per cápita obtenido de la pregunta Nro. 7, es decir:

$$18.523 \times 1 = \mathbf{18.523} \text{ ataúdes en la demanda real.}$$

Tabla 26*Demanda Real*

Demandantes potenciales	Real	Compra Per cápita	Demanda real (número de ataúdes)
98%	53%		
33.894	18.045	1	33.894
34.792	18.523	1	18.523
35.714	19.014	1	19.014
36.660	19.518	1	19.518
37.632	20.035	1	20.035
38.629	20.566	1	20.566

Nota: La Encuesta, pregunta Nro, 8 y Tabla Nro. 24. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.5.4. Demanda Efectiva. Para el cálculo de la demanda efectiva, se tomó en consideración los 18.523 de los demandantes reales en la cual se multiplico por el 97% de los demandantes efectivos, de la pregunta Nro. 9, es decir:

$$18.523 \times 97\% = 17.997 \text{ demandantes efectivos}$$

Seguidamente esto se multiplico por 2 que es el promedio de caninos por familia, obtenido de la pregunta Nro.10, es decir:

$$17.997 \times 2 = 35.993 \text{ caninos por familia}$$

Luego se multiplico por 1 que es el promedio de la compra per cápita obtenido de la pregunta Nro. 7, es decir:

$$35.993 \times 1 = 35.993 \text{ ataúdes}$$

Finalmente se multiplico por el 17% que corresponde a caninos de 10 años, ya que estos serían los caninos más próximos a morir y el cual se convierte en el año 1 del proyecto obtenido de la pregunta Nro. 11, es decir:

$$35.993 \times 17\% = 5.941 \text{ caninos para el año 1}$$

Para los siguientes años de vida del proyecto se realiza el mismo procedimiento.

Tabla 27*Demanda Efectiva*

Demanda- dantes Reales	Demanda- dantes Efectivos	Promedio de caninos por familia	Total de caninos por familia	Nro de ataúd	Demanda	Demanda	Demanda	Demanda	Demanda
					efectiva Año 1 (caninos de 10 Años)	efectiva Año 2 (caninos de 9 Años)	efectiva Año 3 (Caninos de 8 Años)	efectiva Año 4(Caninos de 7 Años)	efectiva Año 5 (Caninos de 6 Años)
53%	97%			1	17%	18%	17%	20%	22%
18.523	17.997	2	35.993	35.993	5.941	6.407	5.941	7.338	7.921

Nota: La encuesta, Pregunta N.11 y Tabla Nro. 26. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.6. Análisis de la Oferta

La oferta se la considera como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado. A continuación, se presenta la tabla de las cinco empresas que han realizado ataúdes para caninos en la ciudad de Loja.

Tabla 28*Carpinterías que han Realizado ataúdes para Mascotas*

Empresas	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Carpintería de Angel	62	72	98	232
Cartuche				
Los Rosales	58	68	80	206
Bellavista	54	66	75	195
Mercamueble	65	75	85	225
El Roble	67	75	88	230
Total	306	356	426	1088

Nota: La entrevista. Elaboración: Gloria Tinitana

Paso 1: Encontrar el porcentaje de variación:

Tabla 29*Porcentaje de Variación*

Años	Oferta	(Y1-Yn-1)	(Y1-Yn-1)/(Yn-1)
Año 2018	306		
Año 2019	356	50	0,16
Año 2020	426	70	0,20
Total	1088		0,36

Nota: Tabla Nro. 28. Elaboración: Gloria Tinitana

Para encontrar el porcentaje de variación restamos la oferta del año 2019 menos el año 2018, es decir:

$$356 - 306 = \mathbf{50}$$

Luego esta cantidad la dividimos para 306 del año 2018 es decir:

$$50 / 306 = \mathbf{0.16}$$

Así mismo se realizó para el siguiente año 2020 menos 2019 es decir

$$426 - 356 = \mathbf{70}$$

seguidamente se divide para 356 del año 2019

$$70 / 356 = \mathbf{0.20}$$

Finalmente se suma $0.16+0.20= \mathbf{0.36}$

Luego se divide para 2 que son los años, es decir:

$$0,36 / 2 = \mathbf{0,18\%}$$
 promedio de variación.

Paso 2: Determinar el pronóstico de la demanda

Pronóstico de la demanda = último año + Promedio de variaciones (último año)

$$\text{Pronóstico de la demanda} = 426 (0.18*426)$$

$$\text{Pronóstico de la demanda} = 426 + 77$$

$$\text{Pronóstico de la demanda} = \mathbf{503}$$
 para el año 1

Y de la misma forma se realizó para los siguientes años del proyecto

7.2.7. Proyección de la Oferta

Tabla 30

Proyección de la Oferta

Años	Proyección
0	426
1	503
2	593
3	700
4	826
5	975

Nota: Tabla Nro. 28 y 29. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.8. Demanda insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha del año 1 se efectuó lo siguiente:

$$DI = \text{Demanda efectiva año 1} - \text{total de la Oferta}$$

$$DI = 5.941 - 503$$

$$DI = 5.438$$

Se obtuvo un total de demanda insatisfecha del año 1 de 5.438 ataúdes para caninos, se realiza el mismo cálculo para obtener la demanda insatisfecha de los posteriores años de vida del proyecto.

Tabla 31*Demanda Insatisfecha*

Año	Demanda efectiva	Total de Oferta en unidades	Demanda Insatisfecha de Ataúdes
1	5.941	503	5.438
2	6.407	593	5.813
3	5.941	700	5.241
4	7.338	826	6.513
5	7.921	975	6.946

Nota: Tabla Nro. 27 y 30. Elaboración: Gloria Tinitana

7.2.9. Plan de comercialización

El plan de comercialización redactó las técnicas comerciales a realizar en la empresa durante un tiempo determinado, en donde se relacionan ciertas actividades con el fin de obtener una mejor aceptación del producto en el mercado.

7.2.9.1. Estrategias de comercialización. La estrategia de comercialización se delimita como el conjunto de acciones que admiten llegar hacia el mercado consumidor con un bien o producto, en este caso se ha determinado estrategias de mercado de acuerdo a los datos de las encuestas tabuladas, donde se hace énfasis al producto, precio promoción y publicidad que ofrecerá la empresa.

- **Producto**

El producto serán los ataúdes para caninos, dentro de su elaboración el insumo principal será la plancha de MDF, en el cual este será un ataúd económico y sobretodo apto para la comodidad de la mascota, es un producto innovador que cumplirá con las expectativas necesarias de las familias que aprecian a sus caninos.

Tabla 32

Cuadro Comparativo

Antes	Después
	

Nota: Google Perros en mal Estado, Perros en ataúd

Logotipo de la Empresa

A continuación, se muestra el símbolo de identificación que la empresa mostrará a los clientes para que se pueda distinguir de la competencia.

Figura 1

Logotipo de la Empresa

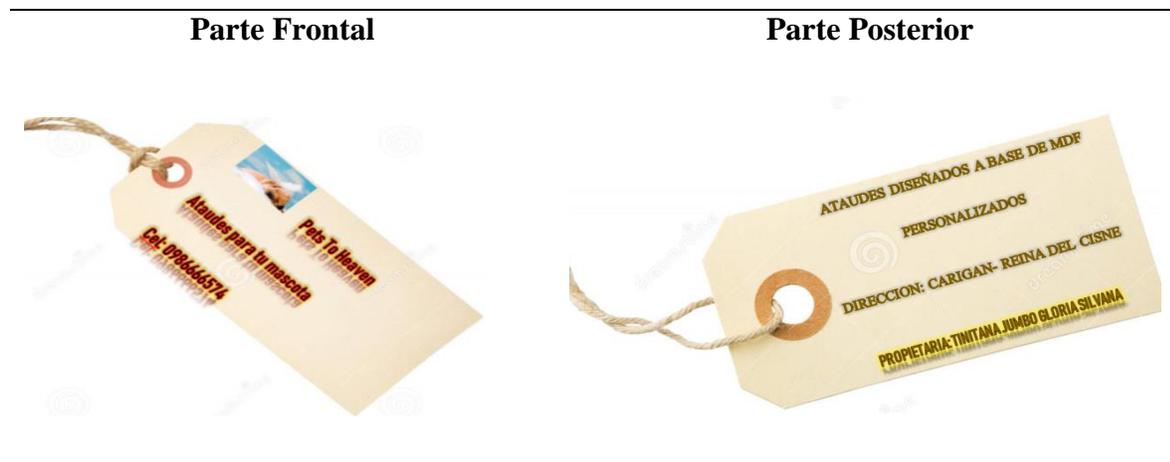


Nota: Símbolo de la empresa "Si es Arte". Elaboración: Gloria Tinitana

Etiqueta

La etiqueta del producto consta de una cinta con datos informativos de la empresa, números de contacto y dirección del local.

Tabla 33
Etiqueta del Producto



Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

Slogan

Como se sabe un producto para lograr atraer la atención del cliente, es necesario que este tenga un mensaje corto y llamativo, que sea de impacto inmediato para los clientes que desean comprar el producto.

“Cuando fallece una mascota pierdes un amigo, pero ganas un ángel”

- **Precio**

El precio que se aplicará al producto, será dado mediante el estudio de mercado, el cual permitió determinar un precio de fabricación de \$27,10 y con el precio de venta al público de \$ 31.43 dólares. Para la fijación de precios se tomó en cuenta factores como: mano de obra, material empleado en la realización del producto, porcentaje de ganancia esperada.

Para determinar el precio del producto se calculó a través de los costos:

CUP= Costos total/Unidades producidas

Utilidad= 16%

CUP= 146.244,11 / 5.396,76 unidades

P.V.P = C.U.P. (Costo unitario de Producción) + % utilidad

P.V.P = \$27.10 + 16%= \$31,43

De esta forma se ha quedado establecido el precio de venta al público que se comercializará en los ataúdes para caninos.

- **Plaza**

Para la distribución del producto se tomará en cuenta el canal de comercialización B2C “Business to consumer” es decir que la empresa estará directamente ligada al consumidor, estableciendo relaciones con el cliente.

- ✓ **Ubicación**

La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, parroquia el Valle, en el sector de Carigán, barrio Reina del Cisne, desde este punto se trasladará el producto final hacia los consumidores finales de la ciudad de Loja.

- ✓ **Mapeo**

En cuanto al mapeo se ha determinado el diseño de un mapa de la ubicación exacta de la empresa, de forma virtual para que los clientes conozcan cómo llegar o ubicar a la empresa de ataúdes para caninos.

Figura 2

Ubicación de la Empresa



Nota: Sector Carigán- Barrio Reina del Cisne. Fuente: Google Maps

✓ Comercialización y distribución

La plaza para la comercialización Empresa de ataúdes para caninos es la ciudad de Loja, donde el mercado es mayormente amplio para poder introducir este tipo de producto y donde se ha realizado el estudio de mercado.

7.2.10. Publicidad

7.2.10.1. Medios de publicidad

7.2.10.1.1 Publicidad en Radio. Así mismo a través de los resultados obtenidos por la encuesta se determinó que los consumidores acceden a medios de comunicación frecuente como la radio donde se dispondrá de cuñas publicitarias a través de JC Radio la Bruja 107.3 FM en horario de 2 a 6 de la tarde ya a estas horas escuchan esta emisora las familias de la ciudad de Loja.

El mensaje que se emitirá a través de la radio será:

“Si es Arte” genera las mejores experiencias inolvidables a las familias Lojanas con servicio de calidad en ataúdes para caninos porque ellos también hacen parte de tu familia, brindémosles un descanso digno para toda la eternidad, contamos con los mejores precios y al alcance de su bolsillo.

Encuétranos en el sector Carigán Vía Cuenca barrio Reina del Cisne, Elaborado y distribuido por “Si es Arte S.A”, pedidos al: 0986666574

7.2.10.1.2 Publicidad en Prensa escrita. Se ha establecido que se realizará anuncios publicitarios a través del periódico LA HORA el cual mediante la investigación a través de la encuesta dio como resultado ser el periódico de mayor circulación en la ciudad y por lo tanto será uno de los medios para dar a conocer el producto, se emitirá el anuncio en la sección de noticias donde tienen mayor afluencia la población en leer. Esta publicidad se llevará a cabo durante el primer trimestre del primer año de operatividad de la empresa.

7.2.10.1.3 Publicidad en Redes Sociales. El producto a través de las redes sociales que hoy en día son mayormente utilizadas por niños, adolescentes y adultos por lo cual es una gran ventaja realizar la publicidad por este tipo de medios, donde se creará una página de Facebook y se compartirá la información de la empresa, publicaciones acerca del producto y los puntos de venta donde se encontrará el producto, YouTube e Instagram.

Figura 3
Página Facebook



Nota. Fuente: Página de Facebook de Ataúdes para mascotas. Elaboración: Gloria Tinitana

Figura 4
Instagram



Nota. Fuente: Pagina de Instagram “Si es Arte” Ataúdes para mascotas. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 34*Presupuesto de Marketing*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Redes Sociales	20	\$0,28	\$5,60
Radio	3	\$5,00	\$15,00
Periódico	5	\$5,00	\$25,00
Total mensual			\$45,60
Total al Año			\$547,20

Nota: La encuesta. Elaboración: Gloria Tinitana

7.3. Estudio Técnico

Tiene como fin determinar los requerimientos de los recursos necesarios para el proceso de producción de los ataúdes para caninos, se consideran los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recurso humano, debido a que es importante analizar la localización del proyecto, la cual acata mucho que este sea posible o no, reduciendo los costos y llegando a los posibles clientes, etc.

7.3.1. Tamaño y localización

7.3.1.1. Tamaño. En este caso el tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad real de la producción de ataúdes para caninos durante la vida útil del proyecto que es de cinco años se expresa de acuerdo a la demanda que se consiguió a través del estudio de mercado, esto permite decretar la capacidad instalada de la maquinaria que se efectuará para la producción para luego de acuerdo con esos datos definir la capacidad utilizada que tendrá el proyecto en cuanto a la cantidad que se elaborara de forma diaria, semanal y anual, con la cual se empezará a trabajar desde el primer año de operaciones de la empresa.

7.3.1.2. Capacidad Diseñada. Para la elaboración de los ataúdes para caninos se hace necesario utilizar como maquinaria principal la máquina caladora la cual tiene la capacidad de realizar 10 unidades en un tiempo de 45 minutos. El tiempo que implica todo el proceso de producción es de 185 minutos en 10 ataúdes, de los cuales 45 minutos ocupa la máquina caladora.

Con respecto a este proyecto, la máquina caladora será la que determina la capacidad diseñada.

A continuación, se realiza el cálculo:

45 minutos → 10 Cortes de Ataúdes

1140 minutos (24 horas) → X

$(1140 \times 10) / 45 = \mathbf{253}$ cortes de ataúdes diarios.

1 día → 253 ataúdes

365 días → X

$(365 \times 253) / 1 = \mathbf{92.467}$ cortes de ataúdes anuales

7.3.2. Capacidad Instalada

Para establecer la capacidad instalada se realizó el siguiente cálculo:

10 ataúdes → 185 minutos

X → 480 minutos (8 horas)

$(480 \times 10) / 185 = \mathbf{26}$ unidades diarias

26 x 5 días a la semana = **130** unidades semanales

130 x 52 semanas del año = **6.746** unidades anuales

7.3.2.1. Capacidad Utilizada. Para la elaboración de ataúdes se tomará en cuenta las 8 horas laborables que la empresa operará en sus funciones diarias.

Realizado el cálculo sobre la cantidad de producción de acuerdo a las 6.746 unidades de capacidad instalada, se determinó la capacidad instalada que posee la empresa, se ha considerado trabajar con un tanto por ciento de capacidad instalada para cada año de vida útil del proyecto, como se muestra a continuación:

Tabla 35

Capacidad Utilizada

Años	Capacidad instalada	Porcentaje	Capacidad utilizada
1	6.746	80%	5.397
2	6.746	85%	5.734
3	6.746	90%	6.071
4	6.746	95%	6.409
5	6.746	100%	6.746

Nota: Capacidad Instalada. Elaboración: Gloria Tinitana

La proyección de la capacidad utilizada se determinó mediante la fijación de un porcentaje específico para los años de vida útil del proyecto es así que para el primer año de operación de la empresa la capacidad utilizada será de un 80% con una cantidad de producción de alrededor de 5.397 unidades anuales.

De la misma forma se determinó el porcentaje para los siguientes años con una diferencia del 5% para el segundo año hasta llegar al último año de vida útil donde se trabaja al 100% de la capacidad de la empresa.

Figura 6

Provincia de Loja



Nota: La Localización se establecerá en la provincia de Loja

7.3.3.2. Microlocalización. Una vez definida la zona o población de localización se establece el terreno beneficioso para el lugar definitivo del proyecto, ya que en la micro se debe considerar varios criterios de selección para llegar a la elección más óptima para el proyecto.

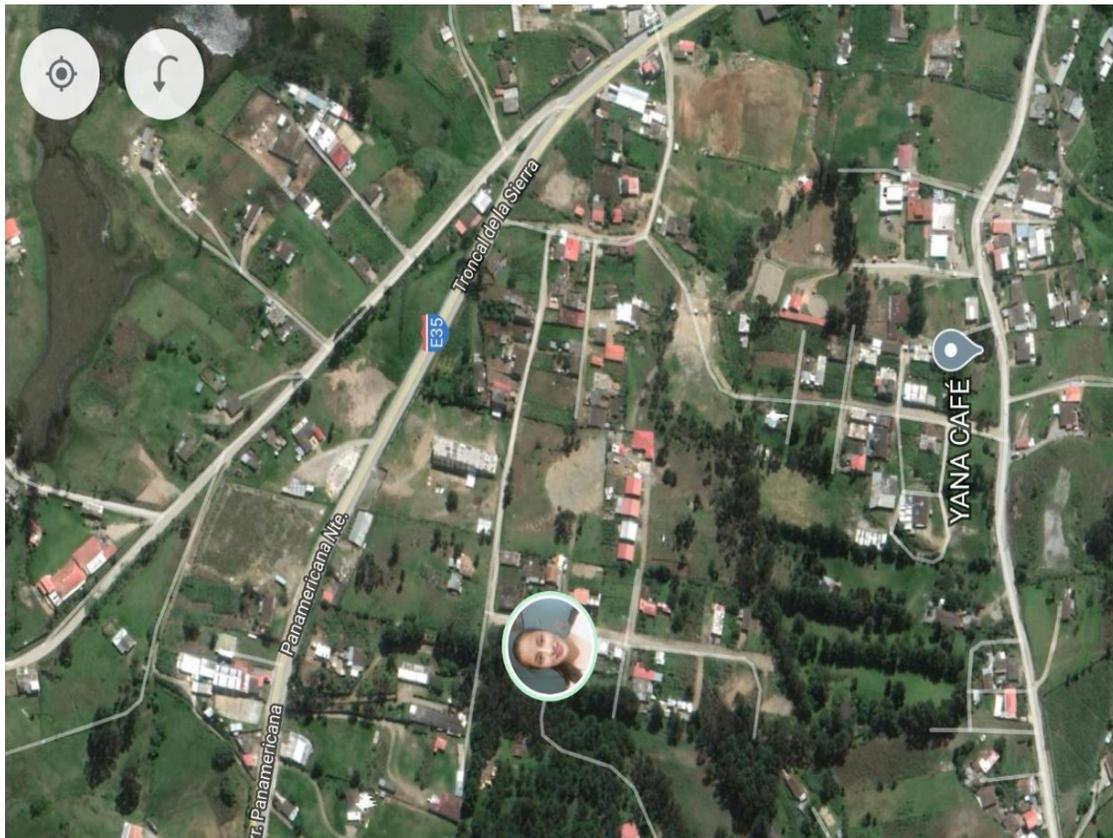
Criterios de Selección de Factores que se deben considerar para la producción:

- Cercanía de proveedores
- Condiciones de la planta
- Condiciones del área
- Posibilidad de eliminación de desechos

La empresa dedicada a la elaboración y comercialización de ataúdes para mascotas se encontrará situado en la zona sur de la ciudad Loja específicamente en la parroquia Carigán – Reina del Cisne (Carr. Panamericana Nte/ Troncal de la Sierra/ E35), en este lugar se encontrarán las instalaciones para la producción y organización de la empresa.

Figura 7

Ubicación de la empresa



Nota: Microlocalización Parroquia Carigán – Reina del Cisne. Fuente: Google Maps

En este lugar de acuerdo a los criterios de selección es el indicado para la fabricación de ataúdes para mascotas, la ubicación es el Barrio Carigán de la ciudad de Loja.

7.3.4. Tamaño del proyecto

7.3.4.1. Factores Determinantes del Proyecto. Los factores del proyecto están dados por las limitaciones existentes entre el tamaño y la demanda, así como; la materia prima, la tecnología, recursos humanos y el financiamiento.

7.3.4.2. Condicionantes del Mercado. Un factor condicionante en el mercado de ataúdes para mascotas es la comodidad en donde la empresa debe mejorar continuamente ofreciendo creatividad e innovación.

7.3.4.3. Disponibilidad de Recursos Financieros. Para la creación de la empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas se analizarán dos tipos de Recursos Financieros: recursos propios y/o recursos de terceros. En lo referente a recursos propios se los puede conseguir a través de posibles socios.

Los recursos a terceros se ejecutarán por créditos a Instituciones Financieras, asimilando la tasa de interés activa que brindan al mercado, estas Instituciones pueden ser: bancos privados, bancos públicos, cooperativas y mutualistas.

7.3.4.4. Disponibilidad de Mano de Obra. De acuerdo con la tasa de desempleo que existe en el país, en donde no existen fuentes de trabajo, es una gran oportunidad para la nueva empresa, que puede elegir al personal capacitado, con principios, experiencia, conocimientos, con el fin de generar apoyo primordial para el desarrollo del proyecto.

7.3.4.5. Disponibilidad de Insumos y Materias Primas. Dentro de la disponibilidad de Insumos y materias primas para la empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja, cuenta con los proveedores necesarios, para adquirir todos los materiales e insumos para su fabricación.

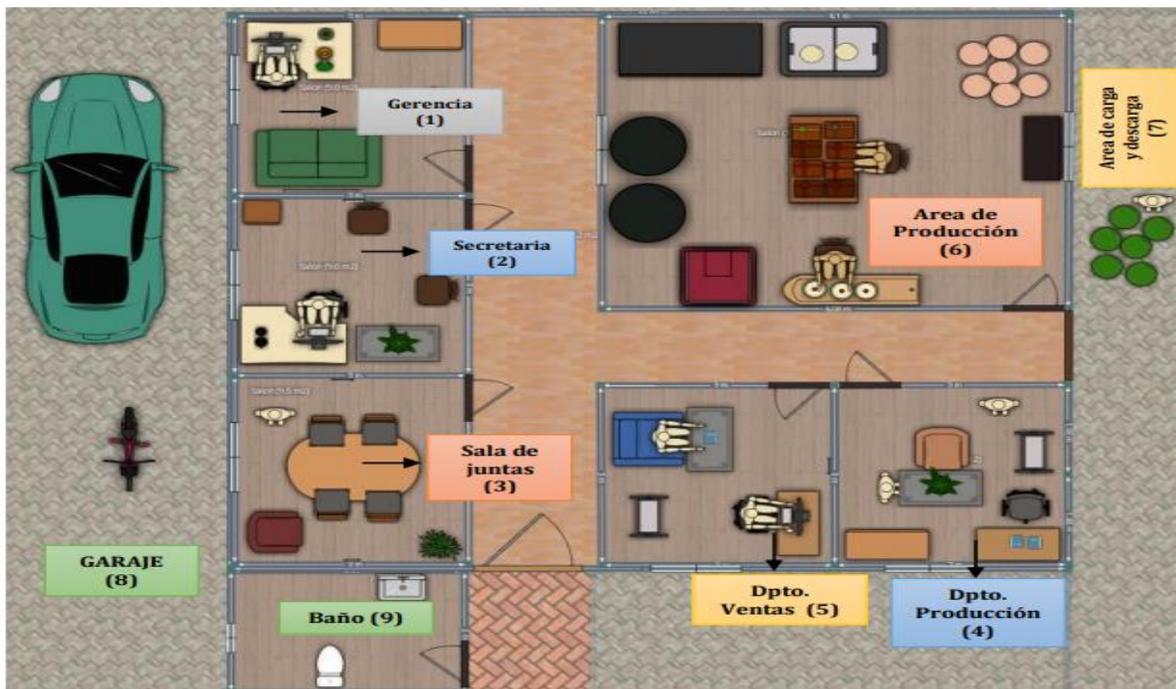
7.3.4.6. Transporte. La empresa contará con su propio vehículo, destinado para el traslado de la materia prima e insumos y también para la distribución del producto terminado, a los diferentes puntos de venta.

7.3.5. Distribución de la Planta

A continuación, presentamos el área de ubicación de máquinas y distribución de las máquinas y equipos de producción, en el gráfico constan especificadas las diferentes áreas de trabajo:

Figura 8

Áreas de la Empresa



7.3.5.1. Descripción de la planta

Zona 1: Gerencia: este espacio tendrá una distribución métrica de 3m2 de ancho por 3m2 de largo dando un total de 9m2.

Zona 2: Secretaría: se tendrá las mismas medidas que la gerencia por lo tanto el espacio físico de la secretaria será de 9 m2

Zona 3: Sala de Juntas: tendrá un área de 10m2 para este espacio físico.

Zona 4: Departamento de producción: tendrá una dimensión de 9m2

Zona 5: Departamento de ventas: contará con un espacio físico de 9m2.

Zona 6: Área de Producción: tendrá un espacio físico en un total de 30m² para las actividades de producción.

Zona 7: Área de carga y descarga: se ha destinado un espacio físico de 10m² para la carga del producto hacia el vehículo que lo distribuirá y así mismo para la descarga de insumos y materia prima que requiera la empresa.

Zona 8: Garaje: tendrá una dimensión de 15m² de espacio físico para los vehículos el cual será de uso exclusivo para clientes, proveedores y empleados.

Zona 9: Baños: finalmente se ha destinado un espacio para el baño el cual ostentará una dimensión de 3m² de ancho por 2m² de largo dando un total de 6m² de espacio, el cual servirá para la higiene de todos los empleados de la empresa y también para los clientes que lo requieran.

7.3.6. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene como objetivo determinar de forma específica los recursos físicos que serán necesarios para el normal proceso de producción de ataúdes para mascotas, se toma en consideración la infraestructura como las instalaciones, distribución de cada área de la empresa, el componente tecnológico y el proceso productivo requerido en tiempo y cantidad para la elaboración del producto.

7.3.6.1. Componente Tecnológico. Se hace referencia a la maquinaria y herramientas que serán necesarias para la elaboración del producto, todo este equipo tecnológico se lo adquirirá en los principales puntos de venta de equipos existentes en la ciudad.

Maquinaria y Herramientas de producción para ataúdes de madera.

Figura 9

Sierra de Cinta



Sierra de cinta: Esta máquina caladora será la maquinaria principal para realizar los cortes en Mdf, con profundidad máxima de corte de 18 (46cm) y altura máxima de corte de 90° de 12(30cm).

Características

- Motor dual, fácil cambio de tensión
- dos velocidades de progreso 440 m/min a 900 m/min
- Mesa de labor inclinable 45° hacia la derecha
- Puertas pagables de rápido cambio y ajuste de la cinta.

Figura 10

Compresor



Compresor: El compresor, máquina diseñada para tomar el aire/gas del ambiente, almacenarlo y comprimirlo dentro de un depósito, una vez almacenado, se lo utiliza para darle potencia a herramientas neumáticas.

Características

- Motor con bobinas de cobre, y mejor durabilidad
- Arranque automático y manual
- Presostato con dos manómetros y presión regulable
- Tubos de descarga en cobre

Figura 11

Sierra Caladora

Sierra caladora: Su función es hacer cortes ya sean curvos o rectos en madera, metales y plásticos.



Figura 12
Clavilladora

Características

- Base ajustable hasta 45°
- Botón de uso continuo
- Velocidad Variable.

Clavilladora: Sirve para asegurar objetos con clavos en la construcción ligera y pesada es la clavadora neumática, que usa la fuerza de aire comprimido para clavar en las superficies duras.



Figura 13
Engleteadora

Características

- Capacidad de carga: 100 piezas.
- Tamaño de clavo: desde 15 a 50 mm.
- Tamaño de grapa: 16-40 mm.
- Ancho de grapa: 5,7 mm.

Engleteadora: Cortes de aspecto profesional. A noventa grados, con alcance de profundidad del corte hasta 60 mm y el ancho máximo de corte hasta 340mm.



- Cuenta con una técnica de ajuste de ángulos lo cual brinda una extraordinaria exactitud y un consistente ajuste de ángulos entre 0° - 50° a la derecha y 0° - 50° a la izquierda.

Figura 14

Tupi



Tupi: Esta ayuda a generar bordes rebajes internos, molduras y encastres en distintos tipos de madera

- Tiene una gran potencia para rebajar suavemente las maderas más duras.
- Seguro Camlock metálico del motor.
- Ajuste de profundidad precisos en incrementos de 0.4mm a 1/64.

Figura 15

Taladro



Taladro: herramienta eléctrica cuyo objetivo es realizar hoyos en cualquier tipo de material así mismo atornillar o desatornillar.

- Mandril: ½” (13mm)
- Velocidad de rotación de (120V) 0-2600 por minuto, (220V) 0-2800 por minuto
- Velocidad variable con reversa
- Inmovilizador para su uso continuo
- Voltaje: 120
- Potencia:650 watts

Herramientas para la producción de ataúdes para mascotas

Figura 16

Escuadra de Aluminio



Escuadra de aluminio: Son perfectas para ensamblar dos perfiles de la misma gama cuyas caras están en relación y se cruzan a cualquier ángulo.

- Graduaciones estampadas en acero.
- Cantos rectificadas que admiten tener una desviación límite de 0.18 mm.

Figura 17

Flexómetro



Flexómetro: mide longitudes en superficies rectas o curvas.

Figura 18

Guillame



Guillame: Su función es cepillar y hacer rebajes, para rectificar listones con el fin de, emparejar el fondo de un rebajo.

Figura 19

Desarmadores



Desarmadores: se manipula para ajustar y aflojar tornillos y que requieren poca fuerza.

Figura 20

Martillo de Goma



Martillo de goma: es muy útil perfecto para dar un golpe preciso para ajustar la pieza o nivelar.

7.3.6.2. Requerimientos de Personal

7.3.6.2.1 Mano de Obra. Para la operación de producción ataúdes es necesario contar con personal apto y especializado para el procesamiento de la materia prima como es el mdf y los demás elementos esenciales para la elaboración de ataúdes, por lo tanto, se requerirá de 2 obreros para el proceso de producción para controlar cada una de las etapas del proceso productivo, así como la calidad del producto.

Tabla 36

Personal de Operación de la Empresa

Cantidad	Detalle	Descripción
2	Obreros	Mano de obra Directa
1	Jefe de Producción	Mano de obra Indirecta

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.3.6.2.2 Personal Administrativo. Es una de las partes más relevantes para la operatividad de la misma, ya que va dirigida desde la alta gerencia donde se toma las decisiones y donde se administra de manera adecuada los recursos que tiene la empresa, así mismo se requiere de un asesor jurídico para los términos legales que se requiere al momento de iniciar sus actividades, una secretaria/contadora para el apoyo entre la gerencia y los departamentos y los mandos medios donde también se toman decisiones con el aval de la gerencia en el que ejercen el jefe de producción, financiero y ventas.

Tabla 37

Personal Administrativo

Cantidad	Detalle	Descripción
1	Gerente	Nivel Ejecutivo
1	Asesor Jurídico	Nivel Asesor
1	Secretaria	Nivel de Apoyo de Administración
1	Vendedor/ Chofer	Nivel Operativo

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.3.6.2.3 *Proceso de Producción.* El proceso de producción son transformaciones que se dan a la materia prima, materiales, obtenido como resultado el producto. En la cadena de valor se describen los aspectos más importantes generadores de valor, a continuación, se detallan:

- Adquisición de materia prima

- Elaboración de Ataúdes

- Comercialización de los Ataúdes

Adquisición de materias Primas y materiales

- El cliente selecciona el tamaño del Ataúd para su mascota.
- Una vez elegido el tamaño el jefe de producción realiza la adquisición de los materiales y materia prima.
- El jefe de producción debe comprobar que toda la materia prima y materiales sean de calidad.
- Elaboración de Ataúdes.

Para la Fabricación de los Ataúdes Implica Varios Procesos

- De acuerdo al modelo que haya elegido el cliente, los carpinteros cortaran el Mdf.
- División y espigado del mdf en este paso el carpintero debe dar forma a los pedazos de madera.
- El pulido radica dejar muy lisas a las fracciones para sellar y lijar nuevamente.
- Luego de los procesos anteriores las piezas están listas para armarles, en donde queda la estructura del ataúd.
- El lijado es un paso es fundamental, en donde el lijador de acuerdo al tipo de lija debe ir demostrando la elegancia del Ataúd.

Comercialización de los Ataúdes

- El vendedor asesora al cliente para que tome la mejor decisión para la compra del ataúd.
- Luego el cliente elige el modelo y diseño que más le guste, puede ser bajo pedido, o ya fabricado.

- Si el cliente eligió el ataúd bajo pedido: el vendedor debe realizar el contrato y establecer el tiempo de entrega, y diseño.
- Si el ataúd que eligió el cliente es de la sala de exposición el vendedor realiza la factura correspondiente.
- El cliente realiza el pago del ataúd (al contado, o tarjetas de crédito)
- El chofer entrega el ataúd.

7.3.7. Diagrama de Flujo del proceso de Producción

El diagrama de flujo de proceso está planteado para cooperar al análisis del sistema de producción con relación a la sucesión de las operaciones, por lo que en este diagrama suministra información con relación a las operaciones de almacenamiento, transportaciones, inspecciones y demoras, los cuales se emplean símbolos para comunicar gráficamente las secuencias de las actividades.

En este diagrama se representa todos los pasos que se realiza como empresa desde un inicio en donde el cliente busca asesoramiento hasta la entrega a domicilio del ataúd.

Tabla 38

Simbología del Flujo de Proceso

	Triángulo hacia abajo: Inicio del proceso o de las actividades del proceso productivo.		Rectángulo: Es inspeccionar que se verifique correctamente una operación, un transporte y comprobar la calidad del producto.
	Operación. Es la combinación en algún mecanismo del producto, sea por medios físicos, mecánicos, o la composición de cualquiera de los tres.		Transporte. Acción de mover de un sitio a otro alguna pieza hacia algún punto de acumulación o retraso.
	Demora. Simboliza cuando suceden cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuarla siguiente fase.		Almacenamiento. Guardar ya sea la materia prima, de producto en proceso o de producto final.
	Operación combinada. Sucede cuando se consuman juntamente dos de las acciones mencionadas.		

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

A continuación, se describe mediante el gráfico el flujograma de proceso para la producción de 10 unidades de ataúdes para caninos en 185 minutos, este proceso se repite para los 5 días a la semana y en si para las 52 semanas en el año de acuerdo a la operatividad de la empresa.

Tabla 39

Flujograma de Proceso

Fases	Operación	Inspección	Espera	Transporte	Almacenamiento	Actividad	Tiempo
1						Recepción y control de materia prima	5
2						Medida de cortes	10
3						Cortar con máquina caladora	45
4						Armada de producto	30
5						Masillado	10
6						Secado de masilla	10
7						Atornillada	15
8						Lijada	25
10						Tapizado	25
11						Empacado	10
Total							185

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.4. Estudio Administrativo

7.4.1. Base filosófica

7.4.1.1. Misión. La misión es poner a disposición de los clientes el mobiliario, que sean líderes en calidad, innovación, tendencias y estilo, realizando la constante búsqueda tendencias, así como propuestas de nuevas formas y estilos, con el compromiso de mejorar día con día y estar a la vanguardia, para así satisfacer las necesidades de los clientes.

7.4.1.2. Visión. Convertir la empresa " Sí es Arte" en los próximos cinco años en una de las mayores distribuidoras de ataúdes nacionales, destacados por la calidad e innovación del producto desarrollando un verdadero marco de integridad en el servicio al cliente y poseer una gran participación en el mercado con estabilidad financiera, el cual permitirá ampliarse internacionalmente.

7.4.1.3. Valores

- Honestidad
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Espíritu de innovación
- Ética empresarial

7.4.1.4. Objetivos

Objetivo general

El objetivo general de la microempresa es que los consumidores conozcan el producto a través de la publicidad y promoción.

Objetivo específico

- **Objetivo a largo plazo**

El producto sea comprado por las familias y sea reconocido en el mercado

- **Objetivo a mediano plazo**

El producto satisfaga las necesidades del cliente poniendo a disposición todos los productos con diseños.

- **Objetivo a corto plazo**

El producto llegue a tener un buen posicionamiento en la mente de los consumidores de manera que genere rentabilidad a la empresa.

7.4.2. Diseño Organizacional

Se define la manera en que se decide el conjunto de actividades que la empresa se destina a realizar en lo que ingresan los puestos de trabajo, tareas, toma de decisiones, niveles jerárquicos, mediante un nivel adecuado de comunicación y coordinación entre los miembros que conforman la empresa

7.4.3. Constitución y Base Legal

Para la constitución de la presente empresa de producción de ataúdes para mascotas se es necesario considerar las normas y reglamentos que dispone la Constitución de la República, la Ley de Compañías y las demás Leyes y Reglamentos concernientes que se encuentra en la actualidad en vigencia bajo el estado de la república del Ecuador.

Requisitos para la puesta en marcha

- **Forma jurídica:** Determinar el tipo de empresa que vas a crear y establecer la forma jurídica: sociedad anónima, sociedad limitada, cooperativa.
- **Certificación negativa:** Obtener en el Registro Mercantil la Certificación negativa del nombre de la sociedad que confirme la exclusividad y no existencia de otra sociedad con el mismo nombre.
- **Capital social:** Depositar en una entidad bancaria una cuantía de dinero, que variará en función del capital social exigido en cada caso.
- **Creación de la sociedad:** Es la escritura pública a través de un notario en el que los socios legalizan la constitución de la sociedad.
- **Inscripción en el Registro Mercantil:** constatación de la empresa en el Registro Mercantil Provincial para obtener la plena competencia jurídica.

- **Alta en IAE:** Hay que darse de alta en el Impuesto sobre actividades Económicas con la actividad empresarial que se va a realizar, en una oficina de la Agencia Tributaria.
- **Libros de sociedades:** Legitimar los libros de sociedades es decir radica en poner un certificado oficial en la primera hoja de los libros y marcar el resto de hojas con el sello del Registro.
- **Registro de patente y marca:** la marca y patente consta de signos distintivos como pueden ser palabras, frases, imágenes o símbolos en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- **Puesta en marcha:** Después de realizar las gestiones anteriores estará listo para empezar a operar la empresa.

7.4.3.1. Acta Constitutiva

La empresa de producción y comercialización de ataúdes para mascotas estará conformada por tres socios quienes responderán con el valor necesario para realizar la asociación. En nuestro caso el extracto de la escritura de constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada deberá contener:

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “Si es Arte”

A los xx días del mes xxxx del 2021 nos reunimos los señores, Gloria Silvana Tinitana Jumbo, mayor de edad, ecuatoriana, identificado con la cédula de ciudadanía 1150181624, de estado civil soltera; Braulio Efraín Ávila Rojas., mayor de edad, ecuatoriano, identificada con la cédula de ciudadanía 1105226052, de estado civil soltero y; José Benildo Tinitana Jiménez., mayor de edad, ecuatoriano, con la cédula de ciudadanía 1101610770 y de estado civil casado con Carmelina de Jesús Jumbo Sarango, con cedula 1102867387, fundadores de la empresa “Si es Arte” Cía. Ltda. Declaran nuestra voluntad de formar una compañía de responsabilidad limitada la cual se gobernará por los siguientes estatutos:

Razón Social: De convenio a lo determinado en la base legal para la conformación de la empresa se delimita la razón social de la empresa bajo el concepto de compañía de responsabilidad limitada, con el nombre; “Si es Arte”.

Domicilio: La empresa Si es Arte CIA. LTDA. se encontrará ubicada en la provincia de Loja, cantón Loja, ciudad de Loja, en la parroquia Carigán, barrio Reina del Cisne, vía Cuenca tras el hogar San Camilo.

Objeto de la sociedad: La empresa está destinada a la producción y comercialización de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja, quedando estipulado que el objeto de la sociedad es única y específicamente para esta actividad. Además, se establece que uno de los objetivos que tiene la implementación de la empresa es generar nuevos emprendimientos y fuentes de empleo.

Capital Social: El capital social con el que la empresa inicia se realiza de acuerdo al artículo 102 de la Ley de Compañías que determina que el capital de la compañía estará constituido por las contribuciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías, además estará dividido en partes expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías. De esta forma el aporte de cada uno de los socios comprenderá el 22,66% para cada uno dando así el monto de capital social del 68% y el 32% de capital se realizará mediante el financiamiento externo de una entidad financiera o inversionistas, una vez constituida la sociedad, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado el cincuenta por ciento de cada socio.

Plazo: El tiempo de duración de la compañía es de cinco años, que se contarán a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil; sin embargo, la Junta General de Socios, puede separar en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración.

Administración: por derecho a los socios, convienen en delegar un gerente, con facultades para representar a la sociedad, ya que esto no imposibilita la administración de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, por voluntad propia de los socios.

7.4.4. Estructura Organizacional

Es de esencial importancia efectuar el pertinente diseño de la estructura organizacional de la empresa ya que esta consentirá designar las debidas funciones y responsabilidades que deben tener cada uno de los miembros que comprenden la empresa, además de detallar los niveles jerárquicos que constituyen la empresa.

7.4.4.1. Niveles jerárquicos. Se define los niveles jerárquicos para determinar la parte administrativa, asesor, apoyo y operativo que se encargará de darle el pertinente funcionamiento y operatividad a la empresa Si es Arte CIA. LITADA.

7.4.4.2. Nivel Legislativo. Es el mayor rango de nivel de la empresa, en otras palabras, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales se operará y está conformado por la Junta General de Socios, la cual la componen tres accionistas.

7.4.4.3. Nivel Ejecutivo. Personifica al gerente general o gerente administrador de la empresa el cual se regirá bajo la responsabilidad de tomar decisiones en la conducción de los recursos tanto financieros como humanos, este será nombrado por el nivel Legislativo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, y el éxito o fracaso de la misma.

7.4.4.4. Nivel Asesor. No tiene autoridad de mando, su objetivo es orientar y determinar las decisiones que consigan un tratamiento especial siempre y cuando estén enfocadas a beneficiar a la empresa y sus recursos, pueden ser de carácter laboral, relaciones judiciales, etc.

7.4.4.5. Nivel Auxiliar o Apoyo. Principalmente ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, cumpliendo con responsabilidad funciones que sean designadas por el nivel ejecutivo y las cuales deberá cumplir responsablemente, en este caso la empresa contará en este nivel con una secretaria como apoyo administrativo.

7.4.4.6. Nivel Operativo. Este nivel está conformado por tres departamentos básicos en la estructura organizacional de la empresa como lo son: Producción, Finanzas y Ventas los cuales serán responsables directos de la ejecución de las actividades básicas de una empresa.

7.4.5. Organigramas

Un organigrama es el diseño donde se simboliza de forma gráfica la organización por medio de departamentos y los niveles jerárquicos que la componen.

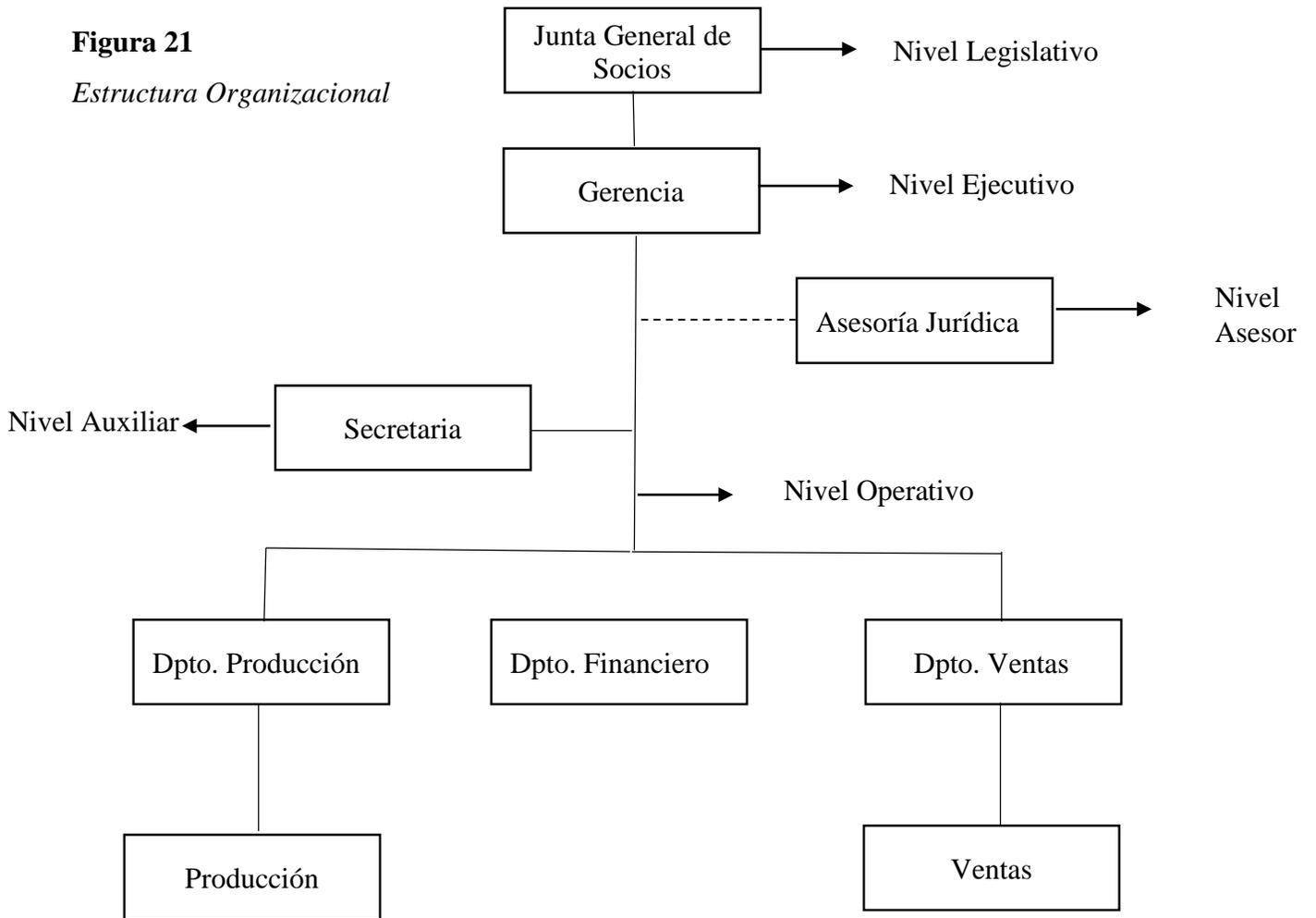
7.4.5.1. Organigrama estructural. Refleja en forma esquemática, la posición de las diferentes áreas que la componen, representación esquemática de la estructura formal de la empresa, niveles jerárquicos, cargos y líneas de comunicación y una visión inmediata y resumida de la forma de repartición de la misma.

7.4.5.2. Organigrama funcional. Establece las principales funciones que tienen estipuladas cada departamento, además de las unidades y sus interrelaciones, ya que este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y exhibir a la empresa en forma general.

7.4.5.3. Organigrama posicional. Se delimita como una representación gráfica que acumula los nombres de los miembros que pertenecen a cada uno de los niveles estructurales y funcionales que se han determinado en la empresa.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA “Si es Arte” CIA. LTDA”

Figura 21
Estructura Organizacional



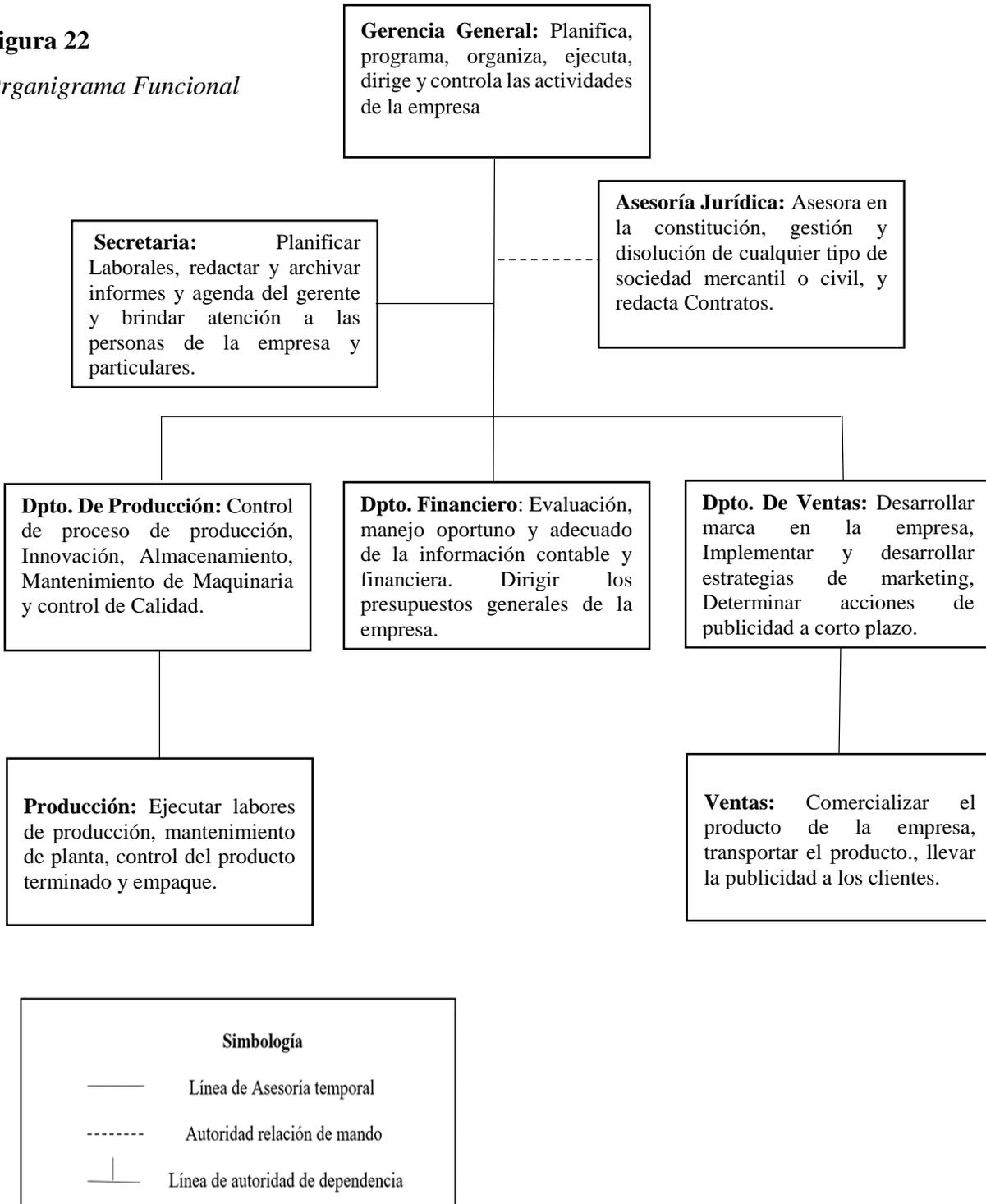
Simbología	
—	Línea de Asesoría temporal
- - - - -	Autoridad relación de mando
—	Línea de autoridad de dependencia

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

ESTRUCTURA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “Si es Arte” CIA. LTDA”

Figura 22

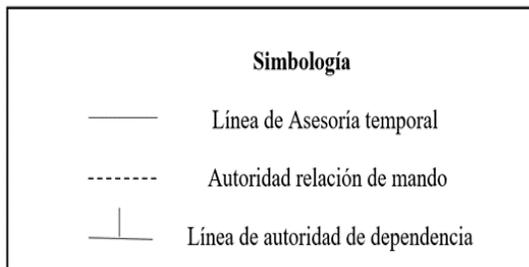
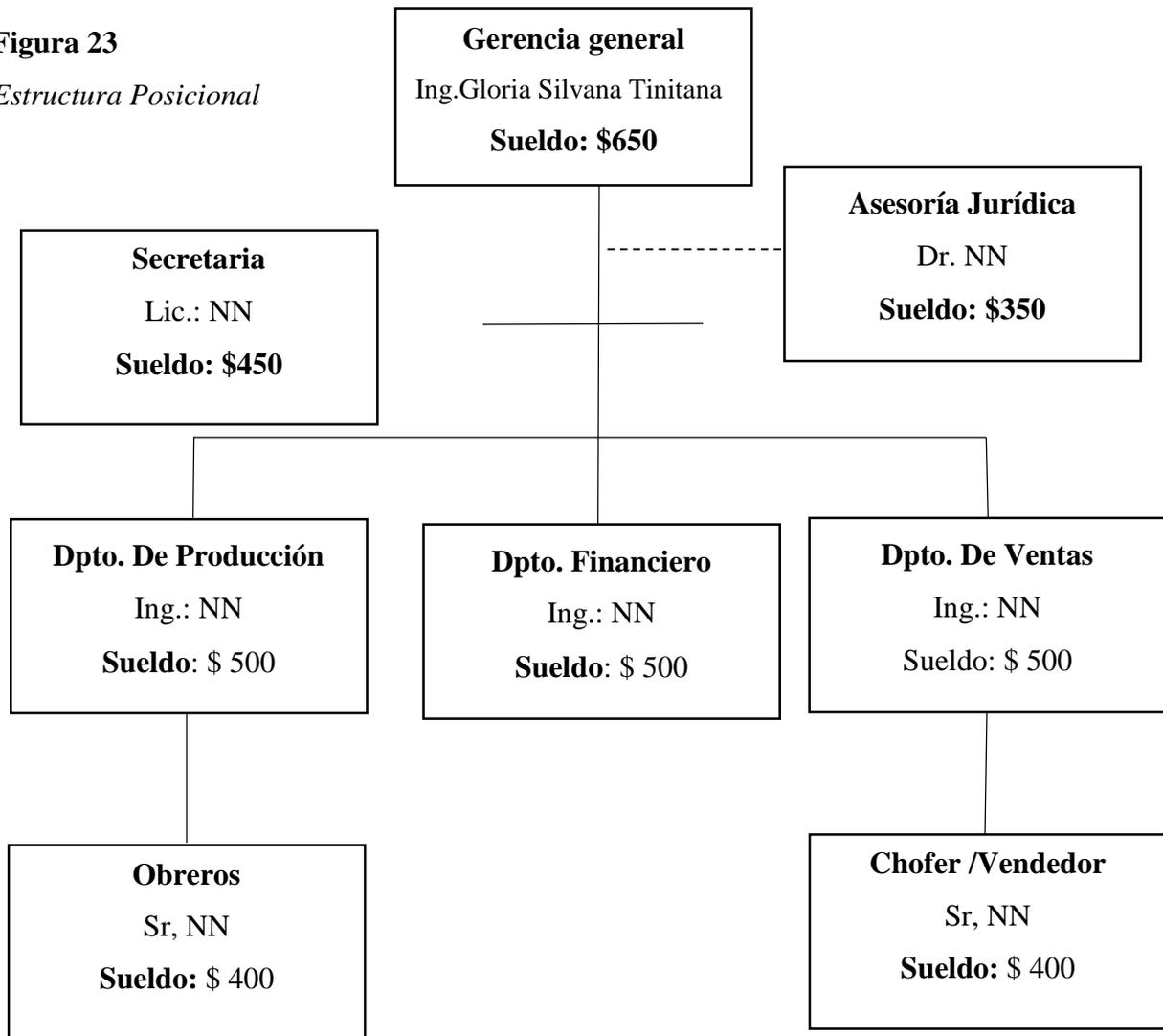
Organigrama Funcional



Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

ESTRUCTURA POSICIONAL DE LA EMPRESA “Si es Arte” CIA. LTDA”

Figura 23
Estructura Posicional



Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.4.6. Manuales de funciones

Es un instrumento de trabajo que se compone por un conjunto de normas y tareas desarrolladas por cada funcionario en sus actividades habituales. Un manual es muy primordial para los miembros de la empresa, por lo tanto, estos manuales permiten conocer:

- ✚ Brinda información para que las decisiones sean más objetivas y organizar eficientemente el trabajo.
- ✚ Notifica al trabajador sus responsabilidades y requisitos del cargo.
- ✚ Informa a los jefes sobre los trabajos de los cargos que están bajo su supervisión, como una medida de evaluación del desempeño.
- ✚ Beneficia un desarrollo eficaz en el proceso de selección, evaluación y valoración de cada cargo.
- ✚ Suministra a cada trabajador, una mayor comprensión de su rol dentro de la empresa, lo que ayuda en el proceso de comunicación, integración y desarrollo.
- ✚ Elimina inestabilidades en cargas de trabajo, omisiones, duplicidad de funciones y circuitos de trabajos irracionales.

Tabla 40*Manual de Funciones del Gerente*

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA		
“Si es Arte Cía. Ltda.”		
1. Identificativo del Cargo		
Cargo:	Gerente	
Código:	001	
Departamento:	Gerencia General	
Depende de:	Directorio	
Supervisa a:	Todo el personal de la empresa	
2. Naturaleza de Cargo		
Planifica, organiza, dirige y controla actividades administrativas de la empresa de manera que representará legalmente a la empresa “Si es Arte Cía. Ltda.” en trámites legales y agendar información clara y concisa a la junta general de socios de cada movimiento.		
3. Funciones Específicas		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planear y desarrollar metas a mediano y largo plazo junto con los objetivos anuales y darles a los jefes de cada área para su desarrollo y cumplimiento. ➤ Planificar las actividades habituales de la empresa con el fin de llevar un orden para que se ejecuten los objetivos establecidos con normalidad. ➤ Examinar periódicamente el desempeño y acatamiento de objetivos de cada una de las áreas de la empresa. ➤ Representar a la organización tanto a clientes, proveedores y demás importantes colaboradores de la entidad. 		
4. Perfil de Puesto		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Actitud de Líder ➤ Motivador ➤ Conocimientos técnicos y teóricos ➤ Innovador ➤ Creativo ➤ Responsable ➤ Comportamiento ético 		
5. Requisitos mínimos de Puesto		
Formación:	Ingeniería en Administración de Empresas o afines	
Experiencia:	3 años de experiencia en trabajos afines	

Tabla 41*Manual de Funciones del Asesor Jurídico*

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”	
2. Identificativo del Cargo	
Cargo:	Asesor Jurídico
Código:	002
Departamento:	Administrativo
Depende de:	Gerente General
Supervisa a:	No aplica
2. Naturaleza de Cargo	
Asesorar a la Gerencia General y a cada una de las áreas de la empresa en todos los puntos jurídicos inherentes a la operación, garantizando que su funcionamiento este en el marco legal establecido por las entidades gubernamentales en cuanto a las leyes que implica la constitución de la república y demás que impliquen a la empresa.	
3. Funciones Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ofrecer Asesoría jurídica dentro del ámbito de la entidad, bajo la dirección y coordinación de la Gerencia General. ✓ Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente cuando la Gerencia General otorgue los debidos poderes, dentro de los procesos que avanzan en los distintos despachos judiciales. ✓ Realizar y revisar los contratos en los que participa la empresa, así como las comunicaciones que pueda tener algún impacto legal para esta. ✓ Emitir conceptos y atender consultas legales en todas las áreas, apoyándose cuando sea el caso en asesores externos. ✓ Estudiar la legislación e informar a las diferentes instancias de la empresa sobre las normas que pueden tener impacto sobre ella. 	
4. Perfil de Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable ✓ Amable y respetuoso ✓ Puntualidad ✓ Capacidad de análisis ✓ Pensamiento crítico ✓ Justo y recto ✓ Comprometido con la empresa ✓ Comportamiento ético 	
5. Requisitos mínimos de Puesto	
Formación:	Dr. En Leyes o Abogacía.
Experiencia:	2 años de experiencia en trabajos afines

Tabla 42

Manual de Funciones de Secretaria/Contadora

<p>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”</p>	
3. Identificativo del Cargo	
Cargo:	Secretaria/Contadora
Código:	003
Departamento:	Administrativo
Depende de:	Gerente General
Supervisa a:	No aplica
2. Naturaleza de Cargo	
<p>Realizar eficazmente en el área administrativa como asistente directa con la gerencia de la empresa “Si es Arte Cía. Ltda.”, además ofrecer apoyo logístico en administrar, evaluar y supervisar actividades relacionadas con los recursos económicos y financieros, así como la evaluación financiera de la empresa, y la eficiente gestión de la contabilidad.</p>	
3. Funciones Específicas de Secretaria	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Redactar documentos relacionados con la dependencia administrativa de la empresa. ✓ Recibir, verificar y despachar oportunamente la correspondencia y demás documentos relacionados con la oficina y controlar el recibo correcto por parte del destinatario. ✓ Efectúa el aviso a reuniones y Consejos Asesores, de manera que prepara la agenda, toma y/o transcribe el acta, tramita y da seguimiento a los acuerdos 	
Funciones específicas de Contadora	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar y preparar los presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes de acuerdo a pronósticos financieros. ✓ Ejecutar negociación con proveedores, en cuanto a compras, descuentos, formas de pago y créditos que pueda tener la empresa. ✓ Revisar el cumplimiento y autorización de las compras necesarias de las materias primas para la producción a efectuarse y presupuestarlos a los demás departamentos. 	
4. Perfil de Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad y Agilidad ✓ Capacidad de escritura y lectura ✓ Capacidad para trabajar bajo presión. ✓ Manejo de cálculo financiero, matemático y Excel ✓ Planificación y organización. 	
5. Requisitos mínimos de Puesto	
Formación:	Título Universitario en Contabilidad
Experiencia:	2 años de experiencia en trabajos afines

Tabla 43

Manual de Funciones del Jefe de Producción

<p align="center">MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”</p>	
4. Identificativo del Cargo	
Cargo:	Jefe de Producción
Código:	004
Departamento:	Producción
Depende de:	Gerente General
Supervisa a:	Obreros
2. Naturaleza de Cargo	
<p>Es el delegado de supervisar el funcionamiento, coordinación y organización del área de producción de la empresa “Si es Arte Cía. Ltda.” Su objetivo es de cumplir en la dirección de los procesos productivos de la planta, para lograr eficiencia y eficacia obteniendo así un producto de calidad.</p>	
3. Funciones Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Controla toda la transformación de la materia prima y material de empaque en producto terminado. ✓ Instruir y coordinar sobre las actividades que deben desarrollar los obreros que se desempeñan en el proceso de producción en la planta. ✓ Es responsable de las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones. ✓ Ofrecer a sus empleados el material necesario para operar. ✓ Ejecuta y supervisa planes de seguridad industrial y controla la higiene y limpieza 	
4. Perfil de Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Creativo e innovador ✓ Líder ✓ Capacidad de guiar al personal de operaciones ✓ Organización. ✓ Eficacia ✓ Alta concentración y análisis ✓ Capacidad de inspección. ✓ Planificación y control 	
5. Requisitos mínimos de Puesto	
Formación:	Título Universitario en Ingeniería en Industrias
Experiencia:	3 años de experiencia en trabajos afines

Tabla 44*Manual de Funciones del Jefe de Ventas*

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”	
5. Identificativo del Cargo	
Cargo:	Jefe de Ventas
Código:	005
Departamento:	Ventas
Depende De:	Gerente General
Supervisa A:	Vendedor/Chofer
2. Naturaleza de Cargo	
Organizar, planificar, dirigir y controlar el trabajo del departamento de venta que tiene a su cargo, sin salirse de un presupuesto acordado, de manera que se establecen los objetivos de ventas para el departamento y evaluar los logros de los agentes comerciales.	
3. Funciones Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar investigación de mercados que permita encontrar nuevos nichos de mercado para acaparar con el producto. ✓ Elaborar planes estratégicos de marketing que brinden nuevos conceptos en términos de ventas, promoción, publicidad para obtener mayores beneficios rentables para la empresa. ✓ Participar en los arbitrajes de la empresa relacionadas con la comercialización de productos ✓ Diseñar y presentar habilidades de ventas e informes para que los analice la dirección de la empresa. ✓ Contratar y formar al personal de ventas 	
4. Perfil de Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable ✓ Trabajo en equipo ✓ Liderazgo ✓ Servicio al cliente ✓ Creativo ✓ Ingenioso ✓ Relación con el público ✓ Comunicativo 	
5. Requisitos mínimos de Puesto	
Formación:	Ingeniería en Administración de Empresas o Marketing, Maestría en Marketing
Experiencia:	3 años de experiencia en trabajos afines

Tabla 45*Manual de Funciones del Obrero*

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”	
1. Identificativo del Cargo	
Cargo:	Obrero
Código:	006
Departamento:	Producción
Depende De:	Jefe de Producción
Supervisa A:	No aplica
2. Naturaleza de Cargo	
<p>El operario u obrero de procesamiento en la industria alimentaria es aquel que controla y realiza los procesos de recepción, manipulación, transformación y elaboración de productos alimentarios, o sea, en la fabricación de los alimentos además controlar el cumplimiento de las normas de calidad en la producción del producto.</p>	
3. Funciones Específicas	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recoge el plan de fabricación, con las anotaciones de los materiales que se utilizarán, los parámetros que tiene que controlar. ✓ Hace procedimientos de transformación de materia prima y elaboración según el plan de fabricación del producto. ✓ Preparar el espacio de trabajo. ✓ Maneja y controla el movimiento de maquinaria y equipos que actúan en la fabricación. ✓ Registra los resultados de los controles de proceso y de las inspecciones que marca el plan de trabajo para cada producto. ✓ Realiza el almacenamiento de los productos en condiciones adecuadas para asegurar su conservación y características 	
4. Perfil de Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad y Agilidad ✓ Capacidad para trabajar bajo presión. ✓ Estabilidad emocional ✓ Orientación al servicio ✓ Gestión de calidad 	
5. Requisitos mínimos de Puesto	
Formación:	Título de Bachiller
Experiencia:	2 años de experiencia en trabajos afines

Tabla 46

Manual de Funciones de Chofer/Vendedor

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “Si es Arte Cía. Ltda.”		
1. Identificativo del Cargo		
Cargo:	Vendedor/Chofer	
Código:	007	
Departamento:	Ventas	
Depende de:	Jefe de Ventas	
Supervisa a:	No aplica	
2. Naturaleza de Cargo		
<p>Cumplir con las necesidades del cliente, a través de un saludo cordial, una atención, preocupación y seguimiento constante durante el proceso de venta. Transportar el producto desde la empresa hasta los distintos puntos de venta destinados a comercializar el producto.</p>		
3. Funciones Específicas del Vendedor		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cumplir con las cuotas de venta (objetivos). ✓ Desarrollo de los nuevos mercados programados. ✓ Conservar o perfeccionar la imagen corporativa en las relaciones con los clientes. ✓ Informar fallas en los procesos y/o proponer mejoras. ✓ Abrir canales de distribución. ✓ Planificar visitas comerciales y/o cumplir tiempos. ✓ Realizar demostraciones del producto 		
4. Funciones Específicas del Chofer		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Llevar el producto hacia su destino transportando la carga hacia los centros de comercialización de la ciudad. ✓ Mantenimiento del vehículo de la empresa en óptimas condiciones. ✓ Carga y descarga del producto del vehículo 		
5. Perfil de Puesto		
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad de negociación y Creatividad ✓ Poder de Convencimiento ✓ Responsable, amable y respetuoso ✓ Puntualidad, ética y profesionalismo. ✓ Atento 		
6. Requisitos mínimos de Puesto		
Formación:	Título de Bachiller y Licencia de Conducir Profesional Tipo “C”	
Experiencia:	2 años de experiencia en trabajos afines	

7.5. Estudio Financiero

7.5.1. Inversiones

Generalmente perciben la adquisición de los recursos exactos para la fase pre operativa y operativa de las actividades que se va desarrollar en la empresa donde se hace efectiva el gasto de recursos económicos en activos como: maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, instalaciones, edificios, terrenos, gastos de organización y lo principal el capital de trabajo requerido para empezar la operatividad del proyecto.

7.5.1.1. Inversiones en activos fijos. Se refiere a la compra o venta de activos que son tangibles y que se utilizarán para poner en marcha el proyecto de inversión, de esta forma se destaca la compra de la maquinaria y equipo, terrenos, edificios, herramientas de trabajo, equipos de cómputo, bienes muebles y vehículo, que son necesarios en las actividades que desarrollara la empresa. Además, se deprecian de acuerdo al porcentaje de depreciación que regula el Servicio de Rentas Internas.

Maquinaria y equipo: Se relaciona directamente con la producción, en este caso se ha estimado conseguir equipo tecnológico de alta calidad para el proceso de producción de ataúdes para mascotas.

Tabla 47*Maquinaria y Equipo*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Sierra caladora de piso	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Compresor	1	\$ 550,00	\$ 550,00
Sierra de mano	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Engleteadora	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Taladros	4	\$ 75,00	\$ 300,00
Clavadora neumática	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Tupi	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Total			\$ 3.350,00

Nota. Fuente: Revista de Truper “FERROCENTRO”. Elaboración: Gloria Tinitana

Herramientas de producción: son herramientas que se usan en la elaboración de ataúdes son aquellos instrumentos de trabajo de fácil manipulación que permite a los trabajadores desempeñar las actividades de producción.

Tabla 48*Presupuesto de Herramienta*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escuadras	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Flexómetro	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Sello carpintero	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Juego de desarmadores	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Martillos de Goma	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Total			\$ 189,00

Nota. Fuente: Revista de Truper “FERROCENTRO”. Elaboración: Gloria Tinitana

Vehículo: el vehículo es el bien móvil que servirá para el transporte de ataúdes desde la empresa hacia los clientes, también se utilizará para el traslado de los insumos necesarios para la producción y del personal de la empresa.

Tabla 49

Presupuesto de Vehículo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Vehículo	1	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00
Total			\$ 17.000,00

Nota. Fuente: Grupo Mavesa. Elaboración: Gloria Tinitana

Muebles y Enseres: Los muebles y enseres son aquellos bienes necesarios para adecuar cada área donde desempeñarán las funciones el personal de la empresa.

Tabla 50

Presupuesto de Muebles y Enseres de Ventas

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorios	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas	6	\$ 80,00	\$ 480,00
Perchas	5	\$ 70,00	\$ 350,00
Total			\$ 1.130,00

Nota. Fuente: Supermaxi. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 51*Presupuesto Muebles y enseres de Planta Administrativa*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorios(Gerente, Secretaria)	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas(Gerente, Secretaria)	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Perchas	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Total			\$ 800,00

Nota. Fuente: Supermaxi. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 52*Presupuesto de muebles y enseres de Producción*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mesa de Trabajo	4	\$ 200,00	\$ 800,00
Sillas	7	\$ 30,00	\$ 210,00
Total			\$ 1.010,00

Nota: Fuente: Supermaxi, Kiwi. Elaboración: Gloria Tinitana

Equipos de Oficina: son dispositivos o activos necesarios para cumplir las operaciones de la empresa.

Tabla 53*Presupuesto de Equipos de Oficina de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Teléfono	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Perforadora	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Grapadora	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Sacagrapas	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Calculadora	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Total			\$ 231,00

Nota. Fuente: TVentas, La Reforma. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 54*Presupuesto de Equipo de Oficina de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Teléfono	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Perforadora	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Grapadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Sacagrapas	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Calculadora	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Total			\$ 142,50

Nota. Fuente: TVentas, La Reforma. Elaboración: Gloria Tinitana

Equipos de Cómputo: Ayudará a almacenar información, para sostener procesos de negocio a través de Internet y compartir información por redes privadas.

Tabla 55*Presupuesto de Equipos de Cómputo de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadora	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Impresora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Regulador PS	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total			\$ 1.200,00

Nota. Fuente: CompuMaster. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 56*Presupuesto de Reinversión de Equipos de Cómputo de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadora	1	\$ 722,79	\$ 22,79
Impresora	1	\$ 361,40	\$ 361,40
Regulador PS	1	\$ 154,88	\$ 154,88
Total			\$ 1.239,07

Nota. Fuente: CompuMaster. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 57*Presupuesto de Equipos de Cómputo de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadora	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Impresora	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Regulador PS	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total			\$ 1.200,00

Nota. Fuente: CompuMaster. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 58*Presupuesto de Reinversión de Equipo de Cómputo de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computadora	1	\$ 722,79	\$ 722,79
Impresora	1	\$ 361,40	\$ 361,40
Regulador PS	1	\$ 154,88	\$ 154,88
Total			\$ 1.239,07

Nota. Fuente: CompuMaster. Elaboración: Gloria Tinitana

Edificio: Estas son las diferentes áreas que se llevarán acabo para la implementación de la empresa.

Tabla 59*Presupuesto de Edificio*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Planta Administrativa	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Planta de Producción	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Total			\$ 25.000,00

Nota. Fuente: Simar Constructores. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 60*Resumen del Activo Fijo*

Activo Fijo	Valor del Activo	Años de vida útil	Depreciación Anual	valor residual
Maquinaria y Equipo	3.350,00	10	\$ 301,50	335
Herramientas	189,00	10	\$ 17,01	18,9
Vehículo	17.000,00	5	\$ 2.720,00	3400
Muebles y enseres de planta Administración	800,00	10	\$ 72,00	80
Muebles y enseres de Ventas	1.130,00	10	\$ 101,70	113
Muebles y enseres de Producción	1.010,00	10	\$ 90,90	101
Equipo de oficina de Ventas	142,50	10	\$ 12,83	14,25
Equipo de oficina Administración	231,00	10	\$ 20,79	23,1
Equipo de cómputo de Ventas	1.200,00	3	\$ 266,68	400
Equipo de cómputo de Administración	1.200,00	3	\$ 266,68	400
Edificio	25.000,00	20	\$ 1.187,50	1.250
Total	51.252,50		\$ 5.057,59	6.135,25

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.1.2. Inversión en Activo Diferido. La inversión en activos diferidos se denomina a aquellos valores que se paga por concepto de la organización e implementación del proyecto antes de que se ejecute la operación del mismo. Para determinar la recuperación de esta inversión se realiza una amortización del activo diferido de acuerdo a los 5 años de vida útil que tendrá el proyecto.

Tabla 61*Activo Diferido*

Detalle	Valor
Estudio de Mercado	\$ 600,00
Gastos De Constitución	\$ 400,00
Permiso Bomberos	\$ 40,00
Patentes	\$ 350,00
Organización Legal	\$ 500,00
Total	\$ 1.890,00

Nota. Fuente: Páginas web de las respectivas instituciones de control, Investigación directa. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 62*Amortización de Activo Diferido*

Año	Valor
1	\$378,00
2	\$378,00
3	\$378,00
4	\$378,00
5	\$378,00

Nota. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo. La inversión en capital de trabajo se designa al dinero o valor que se requiere para comenzar las actividades de trabajo de la empresa ya que mediante este capital se podrá conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo el trabajo de la misma en el periodo de tiempo establecido para el proyecto.

En el presente proyecto envuelve el costo de producción y costo de fabricación en su totalidad, a continuación, se describe los costos que intervienen en el proyecto de inversión.

7.5.2. Costo de Producción

7.5.2.1. Costo Primo

Materia Prima Directa: está conformada por aquellos elementos que inciden de forma directa en la elaboración de un producto formándolo integralmente en su forma física, además constituye el primer valor del costo de producción y se mide la cantidad y precio que se requiere.

1 Ataúd	=	2,005 m2		
450 capacidad	=	X	=	<u>902 m2</u>
1 Plancha (MDF)	=	5.22 m2		
X	=	902 m2	=	<u>173 Planchas de MDF</u>

Tabla 63

Presupuesto de Materia Prima Directa

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mdf	173	\$ 23,45	\$ 4.409,54
Total Mensual			\$ 337,46
Total Anual			\$ 4.409,54

Nota. Fuente: Placacentro. Elaboración: Gloria Tinitana

Materiales Indirectos: son los que completan físicamente el producto, pero que no pueden identificarse o cuantificarse cómodamente en cada unidad de producción.

Tabla 64*Presupuesto de Materiales Indirectos*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Tornillos (unidades)	8.995	\$ 0,01	\$ 89.95
Goma(galón)	11	\$ 6,00	\$ 67.46
Tela(metro)	899	\$ 5,00	\$ 4.497,30
Total Mensual			\$ 4.654,70
Total Anual			\$ 55.856,43

Nota. Fuente: Placacetro, Tapicentro. Elaboración: Gloria Tinitana

- **Tornillos**

1 Ataúd = 20 tornillos

450 ataúdes = X = **8.995** tornillos

- **Goma**

1 Ataúd = 100 mililitros

450 ataúdes = X = 44.973 mililitros

1 litro = 1000 mililitros

X = 44.973 mililitros = **45** litros

1 Galón = 4 litros

X = 45 litros = **11** galones de goma

- **Tela o tapiz**

1 Ataúd = 2 metros = 450 ataúdes = **899 metros**

Tabla 65*Presupuesto de Mano de Obra Directa*

Detalle	Obreros
Sueldo Básico Unificado	\$ 400,00
Décimo Tercero	\$ 35,00
Décimo Cuarto	\$ 33,33
Vacaciones	\$ 17,50
Aportes al IESS 11.15%	\$ 46,83
Aportes al ICE 0.5%	\$ 2,00
Aportes al SECAP 0.50%	\$ 2,10
Bonos	\$ 20,00
Pagos Fondos De Reserva 8.33%	\$ 34,99
Líquido a Pagar	\$ 591,75
Número De Obreros	\$ 2,00
Total Mensual	\$ 1.183,50
Total Anual	\$ 14.201,98

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 66*Presupuesto de Sueldos Administrativos*

Detalle	Gerente	Secretaria
Sueldo Básico Unificado	\$ 650,00	\$ 450,00
Décimo Tercero	\$ 54,17	\$ 40,83
Décimo Cuarto	\$ 33,33	\$ 33,33
Vacaciones	\$ 27,08	\$ 20,42
Aportes al IESS	\$ 72,48	\$ 54,64
Aportes al ICE	\$ 3,25	\$ 2,45
Aportes al SECAP	\$ 3,25	\$ 2,45
Bonos		\$ 40,00
Pago Fondo De Reserva 8,33%	\$ 54,17	\$ 40,83
Líquido A Pagar Mensual	\$ 897,73	\$ 684,95
Total Mensual		\$ 1.582,68
Total Anual		\$ 18.992,12

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 67*Mano de Obra Indirecta*

Detalle	Jefe de Producción	Chofer
Sueldo Básico Unificado	\$ 500,00	\$ 450,00
Décimo Tercero	\$ 45,00	\$ 37,50
Décimo Cuarto	\$ 33,33	\$ 33,33
Vacaciones	\$ 22,50	\$ 18,75
Aportes al IESS	\$ 60,21	\$ 50,18
Aportes al ICE	\$ 2,70	\$ 2,25
Aportes al SECAP	\$ 2,70	\$ 2,25
Bonos	\$ 40,00	
Pago Fondo de Reserva 8,33%	\$ 45,00	\$ 37,49
Líquido a Pagar Mensual	\$ 751,44	\$ 631,74
Total Mensual		\$ 1.383,19
Total Año		\$ 16.598,24

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 68*Presupuesto de Sueldo de Ventas*

Detalle	Jefe de Marketing	Vendedores
Sueldo Básico Unificado	\$ 500,00	\$ 420,00
Décimo Tercero	\$ 41,67	\$ 35,00
Décimo Cuarto	\$ 33,33	\$ 33,33
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 17,50
Aportes al IESS	\$ 55,75	\$ 46,83
Aportes al ICE	\$ 2,50	\$ 2,10
Aportes al SECAP	\$ 2,50	\$ 2,10
Bonos	\$ 40,00	
Pago Fondo de Reserva 8,33%	\$ 41,67	\$ 35,00
Líquido a Pagar Mensual	\$ 738,25	\$ 591,86
Total Mensual		\$ 1.330,11
Total Año		\$ 15.961,36

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 69*Presupuesto de Servicios Básicos de Producción*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Agua	35	\$ 0,35	\$ 12,25
Luz	500	\$ 0,09	\$ 45,00
Total Mensual			\$ 57,25
Total Anual			\$ 687,00

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 70*Presupuesto de Servicios Básicos de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Agua	35	\$ 0,35	\$ 12,25
Línea Telefónica	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Internet	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Luz	350	\$ 0,09	\$ 31,50
Total al Mes			\$ 123,75
Total Año			\$ 1.485,00

Nota. Fuente: Código de Trabajo. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 71*Presupuesto de Combustible de Producción*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Diesel	90	\$ 1,60	\$144,00
Aceite de Motor	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Total Mensual			\$ 169,00
Total Anual			\$ 2.028,00

Nota. Fuente: Gasolinera Primax. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 72*Presupuesto de Combustible de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Diésel	80	\$ 1,60	\$ 128,00
Aceite de Motor	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Total Mensual			\$ 153,00
Total Anual			\$ 1.836,00

Nota. Fuente: Gasolinera Primax. Elaboración: Gloria Tinitana

Utensilios de Aseo: son las herramientas a usar para el aseo de las diferentes áreas de la empresa.

Tabla 73

Presupuesto de Utensilios de Aseo de Producción

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escoba	1	\$ 2,50	\$2,50
Trapeador	1	\$ 3,00	\$3,00
Pinoclin (Galón)	1	\$ 5,00	\$5,00
Recogedor (Metálicos)	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Basurero	1	\$ 18,00	\$18,00
Franelas	2	\$ 1,50	\$3,00
Total Mensual			\$ 41,50
Total Anual			\$ 498,00

Nota. Fuente: Supermercado Tía. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 74

Presupuesto de Utensilios de Aseo de Administración

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Trapeador	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Pinoclin (Galón)	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Recogedor (Metálicos)	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Basurero	2	\$ 18,00	\$ 36,00
Franelas	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Total Mensual			\$ 77,00
Total Anual			\$ 924,00

Nota. Fuente: Supermercado Tía. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 75*Presupuesto de Utensilios de Aseo de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escoba	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Trapeador	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Pinoclin (Galón)	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Recogedor(Metálicos)	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Basurero	2	\$ 18,00	\$ 36,00
Franelas	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Total Mensual			\$ 59,50
Total Anual			\$ 714,00

Nota. Fuente: Supermercado Tía. Elaboración: Gloria Tinitana

Publicidad: es una forma de comunicación visual, escrita, o auditiva cuya función principal es informar, difundir y persuadir al consumidor sobre un producto o servicio.

Tabla 76*Presupuesto de Publicidad*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Redes Sociales	20	\$ 0,28	\$ 5,60
Radio	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Periódico	5	\$ 5,00	\$ 25,00
Total Mensual			\$ 45,60
Total Al Año			\$ 547,20

Nota. Fuente: Medios de comunicación de la ciudad de Loja. Elaboración: Gloria Tinitana

Presupuesto de Suministro de Oficina de Administración: son artículos de papelería que se necesitaran para la empresa.

Tabla 77*Presupuesto de Suministro de Oficina de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Archivadores	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Esferos Big	4	\$ 0,40	\$ 1,60
Lápiz	2	\$ 0,35	\$ 0,70
Sacapuntas	2	\$ 0,40	\$ 0,80
Borradores	2	\$ 0,15	\$ 0,30
Juego de Regla Plástica	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Cellos	2	\$ 4,70	\$ 9,40
Total Mensual			\$ 22,80
Total Anual			\$ 273,60

Nota. Fuente: La Reforma, Graficas Santiago. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 78*Presupuesto de Suministro de Oficina de Producción*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Esferos Big	1	\$ 0,40	\$ 0,40
Lápiz Bicolor	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Sacapuntas	1	\$ 0,40	\$ 0,40
Borradores	2	\$ 0,15	\$ 0,30
Regla De Aluminio	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Cellos	1	\$ 4,70	\$ 4,70
Total Mensual			\$ 12,40
Total Anual			\$ 148,80

Nota. Fuente: La Reforma, Graficas Santiago. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 79*Presupuesto de Suministro de Oficina de Ventas*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Esferos Big	2	\$ 0,40	\$ 0,80
Lápiz	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Sacapuntas	2	\$ 0,40	\$ 0,80
Borradores	2	\$ 0,15	\$ 0,30
Regla Plástica	2	\$ 1,25	\$ 2,50
Cellos	2	\$ 4,70	\$ 9,40
Total Mensual			\$ 17,40
Total Anual			\$ 208,80

Nota. Fuente: La Reforma, Graficas Santiago. Elaboración: Gloria Tinitana

Útiles de Oficina: es el material que se va a utilizar para realizar las funciones en los diferentes departamentos.

Tabla 80*Presupuesto de Útiles de Oficina de Administración*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Resma de Papel Boon	3	\$ 3,50	\$ 10,50
Sellos	3	\$ 4,70	\$ 14,10
Reglas	3	\$ 1,25	\$ 3,75
Saca Grapas	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Sacapuntas	3	\$ 0,40	\$ 1,20
Lápiz	72	\$ 0,30	\$ 21,60
Esferos	120	\$ 0,40	\$ 48,00
Archivadores	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Total Mensual			\$ 147,15
Total Anual			\$ 1.765,80

Nota. Fuente: La Reforma, Graficas Santiago. Elaboración: Gloria Tinitana

Indumentaria de Personal: Es el vestuario que utilizará el personal de la empresa.

Tabla 81

Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Administración

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Camiseta De Mujer	2	\$10,00	\$20,00
Camiseta De Hombre	2	\$ 8,00	\$16,00
Total Mensual			\$36,00
Total Anual			\$432,00

Nota. Fuente: Deportivo Vélez. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 82

Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Ventas

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total mensual
Camiseta de mujer	2	\$10,00	\$ 20,00
Camiseta de hombre	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Total Mensual			\$ 36,00
Total Anual			\$ 432,00

Nota. Fuente: Deportivo Vélez. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 83*Presupuesto de Indumentaria para el Personal de Producción*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mandil	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Camisetas	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Gafas	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Mascarilla	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Casco Protector	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Guantes	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Total Mensual			\$ 176,00
Total Anual			\$ 2.112,00

Nota. Fuente: Deportivo Vélez, Kiwi. Elaboración: Gloria Tinitana

Tabla 84*Resumen del Activo Circulante*

Detalle	Total
Materia Prima Directa	\$ 4.049,54
Materiales Indirectos	\$ 55.856,43
Mano de Obra Directa	\$ 14.201,98
Sueldos Administrativos	\$ 18.992,12
Mano de Obra Indirecta	\$ 16.598,24
Servicio Básico de Producción	\$ 687,00
Servicio Básico de Administración	\$ 1.485,00
Combustible de Producción	\$ 2.028,00
Combustible de Ventas	\$ 1.836,00
Publicidad	\$ 547,20
Útiles de Aseo de Producción	\$ 498,00
Útiles de Aseo de Administración	\$ 924,00
Útiles de Aseo de Ventas	\$ 714,00
Suministro de Oficina de Administración	\$ 273,60
Suministro de Oficina de Producción	\$ 148,80
Suministro de Oficina de Ventas	\$ 208,80
Útiles de Oficina	\$ 1.765,80
Indumentaria para el personal de Administración	\$ 432,00
Indumentaria para el personal de Ventas	\$ 432,00
Indumentaria para el personal de Producción	\$ 2.112,00
Total Anual	\$ 123.790,51
Total Mensual	\$ 10.315,88

Nota. Fuente: Tabla desde la 63 hasta 83. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.3. Inversiones

Tabla 85

Inversión Total

Detalle	Valor
Activo Fijo	\$ 51.252,50
Activo Circulante	\$ 10.315,88
Activo Diferido	\$ 1.890,00
Total de Inversión	\$ 63.458,38

Nota. Fuente: Tabla 78, 56,54. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.4. Amortización

La amortización de crédito se hace referencia a la ecuación matemática donde se efectúa la forma de pago que se hará de acuerdo al monto que se ha pedido para completar el capital de trabajo del presente proyecto.

Monto: \$20.000

Plazo: 5 a años

Interés: 11%

Tabla 86*Amortización de Capital*

Tiempo	Amortización de Capital	Interés	Dividendo	Saldo	
0				\$ 20.000,00	
1	\$ 1.000,00	\$ 562,50	\$ 1.562,50	\$ 19.000,00	\$ 6.081,25
2	\$ 1.000,00	\$ 534,38	\$ 1.534,38	\$ 18.000,00	
3	\$ 1.000,00	\$ 506,25	\$ 1.506,25	\$ 17.000,00	
4	\$ 1.000,00	\$ 478,13	\$ 1.478,13	\$ 16.000,00	
5	\$ 1.000,00	\$ 450,00	\$ 1.450,00	\$ 15.000,00	\$ 5.631,25
6	\$ 1.000,00	\$ 421,88	\$ 1.421,88	\$ 14.000,00	
7	\$ 1.000,00	\$ 393,75	\$ 1.393,75	\$ 13.000,00	
8	\$ 1.000,00	\$ 365,63	\$ 1.365,63	\$ 12.000,00	
9	\$ 1.000,00	\$ 337,50	\$ 1.337,50	\$ 11.000,00	\$ 5.181,25
10	\$ 1.000,00	\$ 309,38	\$ 1.309,38	\$ 10.000,00	
11	\$ 1.000,00	\$ 281,25	\$ 1.281,25	\$ 9.000,00	
12	\$ 1.000,00	\$ 253,13	\$ 1.253,13	\$ 8.000,00	
13	\$ 1.000,00	\$ 225,00	\$ 1.225,00	\$ 7.000,00	\$ 4.731,25
14	\$ 1.000,00	\$ 196,88	\$ 1.196,88	\$ 6.000,00	
15	\$ 1.000,00	\$ 168,75	\$ 1.168,75	\$ 5.000,00	
16	\$ 1.000,00	\$ 140,63	\$ 1.140,63	\$ 4.000,00	
17	\$ 1.000,00	\$ 112,50	\$ 1.112,50	\$ 3.000,00	\$ 4.281,25
18	\$ 1.000,00	\$ 84,38	\$ 1.084,38	\$ 2.000,00	
19	\$ 1.000,00	\$ 56,25	\$ 1.056,25	\$ 1.000,00	
20	\$ 1.000,00	\$ 28,13	\$ 1.028,13	\$ 0,00	

Nota. Fuente: Ban Ecuador. Elaboración: Gloria Tinitana

Gastos Financieros: Los gastos financieros son los intereses que se deben cancelar por el préstamo del crédito bancario que se realizó a la institución financiero como el BAN ECUADOR, el crédito bancario será de \$20,000 para el financiamiento total de la inversión.

Tabla 87*Gastos Financieros*

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 2.081,25	\$ 1.631,25	\$ 1.181,25	\$ 731,25	\$ 281,25

Nota. Fuente: Tabla 79. Elaboración: Gloria Tinitana

Fuentes y Uso de fondos: Las fuentes y uso de fondos se refieren al total de capital que se va a invertir para realizar las operaciones de la empresa, se detalla el capital social que la empresa obtendrá y el financiamiento de la institución bancaria por lo tanto se detalla el cuadro de fuentes y uso a continuación.

7.5.5. Financiamiento**Tabla 88***Financiamiento*

Detalle	Valor	Porcentaje
Capital Propio	\$ 43.458,38	68%
Capital Externo	\$ 20.000,00	32%
Total	\$ 63.458,38	100%

Nota. Fuente: Ban Ecuador. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.6. Presupuesto de costos proyectado

El presupuesto de costo proyectado es la cuenta donde se registra todos los costos que incurren en el proyecto dándole forma al presupuesto por cada año de operación de la empresa, por lo tanto, se describe aquí el Costo de Producción y el Costo de Operación en donde además se determina los egresos e ingresos que generará la inversión.

Tabla 89*Presupuesto de Costo Total de Operaciones*

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS PRIMOS					
Materia prima Directa	\$ 4.049,54	\$ 4.092,87	\$ 4.136,66	\$ 4.180,92	\$ 4.225,66
Mano de obra Directa	\$ 14.201,98	\$ 14.457,27	\$ 14.717,15	\$ 14.981,69	\$ 15.251,00
Total de costos primos	\$ 18.251,52	\$ 18.550,14	\$ 18.853,81	\$ 19.162,62	\$ 19.476,66
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Materia prima Indirecta	\$ 55.856,43	\$ 56.454,10	\$ 57.058,16	\$ 57.668,68	\$ 58.285,73
Mano Indirecta de Fabricación	\$ 16.598,24	\$ 16.896,60	\$ 17.200,33	\$ 17.509,51	\$ 17.824,25
Servicios Básicos de Producción	\$ 687,00	\$ 694,35	\$ 701,78	\$ 709,29	\$ 716,88
Combustible de Producción	\$ 2.028,00	\$ 2.049,70	\$ 2.071,63	\$ 2.093,80	\$ 2.116,20
Suministro de Oficina de Producción	\$ 148,80	\$ 150,39	\$ 152,00	\$ 153,63	\$ 155,27
Útiles de Aseo de Producción	\$ 498,00	\$ 503,33	\$ 508,71	\$ 514,16	\$ 519,66
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$ 301,50	\$ 301,50	\$ 301,50	\$ 301,50	\$ 301,50
Depreciación de herramientas de Producción	\$ 17,01	\$ 17,01	\$ 17,01	\$ 17,01	\$ 17,01
Depreciación de Vehículo de Producción	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00
Depreciación de muebles y enseres de Producción	\$ 90,90	\$ 90,90	\$ 90,90	\$ 90,90	\$ 90,90
Total de gastos indirectos de fabricación	\$ 78.945,88	\$ 79.877,88	\$ 80.822,02	\$ 81.778,47	\$ 82.747,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos	\$ 18.992,12	\$ 19.333,51	\$ 19.681,04	\$ 20.034,82	\$ 20.394,95
Servicios Básicos de Administración	\$ 1.485,00	\$ 1.500,89	\$ 1.516,95	\$ 1.533,18	\$ 1.549,59
Suministros de Oficina de Administración	\$ 273,60	\$ 276,53	\$ 279,49	\$ 282,48	\$ 285,50
Útiles de aseo de Administración	\$ 924,00	\$ 933,89	\$ 943,88	\$ 953,98	\$ 964,19
Útiles de Oficina Administración	\$ 1.765,80	\$ 1.784,69	\$ 1.803,79	\$ 1.823,09	\$ 1.842,60
Indumentaria para el personal de Administración	\$ 432,00	\$ 436,62	\$ 441,29	\$ 446,02	\$ 450,79

Depreciación de Edificio	\$ 1.187,50	\$ 1.187,50	\$ 1.187,50	\$ 1.187,50	\$ 1.187,50
Depreciación de equipo de oficina de Administración	\$ 20,79	\$ 20,79	\$ 20,79	\$ 20,79	\$ 20,79
Depreciación de equipo de cómputo de Administración	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68
Depreciación de muebles y enseres Administración	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 72,00	\$ 72,00
Amortización de Activo Diferido	\$ 378,00	\$ 378,00	\$ 378,00	\$ 378,00	\$ 378,00
total de gastos Administrativos	\$ 25.797,49	\$ 26.191,10	\$ 26.591,41	\$ 26.998,53	\$ 27.412,58
Gastos de venta					
Sueldo de Ventas	\$ 15.961,36	\$ 16.248,27	\$ 16.540,34	\$ 16.837,66	\$ 17.140,33
Combustible de Ventas	\$ 1.836,00	\$ 1.855,65	\$ 1.875,50	\$ 1.895,57	\$ 1.915,85
Suministro de Oficina de Ventas	\$ 208,80	\$ 211,03	\$ 213,29	\$ 215,57	\$ 217,88
Indumentaria para el personal de Ventas	\$ 432,00	\$ 436,62	\$ 441,29	\$ 446,02	\$ 450,79
Útiles de Aseo de Ventas	\$ 714,00	\$ 721,64	\$ 729,36	\$ 737,17	\$ 745,05
Publicidad	\$ 547,20	\$ 553,06	\$ 558,97	\$ 564,95	\$ 571,00
Depreciación de vehículo de Ventas	\$ 1.088,00	\$ 1.088,00	\$ 1.088,00	\$ 1.088,00	\$ 1.088,00
Depreciación de muebles y enseres de Ventas	\$ 101,70	\$ 101,70	\$ 101,70	\$ 101,70	\$ 101,70
Depreciación de equipos de oficina de Ventas	\$ 12,83	\$ 12,83	\$ 12,83	\$ 12,83	\$ 12,83
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68	\$ 266,68
Total de gastos de ventas	\$ 21.168,57	\$ 21.495,47	\$ 21.827,97	\$ 22.166,15	\$ 22.510,11
Gastos Financieros					
Interés por préstamo	\$ 2.081,25	\$ 1.631,25	\$ 1.181,25	\$ 731,25	\$ 281,25
Total de gastos Financieros	\$ 2.081,25	\$ 1.631,25	\$ 1.181,25	\$ 731,25	\$ 281,25
Total de gastos de Operaciones	\$ 146.244,71	\$ 147.745,84	\$ 149.276,45	\$ 150.837,01	\$ 152.427,99

Nota. Fuente: Estudio Financiero. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.7. Determinación de ingresos

Después de haber efectuado la proyección del presupuesto preformado, se realiza el establecimiento del precio de venta que tendrá el producto en este caso de ataúdes, para el cálculo se considera siempre el costo total de producción más el porcentaje de margen de utilidad.

7.5.7.1. Determinación del Costo Unitario de Producción. Se determina mediante el cálculo del costo total de producción todo esto dividido para el número de unidades producidas en los años de vida útil del proyecto.

Tabla 90

Costo Unitario de Producción

Años	Capacidad	Costo Total	Unidades Producidas	C.U.F
1	80%	146.244,71	5.396,76	27,10
2	85%	147.745,84	5.734,05	25,77
3	90%	149.276,45	6.071,35	24,59
4	95%	150.837,01	6.408,65	23,54
5	100%	152.427,99	6.745,95	22,60

Nota. Fuente: Presupuesto Proyectado. Elaboración: Gloria Tinitana

Se calculó con la siguiente fórmula:

$$\text{CUP} = \text{CTP} / \text{NUP}$$

CUP= Costo Unitario de Producción

CTP= Costo Total de Producción

NUP= Número de Unidades Producida

Para el primer año se realiza el cálculo de la fórmula y se obtiene el siguiente resultado.

$$\text{CUP} = 146.244,11 / 5.396,76$$

$$\text{CUP} = 27,10$$

Se efectúa el mismo cálculo para los siguientes años de vida útil del proyecto.

7.5.7.2. Establecimiento del precio de venta. Para establecer el precio de venta al público del producto del presente proyecto de inversión se ha efectuado el cálculo de la siguiente manera:

Tabla 91

Precio de Venta al Público

AÑOS	C.V.F	% UTILIDAD	P.V.P
1	27,10	16%	31,43
2	25,77	22%	31,43
3	24,59	28%	31,43
4	23,54	34%	31,43
5	22,60	39%	31,43

Nota. Fuente: Tabla Nro.83. Elaboración: Gloria Tinitana

$$\mathbf{PVP = CUP + MU}$$

PVP= Precio de venta al público

CUP= Costo Unitario de producción

MU= Margen de utilidad

Para el primer año de vida útil del proyecto se desarrolla el siguiente cálculo para obtener el PVP:

$$\mathbf{PVP = 27.10 + 16\%}$$

$$\mathbf{PVP = 31.43}$$

Del mismo modo se calculó para los años de vida del proyecto obteniendo el precio de venta en incremento de acuerdo a las unidades vendidas, con el paso de los años.

7.5.7.3. Presupuesto de Ingresos. Se instaure a partir de las ventas que conciba la empresa en los años de vida útil del proyecto, los valores residuales de los activos fijos y a su vez de la obtención de otros ingresos como la venta de activos o desechos del producto.

Tabla 92

Presupuesto Total de Ingresos

Años	Precio de Venta	Unidades Producidas	Total de Ingresos
1	31,43	5.396,76	169.643,86
2	31,43	5.734,05	180.249,93
3	31,43	6.071,35	190.849,95
4	31,43	6.408,65	201.412,66
5	31,43	6.745,95	212.027,34

Nota. Fuente: Proyección de PVP Tabla 91. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.8. Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias, se define como aquella cuenta que permite conocer el estado de situación financiera de la empresa a través del tiempo de vida útil del proyecto, se determina la utilidad o la pérdida del ejercicio, mediante la diferencia de ingresos y egresos.

Tabla 93*Estado de Pérdidas y Ganancias*

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	169.643,86	180.249,93	190.849,95	201.412,66	212.027,34
(-)Costo total de operación	146.244,71	147.745,84	149.276,45	150.837,01	152.427,99
UTILIDAD BRUTA	23.399,15	32.504,09	41.573,49	50.575,65	59.599,35
(-)15% Utilidad de Trabajadores	3.509,87	4.875,61	6.236,02	7.586,35	8.939,90
Utilidad Antes de Impuestos	19.889,28	27.628,47	35.337,47	42.989,30	50.659,44
(-) 25% Impuesto a la renta	4.972,32	6.907,12	8.834,37	10.747,33	12.664,86
UTILIDAD LIQUIDA	14.916,96	20.721,35	26.503,10	32.241,98	37.994,58

Nota. Fuente: Presupuesto Proyectado. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.9. Clasificación de los Costos

7.5.9.1. Costo Fijo. El costo fijo son aquellos valores o costos que independientemente de que la empresa produzca o no produzca, está obligado a pagar ya que de estos depende la operación de la empresa.

7.5.9.2. Costo Variable. El costo variable son aquellos valores que dependen de la capacidad productiva de la empresa, es decir aquellos costos que inciden de forma directa de acuerdo al volumen de producción proporcional de acuerdo a los años de vida útil.

Tabla 94*Costos Fijos y Variables*

DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Costos Fijos	Costos Variables								
COSTOS PRIMOS										
Materia prima Directa		4.049,54		4.092,87		4.136,66		4.180,92		4.225,66
Mano de obra Directa		14.201,98		14.457,27		14.717,15		14.981,69		15.251,00
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN										
Materia prima Indirecta		55.856,43		56.454,10		57.058,16		57.668,68		58.285,73
Mano Indirecta de Fabricación	16.598,24		16.896,60		17.200,33		17.509,51		17.824,25	
Servicios Básicos de Producción		687,00		694,35		701,78		709,29		716,88
Combustible de Producción		2.028,00		2.049,70		2.071,63		2.093,80		2.116,20
Suministro de Oficina de Producción	148,80		150,39		152,00		153,63		155,27	
Útiles de Aseo de Producción	498,00		503,33		508,71		514,16		519,66	
Depreciación Maquinaria y Equipo	301,50		301,50		301,50		301,50		301,50	
Depreciación de herramientas de Producción	17,01		17,01		17,01		17,01		17,01	
Depreciación de Vehículo de Producción	2.720,00		2.720,00		2.720,00		2.720,00		2.720,00	
Depreciación de muebles y enseres de Producción	90,90		90,90		90,90		90,90		90,90	

GASTOS						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos Administrativos	18.992,12	19.333,51	19.681,04	20.034,82	20.394,95	
Servicios Básicos de Administración	1.485,00	1.500,89	1.516,95	1.533,18	1.549,59	
Suministros de Oficina de Administración	273,60	276,53	279,49	282,48	285,50	
Útiles de aseo de Administración	924,00	933,89	943,88	953,98	964,19	
Útiles de Oficina Administración	1.765,80	1.784,69	1.803,79	1.823,09	1.842,60	
Indumentaria para el personal de Administración	432,00	436,62	441,29	446,02	450,79	
Depreciación de Edificio	1.187,50	1.187,50	1.187,50	1.187,50	1.187,50	
Depreciación de equipo de oficina de Administración	20,79	20,79	20,79	20,79	20,79	
Depreciación de equipo de cómputo de Administración	266,68	266,68	266,68	266,68	266,68	
Depreciación de muebles y enseres Administración	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	
Amortización de Activo Diferido	378,00	378,00	378,00	378,00	378,00	
Gastos de venta						
Sueldo de Ventas	15.961,36	16.248,27	16.540,34	16.837,66	17.140,33	
Combustible de Ventas	1.836,00	1.855,65	1.875,50	1.895,57	1.915,85	
Suministro de Oficina de Ventas	208,80	211,03	213,29	215,57	217,88	
Indumentaria para el personal de Ventas	432,00	436,62	441,29	446,02	450,79	
Útiles de Aseo de Ventas	714,00	721,64	729,36	737,17	745,05	

Publicidad	547,20	553,06	558,97	564,95	571,00
Depreciación de vehículo de Ventas	1.088,00	1.088,00	1.088,00	1.088,00	1.088,00
Depreciación de muebles y enseres de Ventas	101,70	101,70	101,70	101,70	101,70
Depreciación de equipos de oficina de Ventas	12,83	12,83	12,83	12,83	12,83
Depreciación de equipo de cómputo de ventas	266,68	266,68	266,68	266,68	266,68
Gastos Financieros					
Interés por prestamo	2.081,25	1.631,25	1.181,25	731,25	281,25
TOTAL DE COSTOS	67.585,76	78.658,95	68.141,91	79.603,93	68.715,58
	146.244,71	147.745,84	149.276,45	150.837,01	152.427,99

Nota. Fuente: Presupuesto Costo Total de Operaciones. Elaboración: Gloria Tinitana

7.5.10. Punto de Equilibrio Año 1

Para realizar el punto de equilibrio es importante contar con los costos fijos y variables, a continuación, se realiza el cálculo a través de las fórmulas estudiadas para establecer el punto medio de ingresos y gastos de la empresa de producción y comercialización de ataúdes para caninos.

Se lo calculó por medio de tres métodos:

- **En función a las ventas**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$NTI = \frac{67.585,76}{1 - \left(\frac{78.658,95}{169.643,86}\right)}$$

$$NTI = 126.015,50$$

- **En función a la capacidad**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{67.585,76}{(169.643,86 - 78.658,95)} \times 100$$

$$PE = 74,28 \%$$

- **En función a la producción**

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{67.585,76}{31,43 - 12,52}$$

$$CVU = \frac{67.585,76}{5.396,76} = 12.52$$

$$PE = \frac{67.585,76}{18.91}$$

$$PE = 3.574 \text{ Unidades}$$

Tabla 95

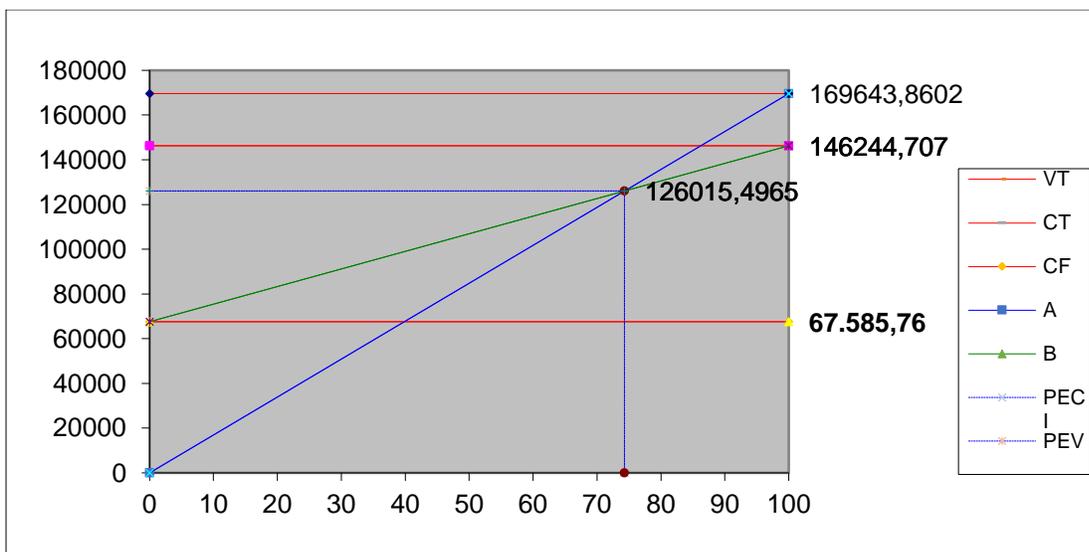
Punto de Equilibrio Año 1

Detalle	Valor
Costo Variable	78.658,95
Costo Fijo	67.585,76
Ventas Totales	169.643,86
Costo Total	146.244,71
P.E Capac. Instalada	74.28
P.E Ventas	126.015,50
P.E Producción	3.574

Nota. Fuente: Costos Fijos y Variables. Elaboración: Gloria Tinitana

Figura 24

Punto de Equilibrio año 1



El punto de equilibrio que la empresa debe mantener el equilibrio en cuanto a las ventas se encuentran en un total de \$126.015,49 dólares, además que la capacidad instalada que debe trabajar es del 74.28% y la cantidad mínima de producción para cubrir el total de los costos en el primer año es de 3.574 unidades, con estos resultados la empresa no pierde ni gana.

Punto de Equilibrio año 5

Tabla 96

Punto de Equilibrio Año 5

Detalle	Valor
Costo Variable	82.511,32
Costo Fijo	69.916,68
Ventas Totales	212.027,34
Costo Total	152.427,99
P.E Capac. Instalada	53.98
P.E Ventas	114.458,79
P.E Producción	3.319

Nota. Fuente: Costos Fijos y Variables. Elaboración: Gloria Tinitana

- **En función a las ventas**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$NTI = \frac{69.916,68}{1 - \left(\frac{82.511,32}{212.027,34}\right)}$$

$$NTI = 114.458,79$$

- **En función a la capacidad**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{69.916,68}{(212.027,34 - 82.511,32)} \times 100$$

$$PE = 53.98 \%$$

- **En función a la producción**

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{69.916,68}{31,43 - 10.36}$$

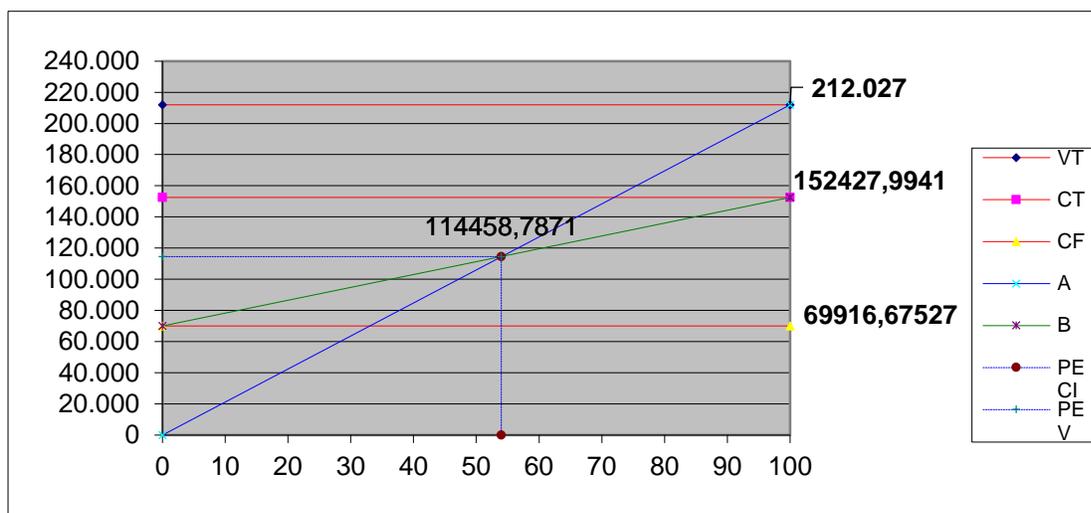
$$CVU = \frac{69.916,68}{6.745,95} = 10.36$$

$$PE = \frac{67.585,76}{21.07}$$

$$PE = 3.319 \text{ Unidades}$$

Figura 25

Punto de Equilibrio año 5



El punto de equilibrio que la empresa debe mantener el equilibrio en cuanto a las ventas se encuentran en un total de \$114.458,79 la capacidad instalada que debe trabajar es del 53.98% y la

cantidad mínima de producción para cubrir el total de los costos en el segundo año es de 3.319 unidades, con estos resultados la empresa no pierde ni gana.

7.6. Evaluación Financiera

La evaluación financiera del presente proyecto se elabora para comprobar la viabilidad del proyecto de inversión por medio de los indicadores financieros previamente estudiados y de los cuales son los más básicos para realizar la evaluación de proyectos, donde se establece el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad.

7.6.1. Flujo de caja

Consiste en crear la diferencia entre los ingresos que crea la empresa y los egresos que conlleva sus operaciones, a través de este medio se establece la capacidad que posee la empresa para pagar las deudas o interés como el crédito y la compra de activos.

Del resultado de este cálculo se constituirá la liquidez que tiene el proyecto, si se tiene un mayor flujo de caja tendrá mejores beneficios de inversión, al contrario de obtener menor flujo de caja este puede generar dificultades financieras a la empresa por lo que no sería efectiva la inversión.

En el año cero se crea el flujo de caja cero por razones de que se obtiene los capitales que conforman la inversión del proyecto y así mismo se ejecuta la compra de los activos.

Tabla 97*Flujo de Caja*

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas De Efectivo						
Recursos Financieros	20.000,00					
Capital Propio	44.456,81					
Ingresos por Ventas		205.693,67	215.808,84	226.130,53	236.664,10	247.415,00
Depreciación		5.057,59	5.057,59	5.057,59	5.057,59	5.057,59
Amortización de Diferidos		378,00	378,00	378,00	378,00	378,00
Valor Residual				799,92		26.231,38
Total de Entradas de Efectivo	64.456,81	211.129,26	221.244,42	232.366,04	242.099,69	279.081,96
Salidas de Efectivo						
Activos Fijos	51.252,50					
Gastos Preoperacionales	1.890,00					
Capital de Trabajo	11.314,31					
Costo de Producción		106.049,19	107.410,83	108.791,11	110.190,29	111.608,64
Costo Operacional		43.571,88	44.292,73	45.025,86	45.771,50	46.529,85
Pago de préstamos		6.081,25	5.631,25	5.181,25	4.731,25	4.281,25
Participación de Utilidades		7.120,17	8.392,57	9.691,31	11.017,12	12.370,75
Impuestos a la Renta		10.086,90	11.889,47	13.729,35	15.607,59	17.525,23
Total de Salidas de Efectivo	64.456,81	172.909,38	177.616,85	182.418,89	187.317,75	192.315,73
Entradas Menos Salidas	0,00	38.219,87	43.627,57	49.947,15	54.781,94	86.766,23
Saldo Acumulado de Efectivo	0,00	38.219,87	43.627,57	49.947,15	54.781,94	86.766,23

Nota. Fuente: Presupuesto Proyectado y Estado de pérdidas y ganancias. Elaboración: Gloria Tinitana

7.6.2. Valor actual neto

El valor actual neto es la representación matemática donde se determina los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto, ya que mediante los valores de flujo de caja se efectúa el cálculo matemático a través del factor de actualización.

Tabla 98

Valor Actual Neto

Periodo	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujo de Caja Actualizado
0		11%	
1	\$ 22.876,13	0,8989	\$ 20.562,81
2	\$ 28.680,52	0,8080	\$ 23.173,26
3	\$ 35.262,19	0,7263	\$ 25.609,98
4	\$ 40.201,15	0,6528	\$ 26.244,50
5	\$ 72.185,13	0,5868	\$ 42.359,19
Sumatoria de flujos Actualizados			\$ 137.949,74
(-) Inversión			\$ 63.458,38
Valor Actual Neto			\$ 74.491,37

Nota. Fuente: Flujo de Caja. Elaboración: Gloria Tinitana

Elaboración: Gloria Tinitana

Para calcular el valor actual neto se realiza lo siguiente:

- El factor de actualización se consigue empleando la fórmula: $FA = (1+i)^{-n}$

La sumatoria del flujo de caja se calcula:

$$\sum VA = FC \times (1+i)^{-n}$$

$$VAN = \sum VAN - \text{Inversión}$$

$$VAN = 137.949,74 - 63.458,38$$

$$VAN = \mathbf{74.491,37}$$

De acuerdo a las opiniones de decisión basados en el VAN se obtuvo que el presente proyecto tiene un VAN total de \$ 74.491,37 positivo lo que muestra, que se puede aceptar el proyecto ya que el valor de la empresa aumenta a través del tiempo de vida del proyecto.

7.6.3. Tasa Interna de retorno

Sirve para conocer la tasa de beneficio que oferta el proyecto de inversión, o también la tasa de interés que se puede pagar por un crédito bancario el cual permite hacer efectiva la inversión.

Tabla 99

Tasa Interna de Retorno

Período	Flujo Neto	Factor de Actualización	Van Tasa Menor	Factor de Actualización	Van Tasa Mayor
0	\$ -63.458,38	43,24%	\$ -63.458,38	43,25%	\$ -63.458,38
1	\$ 22.876,13	0,6981	\$ 15.970,49	0,69808	\$ 15.969,38
2	\$ 28.680,52	0,4874	\$ 13.978,43	0,48732	\$ 13.976,48
3	\$ 35.262,19	0,3403	\$ 11.998,21	0,34019	\$ 11.995,69
4	\$ 40.201,15	0,2375	\$ 9.549,51	0,23748	\$ 9.546,85
5	\$ 72.185,13	0,1658	\$ 11.970,88	0,16578	\$ 11.966,70
			9,148		
				-3,274	

Nota. Fuente: Flujo de Caja. Elaboración: Gloria Tinitana

Para obtener la TIR se calcula de la siguiente manera:

$$\text{TIR} = T_m + DT \frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}}$$

$$\text{TIR} = 43.25\% + 0.0001 \frac{9.148}{9.148 - (-3.274)}$$

$$\text{TIR} = 43.25\% + 0.0001(0,73)$$

$$\text{TIR} = 43.25\% + 0.000073$$

TIR = 43.28%

En este caso la TIR es de 43.28%, es mayor que el costo de capital que es el 11% ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento del capital a través del tiempo de vida del proyecto por lo tanto es efectivo realizar la inversión.

7.6.4. Relación beneficio costo

Mediante el cálculo del ejercicio de la relación beneficio costo se obtiene el rendimiento que el proyecto de inversión obtendrá de acuerdo a la cantidad de dinero invertido lo cual permitirá interpretar si el proyecto es factible o no.

Tabla 100

Relación Beneficio Costo

Período	Ingresos Originales	Egresos Originales	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			11,25%		
1	\$ 169.643,86	\$146.244,71	0,8989	\$ 152.488,86	\$ 131.455,92
2	\$ 180.249,93	\$147.745,84	0,8080	\$ 145.638,12	\$ 119.375,51
3	\$ 190.849,95	\$149.276,45	0,7263	\$ 138.609,18	\$ 108.415,47
4	\$ 201.412,66	\$150.837,01	0,6528	\$ 131.488,17	\$ 98.470,89
5	\$ 212.027,34	\$152.427,99	0,5868	\$ 124.420,45	\$ 89.446,76
				\$ 692.644,78	\$ 547.164,54

Nota. Fuente: Presupuesto de costos e ingresos. Elaboración: Gloria Tinitana

Para la obtención de la relación Costo beneficio se obtiene de la siguiente manera:

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{COSTOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

$$RBC = \frac{692.644,78}{547.164,54} - 1$$

$$RBC = 1,27 - 1$$

$$RBC = 0,27$$

De acuerdo al cálculo realizado se obtuvo que el presente proyecto obtendrá 0,27 centavos por cada dólar invertido, lo que significa que el proyecto obtendrá rentabilidad.

Tabla 101

Periodo de Recuperación de Capital

Período	Flujo Neto Actualizado	Sumatoria Flujo Neto Actualizado
0	\$ 63.458,38	
1	\$ 22.876,13	\$ 22.876,13
2	\$ 28.680,52	\$ 51.556,65
3	\$ 35.262,19	\$ 86.818,85
4	\$ 40.201,15	\$ 127.019,99
5	\$ 72.185,13	\$ 199.205,12

Nota. Fuente: Inversiones, Flujo de Caja. Elaboración: Gloria Tinitana

Lo cual se calculó con la siguiente fórmula:

$$PRC = ASI + \frac{Inversion - \sum FASI}{FNASI}$$

Donde:

ASI= Año que supera la inversión

\sum FASI= Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión

FNASI= Flujo Neto del Año que supera la inversión

$$PRC = 2 + \frac{63.458,38 - 86.818,85}{35.262,19}$$

$$PRC = 2 + \frac{-23.360,47}{35.262,19}$$

$$PRC = 2 - 0,662479244$$

$$PRC = 2,3375$$

- El 2,3375 representa que la inversión se recupera en 2 años
- Se multiplica 0,3375*12 meses dando un total de 4 meses
- Finalmente, el 0,3375* 30 días se obtiene el total de 12 días

7.6.5. Análisis de sensibilidad

Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos: El análisis de sensibilidad es aquel que determina estimaciones sobre variables que intervienen en el proceso para mostrar cuán sensible es.

El criterio de decisión es el siguiente:

- Si el resultado mayor que 1 el proyecto es sensible, o sea que los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el resultado es menor que 1 el proyecto es sensible, o sea que los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el resultado es igual a 1, no hay efectos sobre el proyecto, o sea que el proyecto es indiferente a los cambios.

Tabla 102*Análisis de Sensibilidad de Incremento de Costos*

Periodo	Ingresos	Egresos	Ingreso Incrementado	Flujo Neto	Factor Actualización (Menor)	Van Tasa Menor	Factor Actualización (Mayor)	Van Tasa Mayor
			5,74%	\$ -63.458,4	30,00%	\$ -63.458,4	31,00%	\$ -63.458,4
1	169.644	146.245	159.906	13.662	0,7692	10.509	0,7634	10.429
2	180.250	147.746	169.904	22.158	0,5917	13.111	0,5827	12.912
3	190.850	149.276	179.895	30.619	0,4552	13.937	0,4448	13.620
4	201.413	150.837	189.852	39.015	0,3501	13.660	0,3396	13.248
5	212.027	152.428	199.857	47.429	0,2693	12.774	0,2592	12.294
						\$ 532,32		\$ -956,56

Nota. Fuente: Flujo de Caja. Elaboración: Gloria Tinitana

Fórmula: $NTIR = tasamenor + diferenciadetasas * \left(\frac{VANtasamenor}{VANtasamenor - VANtasamayor}\right)$

- **Diferencia de TIR**

$$DIFTIR = TIR - NTIR$$

$$DIFTIR = 43\% - 30\%$$

$$DIFTIR = 13\%$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\%VARIACIÓN = \frac{DIFTIR}{TIR} \times 100$$

$$\%VARIACIÓN = \frac{13\%}{43} \times 100$$

$$\% \text{ variación} = \mathbf{29.81\%}$$

- **Cálculo de sensibilidad**

$$AS = \frac{\%VARIACIÓN}{NTIR}$$

$$AS = \frac{29.81\%}{30\%}$$

$$AS = \mathbf{0,98\%}$$

En base a los resultados se obtiene que el proyecto no es sensible para su aplicación ya que el resultado es de 0,98%, que es menor a 1 y por lo tanto los cambios efectuados por el incremento en los costos durante la vida del proyecto no afectan la rentabilidad de la inversión.

Tabla 103*Análisis de Sensibilidad de Disminución de Ingresos*

Periodo	Ingresos	Egresos	Ingreso Disminuido	Flujo Neto	Factor Actualización	Van Tasa Menor	Factor Actualización	Van Tasa Mayor
			5,55%	\$ -63.458,4	30,00%	\$ -63.458,4	31,00%	\$ -63.458
1	\$ 169.644	\$ 146.245	\$ 160.229	\$ 13.984	\$ 0,7692	\$ 10.757	\$ 0,7634	\$ 10.675
2	\$ 180.250	\$ 147.746	\$ 170.246	\$ 22.500	\$ 0,5917	\$ 13.314	\$ 0,5827	\$ 13.111
3	\$ 190.850	\$ 149.276	\$ 180.258	\$ 30.981	\$ 0,4552	\$ 14.102	\$ 0,4448	\$ 13.781
4	\$ 201.413	\$ 150.837	\$ 190.234	\$ 39.397	\$ 0,3501	\$ 13.794	\$ 0,3396	\$ 13.378
5	\$ 212.027	\$ 152.428	\$ 200.260	\$ 47.832	\$ 0,2693	\$ 12.883	\$ 0,2592	\$ 12.398
						\$ 1.390,44		\$ -115,28

Nota. Fuente: Flujo de Caja. Elaboración: Gloria Tinitana

Fórmula:

- **Diferencia de TIR**

$$DIFTIR = TIR - NTIR$$

$$DIFTIR = 43.28\% - 30,92\%$$

$$DIFTIR = 12.36\%$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\% \text{Variación} = \frac{DIFTIR}{TIR} \times 100$$

$$\% \text{Variación} = \frac{12.36}{43.28} \times 100$$

$$\% \text{ variación} = \mathbf{28.6\%}$$

- **Cálculo de sensibilidad**

$$AS = \frac{\% \text{VARIACIÓN}}{NTIR}$$

$$AS = \frac{28.6\%}{30.92\%}$$

$$\mathbf{AS = 0,92\%}$$

En base a los resultados se obtiene que el proyecto no es sensible para su aplicación ya que el resultado es de 0,92%, que es menor a 1 y por lo tanto los cambios efectuados por el incremento en los costos durante la vida del proyecto no afectan la rentabilidad de la inversión.

8. Conclusiones

1. El estudio de mercado permitió determinar que existe un total de 15.313 ataúdes de demanda potencial para el primer año, con un promedio de 2 caninos por familia; la demanda real del producto es de 18.523 y la demanda efectiva de 5.941 unidades. Se obtiene una demanda insatisfecha de 5.438 ataúdes.
2. En el estudio técnico permitió identificar que la capacidad instalada de la empresa será de 6.746 unidades anuales y para efectos del presente estudio el primer año tendrá una capacidad utilizada 80% dando un total de 5.397 unidades en el primer año de vida útil del proyecto.
3. En la ingeniería del proyecto se ha determinado el proceso de producción que implica las 8 horas laborables diarias, obteniendo un total de 26 unidades diarias de ataúdes y un total de 130 unidades semanales de producto.
4. A través del estudio financiero se pudo determinar que el total de inversión será de \$ 63.458,38 siendo financiado el 68% por el capital social que aporten los socios y el 32% será financiado por una institución financiera a un 11% de interés anual y será pagado bajo la amortización de capital. En el análisis de costos se estableció que el costo de producción para el primer año del proyecto es de 146.244,71 para la producción de 5.396,76 unidades, el costo unitario de fabricación es de \$27.10 con un margen de utilidad del 16% obteniendo un precio de venta al público de \$31,43 y con un total de ingresos de \$169.643,86 durante el primer año de operación de la empresa.

9. Recomendaciones

1. A través del estudio realizado se sugiere tomar en consideración la investigación de mercado para tomar decisiones sobre oferta y demanda del producto, además de poner en práctica el plan de comercialización que se ha realizado para que se pueda vender el producto obteniendo mayores resultados.
2. Asimismo, se plantea tomar en consideración los presupuestos y costos por los cambios inflacionarios que se ha establecido ya que en una economía tan cambiante como lo es hoy en día los precios de los recursos necesarios para la operación de la empresa pueden subir como disminuir por lo tanto se debe actuar de forma correcta al momento de tomar las decisiones de inversión.
3. Además, tomar en cuenta cada uno de los indicadores financieros de la evaluación financiera para dar seguimiento continuo durante los años de vida útil del proyecto, con objetivo de la mejor toma de decisiones y de esta forma verificar la rentabilidad de la empresa a través del tiempo.
4. En conclusión, se recomienda que se tome en consideración el presente proyecto como contribución a la institución en especial a la Carrera de Administración de Empresas para que tomen informes importantes acerca de la investigación.

10. Referencias Bibliográficas

- Aguilera, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *Scielo*, 11, 1. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612017000200022
- Alzamora, J., & Salazar, H. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de crematorio para mascotas en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura* [Universidad Técnica del Norte]. http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8844/1/02_ICA_1466_TRABAJO_DE_GRADO.pdf
- Arias, E. (2020). Punto de Equilibrio. *Economipedia.Com*. <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Baquiro, J. (2010). Periodo de recuperación de la inversión. *Pymesfuturo.Com*. <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Barriga, E. (2012). *Proyecto de Factibilidad para la creación de un cementerio de mascotas ubicado en la ciudad de Quito, sector valle de Cumbayá* [Universidad Politécnica Salesiana sede Quito]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4026/1/QT02967.pdf>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda). <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/08/Formulación-y-evaluación-de-proyectos-2da-edición.pdf>
- Cov.co. (2016). ¿Sabe usted qué es el Manual de Funciones? *Medición Desempeño Institucional. Gobierno de Colombia*. <https://www.funcionpublica.gov.co/preguntas-frecuentes/>

/asset_publisher/sqxafjubsrEu/content/-sabe-usted-que-es-el-manual-de-funcione-
1/28585938

Dubs de Moya, R. (2002). El Proyecto Factible: una modalidad de investigación. In *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*. <https://www.redalyc.org/pdf/410/41030203.pdf>

Espinoza, F. (2007). Los Proyectos de Inversión. *MarcoTeorico.Com*.
<https://www.marcoteorico.com/curso/115/desarrollo-de-emprendedores/943/evaluacion-financiera>

Fisher, L., & Espejo, J. (2006). *Mercadotecnia*. 243.
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

Gardey, A., & Pérez, J. (2009). *Proyecto de inversión*. <https://definicion.de/proyecto-de-inversion/>

Guanuche, C. (2013). *Proyecto de Factibilidad para la implementación de una empresa de servicios crematorios para mascotas en la ciudad de Loja* [Universidad Nacional de Loja].
[https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12757/1/Tesis César Guanuche BIBLIOTECA %28Reparado%29.pdf](https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/12757/1/Tesis%20C%C3%A9sar%20Guanuche%20BIBLIOTECA%20Reparado%29.pdf)

Helmut Sy Corvo. (2019). Microlocalización. *Lifeder.Com*.

INEC. (2010). Promedio de personas por hogar. *Censo de Población y Vivienda*.

Jaramillo, M. (2021). Como hacer proyecciones financieras para tu Pyme. *Nubox*.
[https://blog.nubox.com/empresas/como-hacer-proyecciones-financieras#:~:text=Una proyección financiera es un análisis que te permite calcular,utilidades o pérdidas del proyecto.](https://blog.nubox.com/empresas/como-hacer-proyecciones-financieras#:~:text=Una%20proyecci%C3%B3n%20financiera%20es%20un%20an%C3%A1lisis%20que%20te%20permite%20calcular%2Cutilidades%20o%20p%C3%A9rdidas%20del%20proyecto.)

- Jiménez, L. (2013). Estudio Económico. *Slideshare*.
<https://es.slideshare.net/liclorenajimenez/estudio-econmico-26924280#:~:text=Definición>
El estudio económico contiene, aspectos de la economía nacional.
- Keller, A. (2012). *Constitución legal de empresas*. CreceNegocios.
<https://www.crecenegocios.com/constitucion-legal-de-empresas/>
- López, M., Nereida, J., Pellat, A., & Puerta, C. (2011). Estudio administrativo.... un apoyo en la estructura organizacional. *Itson*.
<https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no56/estudioadmtivo.pdf>
- Luna, R. (2001). *Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos*. Tecnología. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Mete, M. (2014). Valor Actual Neto y Tasa de Retorno: su utilidad como herramientas para el Análisis y Evaluación de proyectos de Inversión. In *Scielo*. Instituto de Investigación en Ciencias Económicas y Financieras Universidad La Salle.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2014000100006
- Montero, M. (2017). ¿Qué es el punto de equilibrio? *EmprendePyme.Net*.
<https://www.emprendepyme.net/que-es-el-punto-de-equilibrio.html>
- Navarro, J. (2008). *¿Qué es la oferta y la demanda?* BlogSalomon.
<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>
- Parra, M., Rubio, G., & Lopez, L. (2017). *Emprendimiento y creatividad* (Primera).

[https://books.google.com.ec/books?id=5K5JDwAAQBAJ&pg=PT232&lpg=PT232&dq=%22•+Costo+Variable+Unitario:+se+calcula+dividiendo+el+costo+variable+entre+la+producci3n+e+indica+la+variaci3n+en+el+costo+total+por+cada+unidad+producida.%22&source](https://books.google.com.ec/books?id=5K5JDwAAQBAJ&pg=PT232&lpg=PT232&dq=%22%2BCosto+Variable+Unitario:+se+calcula+dividiendo+el+costo+variable+entre+la+producci3n+e+indica+la+variaci3n+en+el+costo+total+por+cada+unidad+producida.%22&source)

Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (Segunda).
<https://isbn.cloud/9789942284570/formulacion-y-evaluacion-de-proyectos-de-inversion/>

Pedrosa, S. (2016). *Amortización*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/amortizacion.html>

Pérez, A. (2015). *Elementos clave de ingeniería de Proyectos*.
<https://www.obsbusiness.school/blog/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-proyectos#:~:text=La ingeniería de proyectos es,de protección ambiental%2C entre otros.>

Pérez, J., & Gardey, A. (2017). *Descripción de Puestos*. Definicionde.
<https://definicion.de/descripcion-de-puestos/>

Planner. (2020). *Calcular el consumo Per Cápita*. *PlanesNegocios*.
https://plandenegociosperu.com/2020/03/calcular-el-consumo-per-capita/#Que_es_el_consumo_per_capita

Quiroa, M. (2019). *Proceso Productivo*. <https://economipedia.com/definiciones/proceso-productivo.html>

Quiroga, F. (2020). *¿Qué es la Descripción de Puestos y cómo se hace?* Tu Economía Fácil.
<https://tueconomiafacil.com/que-es-la-descripcion-de-puestos-y-como-se-hace/>

Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración* (VIII).

Rojas, F. (2007). *El Tamaño del Proyecto*. <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

Saavedra. (2015). *Componentes de un proyecto de inversión*.
<https://www.gestiopolis.com/componentes-de-un-proyecto-de-inversion-presentacion/>

Sánchez, J. (2014). Activo Diferido. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/activo-diferido.html>

Uchuari, J. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de manjar de leche de soya en la ciudad de Loja* [Universidad Nacional de Loja]. [https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20670/1/Jorge Jimmy Uchuari Merino.pdf](https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20670/1/Jorge%20Jimmy%20Uchuari%20Merino.pdf)

Urbina, G. (2012). *Estudio de Mercado*.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lat/camacho_o_g/capitulo3.pdf

Vásquez. (2014). Demanda actual, potencial y tendencial. *Economía Blog*.
<http://www.deconomiablog.com/2014/12/demanda-actual-potencial-y-tendencial.html>

Vásquez, L. (2011). *Demanda Insatisfecha*. SCRIBD.
<https://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>

11. Anexos

ANEXO N. 1 Cuadros de proyección de inflación con el 1.07%

Proyección de la Materia Prima Directa

Año	Incremento
1	\$ 4.049,54
2	\$ 4.092,87
3	\$ 4.136,66
4	\$ 4.180,92
5	\$ 4.225,66

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Materiales Indirectos

Año	Incremento
1	\$ 55.856,43
2	\$ 56.454,10
3	\$ 57.058,16
4	\$ 57.668,68
5	\$ 58.285,73

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Mano de Obra Directa

Año	Incremento
1	\$ 14.201,98
2	\$ 14.457,27
3	\$ 14.717,15
4	\$ 14.981,69
5	\$ 15.251,00

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Sueldos Administrativos

Año	Incremento
1	\$ 18.992,12
2	\$ 19.333,51
3	\$ 19.681,04
4	\$ 20.034,82
5	\$ 20.394,95

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección Mano de Obra Indirecta

Año	Incremento
1	\$ 16.598,24
2	\$ 16.896,60
3	\$ 17.200,33
4	\$ 17.509,51
5	\$ 17.824,25

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Sueldo de Ventas

Año	Incremento
1	\$ 15.961,36
2	\$ 16.248,27
3	\$ 16.540,34
4	\$ 16.837,66
5	\$ 17.140,33

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Servicios Básicos de Producción

Año	Incremento
1	\$ 687,00
2	\$ 694,35
3	\$ 701,78
4	\$ 709,29
5	\$ 716,88

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Servicios Básicos de Administración

Año	Incremento
1	\$ 1.485,00
2	\$ 1.500,89
3	\$ 1.516,95
4	\$ 1.533,18
5	\$ 1.549,59

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Combustible de Producción

Año	Incremento
1	\$ 2.028,00
2	\$ 2.049,70
3	\$ 2.071,63
4	\$ 2.093,80
5	\$ 2.116,20

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Combustible de Ventas

Año	Incremento
1	\$ 1.836,00
2	\$ 1.855,65
3	\$ 1.875,50
4	\$ 1.895,57
5	\$ 1.915,85

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Utensilios de Aseo de Producción

Año	Incremento
1	\$ 498,00
2	\$ 503,33
3	\$ 508,71
4	\$ 514,16
5	\$ 519,66

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Utensilios de Aseo de Administración

Año	Incremento
1	\$ 924,00
2	\$ 933,89
3	\$ 943,88
4	\$ 953,98
5	\$ 964,19

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Utensilios de Aseo de Ventas

Año	Incremento
1	\$ 714,00
2	\$ 721,64
3	\$ 729,36
4	\$ 737,17
5	\$ 745,05

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Publicidad

Año	Incremento
1	\$ 547,20
2	\$ 553,06
3	\$ 558,97
4	\$ 564,95
5	\$ 571,00

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Suministro de Oficina de Administración

Año	Incremento
1	\$ 273,60
2	\$ 276,53
3	\$ 279,49
4	\$ 282,48
5	\$ 285,50

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Suministro de Oficina de Producción

Año	Incremento
1	\$ 148,80
2	\$ 150,39
3	\$ 152,00
4	\$ 153,63
5	\$ 155,27

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Suministro de Oficina de Ventas

Año	Incremento
1	\$ 208,80
2	\$ 211,03
3	\$ 213,29
4	\$ 215,57
5	\$ 217,88

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Útiles de Oficina de Administración

Año	Incremento
1	\$ 1.765,80
2	\$ 1.784,69
3	\$ 1.803,79
4	\$ 1.823,09
5	\$ 1.842,60

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Indumentaria del personal de Administración

Año	Incremento
1	\$ 432,00
2	\$ 436,62
3	\$ 441,29
4	\$ 446,02
5	\$ 450,79

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Indumentaria del Personal de Ventas

Año	Incremento
1	\$ 432,00
2	\$ 436,62
3	\$ 441,29
4	\$ 446,02
5	\$ 450,79

Elaboración: Gloria Tinitana

Proyección de Indumentaria del Personal de Producción

Año	Incremento
1	\$ 2.112,00
2	\$ 2.134,60
3	\$ 2.157,44
4	\$ 2.180,52
5	\$ 2.203,85

Elaboración: Gloria Tinitana

Anexo Nro. 2. Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Como estudiante de 10mo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas con la meta de realizar un estudio de factibilidad para proyecto de tesis de grado, "Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja", me dirijo a usted como miembro principal de su familia, para que pueda contestar las siguientes preguntas, para llevar a cabo el trabajo de investigación.

1. ¿Tiene mascotas en su hogar?

Si

No Si su respuesta es no, agradezco su colaboración

2. ¿Su mascota es perro?

Si

No.... Si su respuesta es no agradezco su colaboración

3. ¿Cuáles son sus ingresos económicos? (Los que tienen ingresos menores a 601 agradezco su colaboración)

601 a 800	
801 a 1000	
1001 a 3000	
3001 a mas	

4. ¿Ha enterrado alguna vez a su canino en ataúd?

Si ()

No () si su respuesta es no conteste la pregunta Nro 8

5. ¿El ataúd lo compró?

Si ()

No () si su respuesta es no conteste la pregunta Nro 8

6. ¿En qué lugar lo compró?

Carpintería () Almacén () Otro.....

7. Cuántos ataúdes para mascota (perro) ha comprado en los últimos años

Años	Cantidad de ataúdes
2018	
2019	
2020	

8. ¿Le gustaría enterrar a su perro en un ataúd?

Si ()

No () si su respuesta fue No agradezco su colaboración

9. Si en la ciudad de Loja, se creara una empresa que confeccione ataúdes para perros, ¿estaría dispuesto a comprar?

Si ()

No () si su respuesta es No agradezco su colaboración

10. ¿Cuántos perros tiene en su casa?

1 () 2 () 3 () 4 () Más, cuántos.....

11. Qué edad tiene su perro

1 año () 2 años () 3 años ()

12. ¿Hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por un ataúd para su canino?

30	
35	
40	
45	
50	

13. En dónde le gustaría comprar

Veterinarias () Punto de venta de la fábrica () Otro.....

14. ¿Qué medio de pago utilizaría?

Efectivo () Transacción () Tarjeta de crédito ()

15. ¿Cuál es el medio de comunicación al que le gustaría conocer este producto?

Redes Sociales	
Radio	
Periódico	

16. ¿Qué red social utiliza con mayor frecuencia?

Facebook	
Tik Tok	
Instagram	
Whuatsapp	
Twitter	

17. ¿Qué emisora escucha con mayor frecuencia?

JC Radio La Bruja 107.3 FM	
Kocodrilo radio 104.5 FM	
Radio matovelle 100.1 FM	
Radio Super laser 104.9 FM	

18. ¿Qué periódico lee con mayor frecuencia?

La Hora	
Crónica	

Anexo Nro. 3 Entrevista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Como estudiante de 10mo ciclo de la Carrera de Administración de Empresas con la meta de realizar un estudio de factibilidad para proyecto de tesis de grado,” Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de ataúdes para mascotas en la ciudad de Loja”, me dirijo a usted como dueño de la Carpintería.

1 ¿En su carpintería ha realizado ataúdes para caninos bajo pedido?

2 ¿Cuántos ataúdes vende anualmente y a qué precio?

Anexo Nro. 4 Fotos de Encuesta

