



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA”

PROYECTO DE TESIS PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL GRADO DE
INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS.

AUTORA:

ANA JACKELINE LÓPEZ BALBUCA.

DIRECTOR:

ING. MAE. JUAN CARLOS PÉREZ BRICEÑO

LOJA – ECUADOR

2016

*No todos ocupan los
mejores puestos, sino
los más preparados,
aunque no sean genios.*



CERTIFICACIÓN

ING. MAE. JUAN CARLOS PÉREZ BRICEÑO. DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Haber dirigido el proceso investigativo de la señorita: ANA JACKELINE LÓPEZ BALBUCA, cuyo tema se intitula “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA”, el mismo que cumple con los aspectos de fondo y de forma exigidos en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por tal razón autorizo su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, octubre de 2015.

Atentamente,



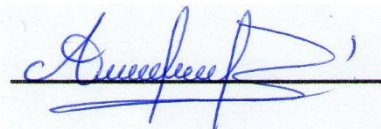
ING. MAE. Juan Carlos Pérez Briceño
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Ana Jackeline López Balbuca, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-Biblioteca virtual.

Autora: Ana Jackeline López Balbuca

Firma: 

Cédula: 110410546-3


Fecha: Loja, 19 de enero del 2016

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

Yo, Ana Jackeline López Balbuca, declaro ser autora de la tesis titulada: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA" como requisito para obtener el grado de Ingeniera en Administración de Empresas; autorizó 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:

Los usuarios puedan 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 diecinueve días del mes de enero de dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: 

Autora: Ana Jackeline López Balbuca

Cédula: 1104105463

Dirección: Romerillos y Bugambillas, Barrio Yaguarcuna

Teléfonos: 2-710-313

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: ING. MAE. Juan Carlos Pérez Briceño.

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTE: Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora.

VOCAL: Ing. Víctor Alberto Ríos Salinas.

VOCAL: Ing. Jimmy Wilfrido Jumbo Valladolid.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico especialmente a Dios, a mis queridos padres: Silvia Alexandra y Jorge Anival ejemplos de sacrificio y abnegación, a quienes les debo todo lo que soy; a mis hermanas María Fernanda, Ivette y Josselyn, en general a toda mi querida familia quienes han sido mi sustento y apoyo durante el transcurso de toda mi carrera universitaria.

Ana Jackeline.

AGRADECIMIENTO

Al concluir el trabajo investigativo, dejo constancia de mi eterno agradecimiento y gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas, por haberme acogido en las aulas universitarias y haber compartido sus conocimientos y sabiduría.

Agradezco de manera especial al Ing. Juan Carlos Pérez y al Ing. Manuel Pasaca; por las valiosas sugerencias y acertadas orientaciones proporcionadas durante el desarrollo del proyecto.

Y a todos quienes de manera directa e indirecta apoyaron este proceso, mi eterna gratitud.

La Autora.

a. TÍTULO:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA.

b. RESUMEN

En la ciudad de Loja existen empresas dedicadas a la fabricación de muebles, pero en la mayoría de ellas, el personal que labora no cuenta con conocimientos correctos para llevar a cabo procesos adecuados de fabricación, además la tecnología aplicada por las pequeñas empresas productoras de muebles, es todavía deficiente y no les permite ganar la competitividad necesaria.

Con respecto a las familias el problema radica principalmente en la limitación de adquirir muebles para decorar el hogar, debido a que actualmente las construcciones de las viviendas de la ciudad son poco espaciales y no cuentan con el área necesaria para poder amoblar el hogar conforme a los gustos y preferencias de los clientes, situación que provoca disgusto al momento de adquirir un mueble y no saber en qué sitio ubicarlo por falta de espacio, provocando así que las familias no hagan la adquisición de este tipo de bienes para evitar incomodidad en sus hogares. La situación creada por la insatisfacción de las necesidades de las personas, hacen surgir la idea de crear una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles en la ciudad de Loja.

El trabajo investigativo tiene como objetivo principal establecer la factibilidad de crear una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, desde el punto de vista del mercado, técnico, administrativo y financiero.

Para un adecuado desarrollo del trabajo se utilizaron métodos tales como: deductivo e inductivo, así mismo se emplearon las técnicas de observación y encuesta que fueron 381 aplicadas a las familias de las parroquias de la ciudad y 140 aplicadas a los propietarios de negocios dedicados a la fabricación de muebles.

Con la información obtenida en las encuestas aplicadas tanto a las familias como a la competencia, se pudieron obtener los resultados que fueron elaborados mediante gráficos estadísticos y análisis que sirvieron para la elaboración de los distintos estudios que se presentan en la discusión.

Dentro de la discusión se desarrollaron los diferentes estudios que componen el proyecto, en donde en el estudio de mercado se determinó que el mercado meta está conformado por las familias de las parroquias de la ciudad, también en base a los resultados de las encuestas se pudo realizar los análisis de las demandas potencial, real, efectiva e insatisfecha.

Mediante el estudio técnico se consideraron los recursos necesarios para el funcionamiento de la unidad productiva, como la maquinaria y equipo, ingeniería del proyecto, distribución física, macro y micro localización y capacidad utilizada que en este caso es de 104 para la fabricación del sofá-cama, y de 173 para la fabricación de mesas de centro doble uso.

En cuanto al estudio financiero el proyecto requiere de una inversión inicial de \$58.205,51 dólares. El financiamiento será conformado por un 60% de capital propio y el 40% será financiado por el Banco Nacional de Fomento.

Por medio del cuadro de costos totales se pudo establecer que el costo total para el primer año es de \$92.772,92 y los ingresos son de \$100.810,00, que dividiendo en costos fijos y variables permitió establecer el punto de equilibrio de 79,87%, función de la capacidad instalada, y de \$80.518,90 en función de las ventas.

Además se pudo establecer a través del estado de pérdidas y ganancias que el proyecto logrará utilidades desde el primer año que serán de \$4.795,74; de igual forma se calcularon los flujos para los diez años de vida útil, siendo para el primero de \$4.802,65.

El Flujo realizado permitió realizar la Evaluación Financiera, con sus respectivos indicadores financieros, cuyos valores son: Valor Actual Neto (VAN) de \$10.695,53; Tasa Interna de Retorno (TIR) alcanza el 19,54%, Relación Beneficio Costo (B/C) de \$0,21 por cada dólar invertido; Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 5 años 3 meses; y finalmente, el Análisis de Sensibilidad demuestra que el proyecto soporta un incremento en los Costos del 9,29% y a una disminución en los Ingresos del 7,71%.

Finalmente, se determinaron las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó, en base a los resultados obtenidos.

ABSTRACT.

In the city of Loja there are companies engaged in the manufacture of furniture, but most of them working personnel has no right knowledge to carry out appropriate manufacturing processes, plus the technology used by small companies producing furniture it is still deficient and do not allow them to gain the necessary competitiveness.

With regard to families the problem lies mainly in limiting purchase furniture to decorate the home, because the construction of houses in the city are currently little spacious and not have the area necessary to furnish the home according to the tastes and preferences of customers, a situation that causes disgust when purchasing furniture and not know which site to locate due to lack of space, thus causing families do not make the acquisition of these goods to avoid discomfort at home. The situation created by the dissatisfaction of the needs of people, raise the idea of creating a company dedicated to designing, manufacturing and marketing of convertible furniture in the city of Loja.

This research work is mainly aimed at establishing the feasibility of creating a company dedicated to designing, manufacturing and marketing of furniture convertible from the point of view of the market, technical, administrative and financial.

For a reliable working methods such as were used: deductive and inductive, also the techniques of observation and survey were 381 applied to the families of the parishes of the city and 140 applied to business owners dedicated to they used the furniture manufacturing.

With the information obtained in surveys of both households and competition results could be obtained which were developed using statistical charts and analysis that were used for the preparation of various studies presented in the discussion.

Within the discussion the different studies that make up the project where the market study, it was determined that the target market is made up of the families of the parishes of the city were developed, also based on the results of surveys could be performed analyzes of potential lawsuits, real, effective and unsatisfied.

Technical study by the necessary resources for the operation of the production unit, such as machinery and equipment, project engineering, physical distribution, macro and micro location and capacity utilization were considered in this case is 104 to manufacture the sofa bed and 173 for the manufacture of dual-use coffee tables.

In the financial study of the project it requires an initial investment of \$ 58,205.51 US dollars. Funding will be made up of 60% equity and 40 % will be financed by the National Development Bank.

Through the table of total cost, it was established that the total cost for the first year is \$92,772.92 and \$ 100,810.00 income is so divided into fixed and variable costs allowed to establish the balance point of 79.87 %, depending on the installed capacity, and \$ 80,518.90 depending on sales.

In addition, it was established through the profit and loss statement that the project will achieve profits from the first year will be \$ 4,795.74; likewise flows for the ten -year life were calculated to be the first of \$ 4,802.65.

The flow made it possible to make the Financial Assessment, with their respective financial indicators whose values are: Neto (NPV) Present Value of \$ 10,695.53; Internal Rate of Return (IRR) reaches 19.54%, Benefit Cost Ratio (B / C) of \$ 0.21 for every dollar invested; Capital Recovery Period (PRC) is 5 years 3 months; and finally, the sensitivity analysis shows that the project supports an increase in the cost of 9.29% and a decrease in revenue of 7.71%.

Finally, conclusions and recommendations that were reached on the basis of the results were determined.

c. INTRODUCCIÓN

Con la investigación se busca medir la factibilidad que tendrá la implementación de una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles en la ciudad del Loja.

El trabajo consta de un resumen, en el cual se detalla un breve análisis de los estudios realizados en el transcurso de la elaboración del proyecto como son: estudio de mercado, técnico, administrativo-legal, financiero y finalmente la evaluación financiera.

El proyecto cuenta con una revisión literaria, misma que contiene aspectos relacionados con el mueble y proyectos de factibilidad.

Además se elaboraron los materiales y métodos que se necesitaron durante la elaboración del proyecto. Los principales métodos que se utilizaron fueron: deductivo e inductivo, se empleó las técnicas de investigación necesarias para la recopilación de datos, tales como observación y encuesta.

En lo posterior se elaboraron los resultados, en dónde se establece cuadros, gráficos, análisis e interpretación de datos obtenidos de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad y a la competencia indirecta.

En la discusión se encuentra el desarrollo del estudio de mercado que consta del análisis de la demanda y oferta; el estudio técnico que contiene el tamaño y localización, ingeniería del proyecto, y diseño organizacional.

El estudio financiero consta de inversión y financiamiento, análisis de costos, establecimiento de ingresos, presupuesto proyectado, estado de pérdidas y ganancias y determinación del punto de equilibrio y la evaluación financiera que contiene el flujo de caja, VAN (Valor actual neto), TIR (Tasa interna de retorno), Análisis de sensibilidad, RBC (Relación beneficio-costos) y PRC (Periodo de recuperación de capital)

Finalmente, el proyecto contiene las respectivas conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

e. Marco referencial

1.1. Proyecto de factibilidad

Según (ANGULO, 2013) en su trabajo titulado: ¿Qué es un proyecto de factibilidad? menciona: Un proyecto de factibilidad se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización.

Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios de mercado, técnicos, económicos-financieros y evaluación financiera.

De lo antes planteado, para llevar a cabo el proyecto factible, lo primero que debe realizarse es un diagnóstico de la situación planteada; en segundo lugar, es plantear y fundamentar con basamentos teóricos la propuesta a elaborar y establecer, tanto los procedimientos metodológicos así como las actividades y los recursos necesarios, para llevar a delante la ejecución.

Aunado a esto, se realizará el estudio de factibilidad del proyecto y, por último, la ejecución de la propuesta con su respectiva evaluación.

1.2. El mueble

Según (TAPIA, 2012) en su trabajo de tesis titulado: “Diseño de mobiliario multifuncional para espacio habitables reducidos” menciona: El mueble es un objeto funcional y utilitario fue creado para satisfacer ciertas necesidades: como el dormir, el sentarse y eventualmente algo donde puedan almacenarse cosas.

En un tiempo que no puede ser señalado, la gente a más de tener necesidad de utilidad en el mueble comenzó a desear que fueran objetos atractivos.

Todo mueble tiene como finalidad concretar un espacio, el mobiliario es un complemento muy importante para la transformación y adaptación de un espacio habitable.

En un espacio el usuario busca acondicionarlo de mobiliario para poder realizar sus actividades de una manera cómoda de acuerdo a su estilo de vida y a los requerimientos del lugar.

El mobiliario desempeña un papel muy importante en la vida cotidiana de todas las personas, constituye el equipamiento de un inmueble confiere a las diferentes estancias funciones particulares, como la de dormitorio, comedor, salón o cocina etc.

1.3. Historia del mueble

En un principio los muebles no se construían, eran objetos de la naturaleza, a los cuales se les daba la función de muebles; no se tienen datos específicos acerca de los primeros muebles ya que vienen con la aparición de los primeros hombres y la necesidad de acomodarse para sentirse confortables.

Conforme surge la evolución y el hombre descubre la naturaleza y los usos que pueden dar a la misma para crear, aparece entre otros materiales, la madera como materia prima, que permite la creación de materiales útiles al hombre que le benefician dando comodidad.

La madera y el mobiliario forman parte de la vida del hombre, ya que son objetos de uso cotidiano que evolucionan con el pasar del tiempo tanto en su forma, diseño y el trato, ofreciendo variantes de uso y decoración en los hogares y lugares de trabajo.

Históricamente, el material más utilizado para fabricar muebles es la madera, aunque también se utilizan otros, como el metal y la piedra.

Según estudios arqueológicos, se cree que los muebles han existido desde el periodo neolítico (7000 a.C.). Las muestras más antiguas del mobiliario se han encontrado en el antiguo Egipto y datan de la 4ª y 5ª dinastía (2680 – 2407a.C).

En las diferentes épocas por las que se ha atravesado; el diseño del mobiliario siempre ha reflejado el estilo propio en cada una de ellas, desde la antigüedad hasta nuestros días, claro que la mayoría de los periodos se identificaban con un solo estilo, pero actualmente se nos presenta una amplia gama de diseños, que van desde los más antiguos hasta los más modernos.

Los científicos, principalmente alemanes, han dividido las creaciones artísticas en los pueblos de Europa desde el comienzo de la Edad Media hasta los tiempos modernos en épocas de estilo (o secciones de estilo)

- Románico del año 1000 al 1250
- Gótico del año 1250 al 1500
- Renacimiento del año 1500 al 1600
- Barroco del año 1600 al 1750
- Clasicismo del año 1750 al 1850
- Actual del año 1850 hasta hoy

Estos periodos de tiempo dados para las diferentes épocas de estilo, son solamente un referente, un punto de partida aproximado ya que el paso de una época a otra tuvo lugar de forma progresiva y los estilos se fueron desarrollando en décadas distintas, en su mayoría se presentan en las últimas décadas de las épocas mencionadas y con diferencias en cada país. Las diferencias encontradas tenían relación con diferentes factores, como las clases sociales, la parte económica, las habilidades de los artesanos, entre otros. (TAPIA, 2012).

1.4. El mueble moderno

Según (EMMET, 2010) en su trabajo titulado: "El mueble moderno" menciona: Nace a raíz de un diseño sobre líneas arquitectónicas. Es lo opuesto al estilo ornamentado tradicional, es simplista, minimalista.

Sus principales exponentes son Le Corbusier, Mies van der Roe, Alvar Aalto, Oud, Lurcat, Mendelssohn, Frank Lloyd Wr.

Es en 1900 con la industrialización que nacen nuevas clases sociales y nuevas necesidades; la revolución empieza con la arquitectura, ya que la construcción de la época ya no era válida, nuevos materiales y nuevas técnicas cambian la forma de vivir del hombre y nacen formas diferentes.

Es el primer movimiento que marca el cambio, nace por ser contrario a las formas y simetría desarrolladas hasta el momento.

Se presenta el diseño orgánico, es decir formas ondulantes y sinuosas a manera de serpentinas. Gaudi es el máximo exponente en arquitectura, y Henry van de Velde en muebles. Es a partir de esta época que el mueble se vuelve funcional, los materiales en que está construido van de acuerdo a las necesidades técnicas, económicas y sociales. La meta es crear con belleza y funcionalidad, aplicando la construcción en serie con los nuevos materiales.

Los primeros en adoptar esa filosofía fueron los escandinavos, quienes estuvieron a la cabeza del nuevo estilo.

1.5. Muebles multifuncionales o convertibles

Según (COLORADO, 2009) en su trabajo titulado: “Muebles multifuncionales” menciona: A lo largo de la historia, el hombre ha diseñado e integrado para su servicio y el óptimo desarrollo de su trabajo y diario vivir, elementos capaces de cambiar de forma, amoldarse a requerimientos básicos, adaptarse a usos específicos y resolver, de forma versátil, aquellas necesidades que surgen a medida que cambian los estilos de vida y la forma de asumirla; se ha surtido, en suma, de objetos camaleónicos orientados simplificar la vida.

El desarrollo de esta tipología de mueble surge durante la década de los años 50, cuando aparecen piezas tan famosas como el closet de tres cuerpos, que en su parte central guardaba una mesa con pata cuadrangular que descendía hasta el piso; y que en sus naves laterales con el mismo sistema de herraje, descubría un par de butacas para originar una especie de comedor. Aquel armario podía ser también una menuda alcoba pues descolgaba, de su cuerpo central, una cama y de las puertas laterales y por despliegue, dos mesas de noche.

El concepto de multifuncionalidad aplicado en muebles, fue entonces en sus inicios, más un despliegue de imaginación, de geometría variable y mente delirante.

En la actualidad, el diseño de muebles multifuncionales apunta a cierta “destrucción de las formas” para proponer configuraciones que le den al usuario la posibilidad de lograr diversos usos, de un mismo elemento.

Los muebles multifuncionales hacen, entonces, parte fundamental de la vida dinámica y del dinamismo de los espacios actuales, como piezas que proponen nuevas maneras de aprovecharlos y que, como elementos individuales, quiebran también la concepción tradicional de “mueble” y sus formas rutinarias de uso.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Recursos Materiales

- ✓ Tinta para Impresora.
- ✓ Resma de papel Bond tamaño INEN A4
- ✓ Perfiles
- ✓ Esferos
- ✓ Libros
- ✓ Copias
- ✓ Grapadora.

Recursos Técnicos

- ✓ Internet
- ✓ Computadora Portátil.
- ✓ Impresora
- ✓ Flash Memory.
- ✓ Calculadora.

Métodos y técnicas

Método Deductivo: Permitió la descripción de antecedentes generales de los productos que se pretenden ofrecer y el mercado al que se va a cubrir, de igual forma permitió recopilar información general sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión como son, estudio de mercado, técnico- organizacional, financiero y evaluación financiera.

Método Inductivo: Permitió trasladar a la población total las opiniones provenientes de la muestra, con el objetivo de establecer generalizaciones que corroboren la necesidad de implementar una empresa de diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, en la ciudad de Loja.

Técnicas

Observación Directa: Ayudó a establecer de manera general la situación de las empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de muebles en la ciudad de Loja.

Encuesta: Se utilizó con el fin de obtener información para la realización del estudio de mercado. Para el presente estudio se aplicaron dos tipos de encuestas, la primera aplicada a los clientes potenciales, es decir a las familias y la segunda aplicada a la competencia indirecta existente en la ciudad.

Tamaño de la Muestra Demanda

Población de la ciudad de Loja (Censo del 2010): 170.280 hab.

Integrantes por familia: 4

Número de familias del año 2010: 42.570 familias.

Para determinar el tamaño de muestra se necesitó conocer la población actual, es por ello que para proyectar la población de la ciudad de Loja, desde el año 2010 hasta el año 2014 se tomó como referencia el número total de familias del año 2010 y se aplicó la tasa de crecimiento establecida por el INEC, misma que es de 2.65%.

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

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

$$2020 = 42.570 (1 + 2,65\%)^5$$

$$2020 = 42.570(1 + 0,0265)^5$$

$$Pf\ 2020 = 48.517,50$$

$$Pf\ 2020 = 48.518$$

Se consideró ésta población porque son los habitantes del año 2010 correspondientes a la ciudad de Loja, según datos del INEC la población de las familias de la ciudad de Loja está formada por 42.570 familias en el año 2010.

Obtención del tamaño de la muestra

Con el fin de saber la cantidad de encuestas que tuvieron que ser aplicadas a las familias de la ciudad de Loja se determinó el tamaño de muestra. Para lo cual se aplicó siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * z^2 * P * Q}{(N - 1)E^2 + z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{48.518 * 1,96^2 * 0,50 * 0,50}{(48.518 - 1)(0,05^2) + 3,8416 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{48.518 * 3,8416 * 0,25}{(48.518 * 0,0025) + (3,8416 * 0,25)}$$

$$n = 381 \text{ Encuestas}$$

En base a los datos del INEC año 2010 y luego de aplicar la fórmula del tamaño de la muestra, se aplicaron 381 encuestas a las familias urbanas de la ciudad de Loja.

Distribución Muestral Tasa de crecimiento 2,65%

Cuadro 1: Distribución muestral

Parroquias Urbanas	Población familias	% de Participación	Nro. de encuestas
Sucre	19.771	41%	155
El Sagrario	4.320	9%	34
El Valle	8.746	18%	69
San Sebastián	15.681	32%	123
TOTAL	48.518	100%	381

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (INEC)

Elaboración: La autora

La distribución muestral se realizó de acuerdo a las cuatro parroquias urbanas de la ciudad de Loja que hasta el momento se encuentran en vigencia en el municipio, el número de encuestas que se aplicarán en cada parroquia corresponden a los porcentajes de habitantes por parroquias previamente investigados en el INEC, dando un total de 381 encuestas a aplicar en el área urbana de la ciudad de Loja.

Tamaño de la Muestra Oferta

Para determinar el tamaño de la muestra de la oferta se tomaron los datos del sistema de integrado de consultas (REDATAM) en donde se determinó que son 140 el número de carpinterías existentes en la ciudad, información que sirvió para la aplicación de la encuesta a la competencia indirecta.

Procedimiento

Una vez obtenida la información recopilada de las encuestas aplicadas a las familias y a la competencia indirecta existente en la ciudad se realizó el estudio de mercado, en donde se conoció la demanda y oferta existente.

Seguidamente se realizó el estudio técnico, en el cual se determinó los requerimientos para el proceso de producción como son: tamaño óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y que su localización esté de acuerdo a las necesidades de la empresa. Así como también se realizó el diseño organizacional en el que consta el tipo de compañía, organización, y estructura que tendrá la empresa.

En el estudio financiero se estableció el monto de inversión a emplearse, las fuentes de financiamiento, los costos totales de producción los cuales permitieron la realización del punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja.

Finalmente en la evaluación financiera se determinó la factibilidad del proyecto mediante el uso de indicadores financieros como: Valor actual neto, Tasa interna de retorno, Análisis de Sensibilidad, Relación beneficio costo y Periodo de recuperación de capital.

f. RESULTADOS

Resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad

1. Pregunta. Indique ¿Cuál es su nivel de ingresos familiar?

Cuadro 2: Ingreso Familiar

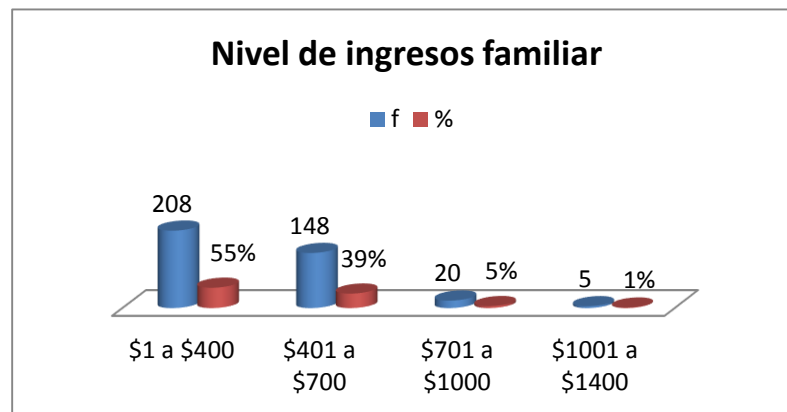
Alternativas	Xm	f	Xm(f)	%
\$1 a \$400	200,50	208	41.704,00	55%
\$401 a \$700	550,50	148	81.474,00	39%
\$701 a \$1000	850,50	20	17.010,00	5%
\$1001 a \$1400	1.200,50	5	6.002,50	1%
TOTAL		381	146.190,50	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

$$\text{Ingreso promedio mensual} = \sum X_m \cdot f / n = 146.190,50 / 381 = \$383,70.$$

Gráfico 1: Nivel de Ingresos



Fuente: Encuesta familias

Elaboración: La autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el ingreso mensual de las familias de las parroquias urbanas de la ciudad es de \$383,70 dólares, información que nos permite conocer la situación económica de las familias a las cuales se va a ofrecer el producto.

2. Pregunta. ¿Ha comprado alguna vez muebles para su hogar?

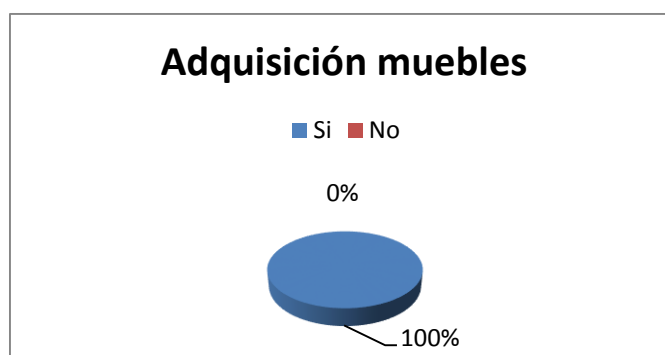
Cuadro 3: Compra muebles para el hogar

Alternativas	Frecuencia	%
Si	381	100%
No	0	0%
TOTAL	381	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 2: Adquisición muebles para el hogar



Fuente: Encuestas aplicadas familias.

Elaboración: La autora.

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a las familias de Loja se determina que el 100% de las familias han adquirido muebles para su hogar, lo que nos lleva a concluir que la compra de muebles en la ciudad es elevada, por ende el producto tendrá aceptación en el mercado.

3. Pregunta. ¿Cómo cancela la compra de los muebles?

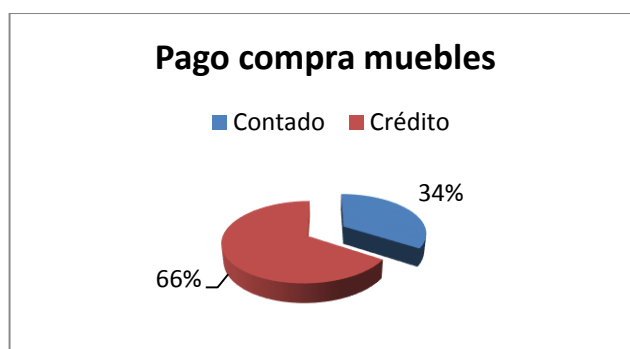
Cuadro 4: Pago compra de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Contado	130	34%
Crédito	251	66%
TOTAL	381	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 3: Pago compra de muebles



Fuente: Encuesta familias

Elaboración: La autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de Loja se determina que el 66% de las familias han pagado a crédito por la compra de sus muebles, seguido del 34% que han pagado al contado. En conclusión se puede decir que la mayor parte de las familias prefieren pagar sus muebles a crédito ya que por este medio facilitan el pago del bien en cómodas cuotas.

4. Pregunta. ¿Con qué frecuencia renueva los muebles de su hogar?

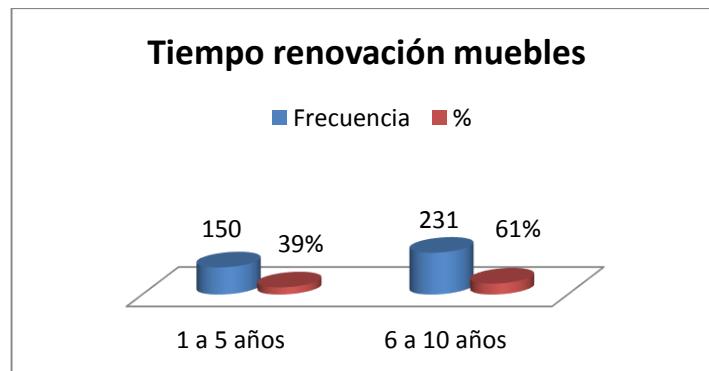
Cuadro 5: Tiempo de renovación muebles

Alternativas	Xm	Frecuencia	Xm (f)	%
1 a 5 años	3	150	450	39%
6 a 10 años	8	231	1.848	61%
TOTAL		381	2.298	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.
Elaboración: La Autora

$$\text{Tiempo promedio} = \sum X_m \cdot f / n = 2.298 / 381 = 6 \text{ años.}$$

Gráfico 4: Tiempo de renovación muebles



Fuente: Encuesta familias.
Elaboración: La autora.

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el tiempo promedio en el que las familias de las parroquias urbanas de la ciudad renuevan los muebles de su hogar cada 6 años.

5. Pregunta. ¿Qué tipo de muebles ha adquirido?

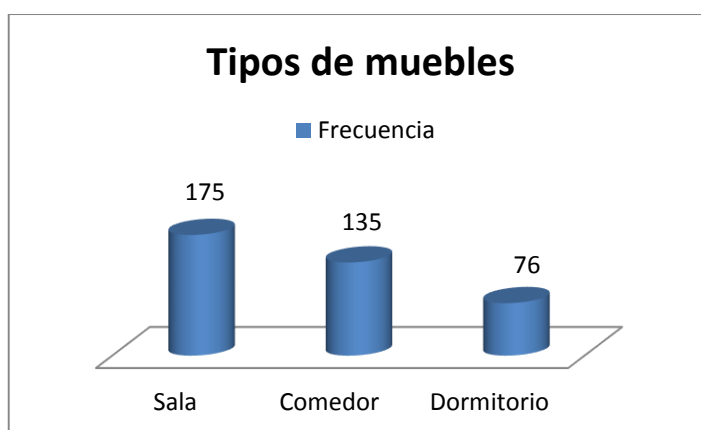
Cuadro 6: Tipo de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Sala	175	46%
Comedor	135	35%
Dormitorio	76	20%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 5: Tipos de muebles



Fuente: Encuesta familias

Elaboración: La autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de Loja se determina que 175 familias han adquirido muebles para sala, seguido de 135 familias que han adquirido muebles para comedor y finalmente 76 familias han adquirido muebles de dormitorio.

Se concluye que la mayor parte de familias de la ciudad han adquirido para su hogar muebles de sala.

6. Pregunta. ¿Cuál es el precio que paga al momento de adquirir muebles?

❖ Sala

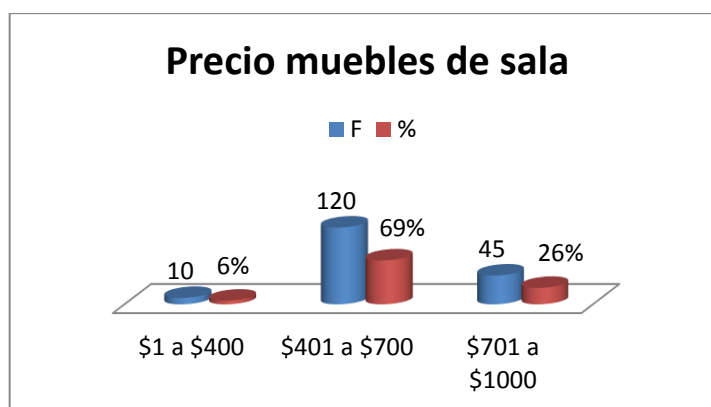
Cuadro 7: Precio muebles de sala

Alternativas	Xm	F	Xm (f)	%
\$1 a \$400	200,50	10	2.005,00	6%
\$401 a \$700	550,50	120	66.060,00	69%
\$701 a \$1000	850,50	45	38.272,50	26%
SUMA		175	106.337,50	100%

Fuente: Encuesta familias y cuadro N° 6: Tipos de muebles
Elaboración: La Autora

Precio promedio = $\sum Xm \cdot f / n = 106.337,50 / 175 = \$607,64$ dólares.

Gráfico 6: Precio muebles de sala



Fuente: Encuestas familias
Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el precio promedio que las familias cancelan por la compra de muebles de sala es de \$607,64 dólares.

❖ Comedor

Cuadro 8: Precio muebles de comedor

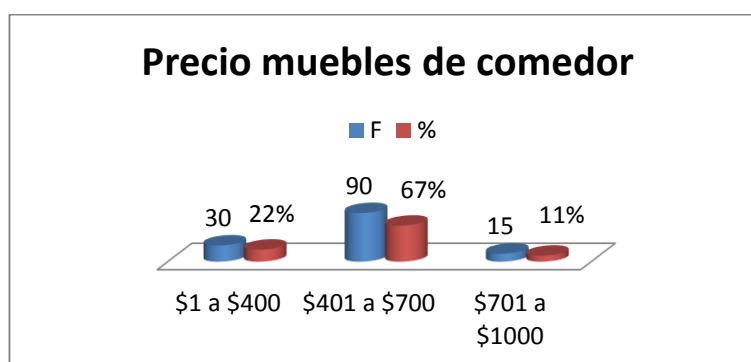
Alternativas	Xm	F	Xm (f)	%
\$1 a \$400	200,50	30	6.015,00	22%
\$401 a \$700	550,50	90	49.545,00	67%
\$701 a \$1000	850,50	15	12.757,50	11%
SUMA		135	68.317,50	100

Fuente: Encuesta familias y cuadro N° 6: Tipos de muebles

Elaboración: La Autora

$$\text{Precio promedio} = \sum Xm \cdot f/n = 68.317,50/135 = \$506,06 \text{ dólares.}$$

Gráfico 7: Precio muebles de comedor



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el precio promedio que las familias cancelan por la compra de muebles de comedor es de: \$506,06 dólares.

❖ Dormitorio

Cuadro 9: Precio muebles dormitorio

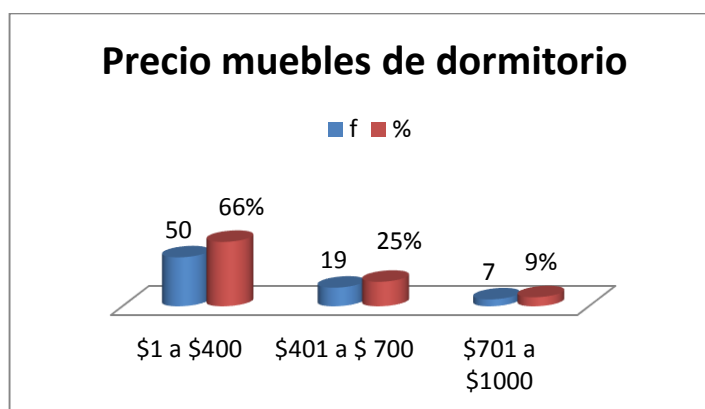
Alternativas	Xm	f	Xm (f)	%
\$1 a \$400	200,50	50	10.025,00	66%
\$401 a \$ 700	550,50	19	10.459,50	25%
\$701 a \$1000	850,50	7	5.953,50	9%
SUMA		76	26.438,00	100%

Fuente: Encuesta familias y cuadro N° 6: Tipos de muebles

Elaboración: La Autora

$$\text{Precio promedio} = \sum X_m \cdot f/n = 26.438,00/76 = \$347,87 \text{ dólares}$$

Gráfico 8: Precio muebles dormitorio



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el precio promedio que las familias cancelan por la compra de muebles de dormitorio es de: \$347,87 dólares.

7. Pregunta. Al momento de adquirir muebles. ¿Qué aspectos toma en cuenta?

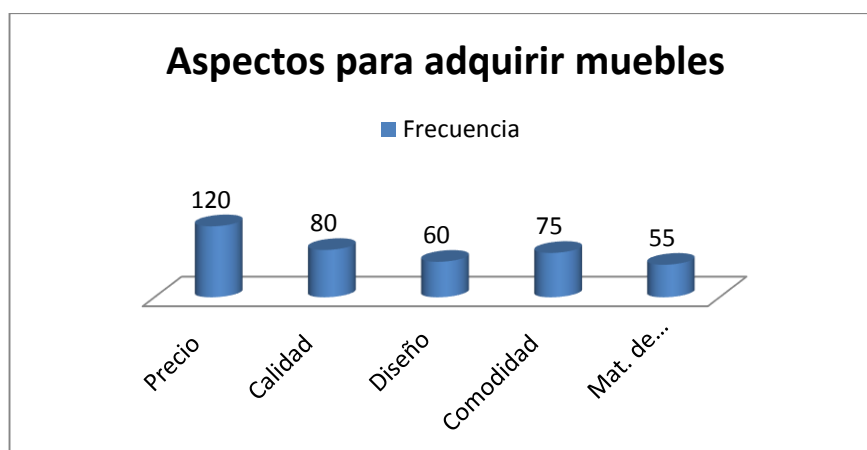
Cuadro 10: Aspectos para adquirir muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Precio	120	31%
Calidad	80	21%
Diseño	60	16%
Comodidad	75	20%
Material de Elaboración	55	14%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 9: Aspectos para adquirir muebles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Al aplicar las encuestas a las familias de la ciudad, se determina que 120 familias adquieren muebles tomando en cuenta el precio, seguido de 80 familias que los adquieren por calidad, 75 familias adquieren por comodidad, 60 familias por el diseño y finalmente 55 familias que los adquieren tomando en cuenta el material de elaboración. Se concluye que la mayor parte de las familias lojanas toman en cuenta el precio al momento de adquirir muebles para su hogar.

8. Pregunta. ¿Por qué medios de información se enteró de los muebles que usted adquirió?

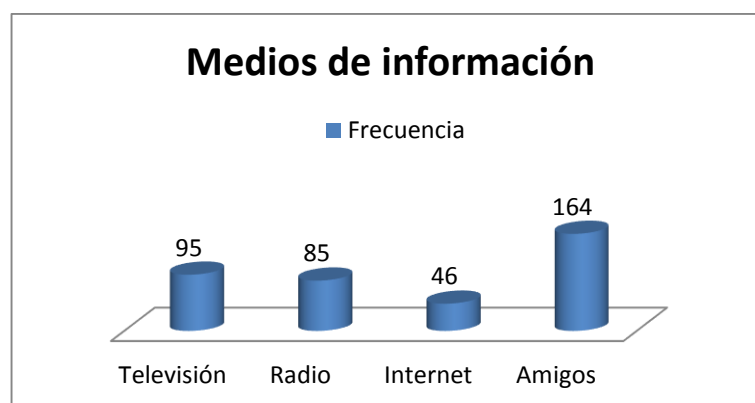
Cuadro 11: Medios de información

Alternativas	Frecuencia	%
Televisión	95	25%
Radio	85	22%
Internet	46	12%
Amigos	164	43%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 10: Medios de información



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Al aplicar las encuestas a las familias de la ciudad se determina que 164 de las familias se enteraron de los muebles que poseen actualmente por amigos o familiares, seguido de 95 familias que se enteraron mediante publicidad por televisión. En conclusión se puede decir que la mayor parte de las familias que han adquirido muebles se enteraron del producto mediante referencias de amigos o familiares.

9. Pregunta. ¿Ha recibido alguna promoción al momento de adquirir muebles?

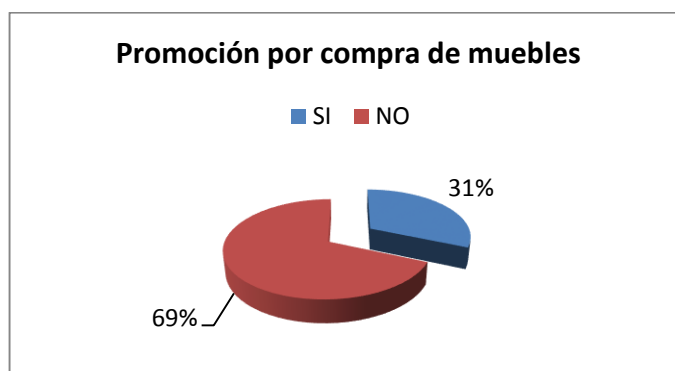
Cuadro 12: Promoción al comprar muebles

Alternativas	Frecuencia	%
SI	120	31%
NO	261	69%
TOTAL	381	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 11: Promoción compra de muebles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad se determina que el 69% de las familias que han comprado muebles no han recibido ningún tipo de promoción al momento de comprar el bien.

En conclusión se puede decir que nuestra empresa podría tener este tipo de incentivos ya que en las empresas dedicadas a la venta de este tipo de productos no realizan este tipo de actividades.

10. Pregunta. Si se implementara una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, que ofrezca productos con las características señaladas por usted. ¿Estaría dispuesto a comprarlos?

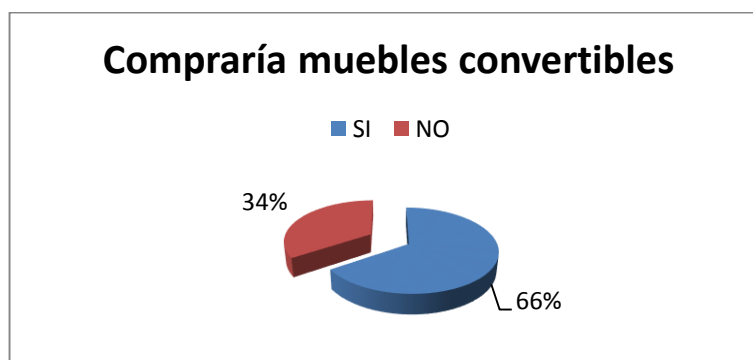
Cuadro 13: Compraría muebles convertibles (multifuncionales)

Alternativas	Frecuencia	%
SI	250	66%
NO	131	34%
TOTAL	381	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 12: Compraría muebles convertibles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a las familias se determinó que el 66% de la población estaría dispuesta a comprar muebles convertibles o (multifuncionales). En conclusión se puede decir que el nuevo producto que se implementará en el mercado tendrá acogida por parte de las familias de la ciudad de Loja. En conclusión se puede decir que el nuevo producto que se piensa implementar en el mercado tendrá acogida por parte de las familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

11. Pregunta. ¿Cuál o cuáles de los siguientes muebles convertibles le interesaría comprar para su hogar?

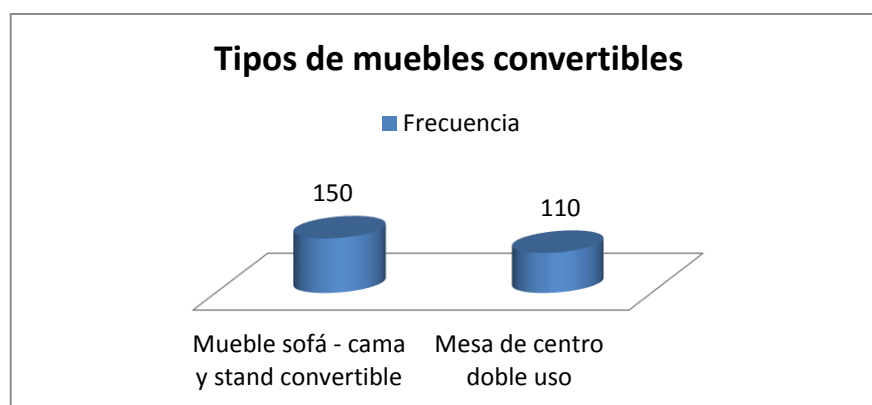
Cuadro 14: Tipos de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Mueble sofá - cama y stand convertible	150	60%
Mesa de centro doble uso	110	44%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 13: Tipos de muebles convertibles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a las familias de la ciudad, se determinó que 150 familias estarían dispuestas a comprar el mueble sofá – cama y stand convertible; seguido de 110 familias que adquirirían la mesa de centro doble uso.

En conclusión la mayor parte de las familias de la ciudad les gustaría adquirir el mueble de tipo sofá –cama y stand convertible para sus hogares.

12. ¿Qué cantidad de estos productos compraría?

➤ Sofá-cama

Cuadro 15: Compra promedio sofá-cama

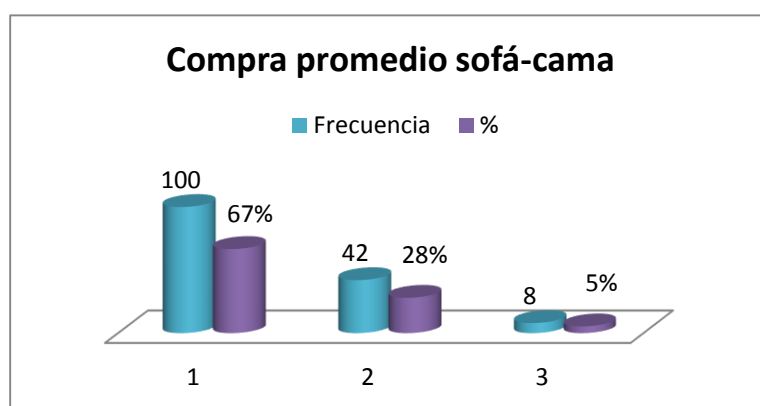
Alternativas	Frecuencia	x.f	%
1	100	100	67%
2	42	84	28%
3	8	24	5%
TOTAL	150	208	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

$$\text{Compra promedio} = \sum X m. f / n = 208 / 150 = 1,39$$

Gráfico 14: Compra promedio sofá- cama



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, se determina que las familias de la ciudad estarían dispuestas a adquirir un sofá-cama.

➤ **Mesa de centro**

Cuadro 16: Compra promedio mesa de centro

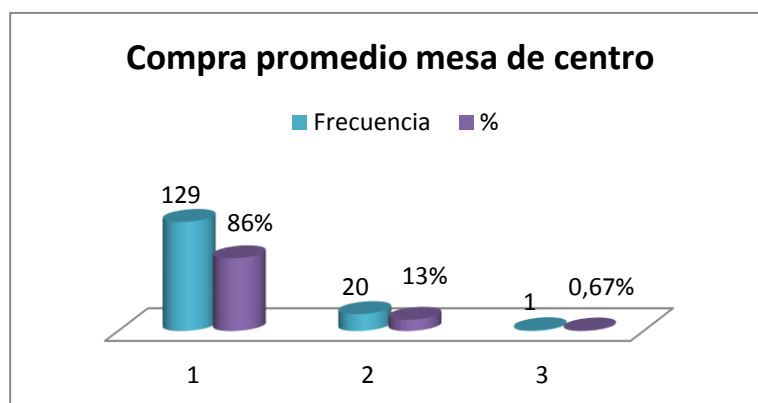
Alternativas	Frecuencia	X.f	%
1	129	129	86%
2	20	40	13%
3	1	3	0,67%
TOTAL	150	172	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

$$\text{Compra promedio} = \sum X_m \cdot f/n = 172/150 = 1,15$$

Gráfico 15: Compra promedio mesa de centro



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, se determina que las familias de la ciudad estarían dispuestas a adquirir una mesa de centro.

13. Pregunta. ¿De qué material le gustaría que se fabriquen los muebles convertibles?

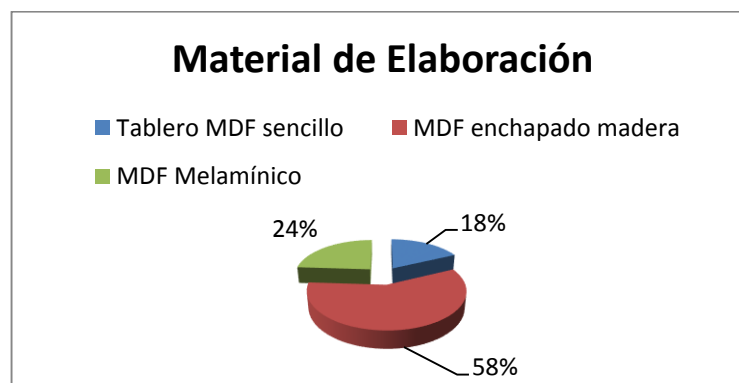
Cuadro 17: Material de elaboración

Alternativas	Frecuencia	%
Tablero MDF sencillo	45	18%
MDF enchapado madera	145	58%
MDF Melamínico	60	24%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 16: Material de elaboración



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a las familias de la ciudad, se determinó que el 58% de las familias prefieren que los muebles sean elaborados con MDF enchapado madera, seguido del 24% que prefiere la elaboración con tablero MDF Melamínicos.

14. Pregunta. ¿En qué lugar le gustaría adquirir nuestros productos?

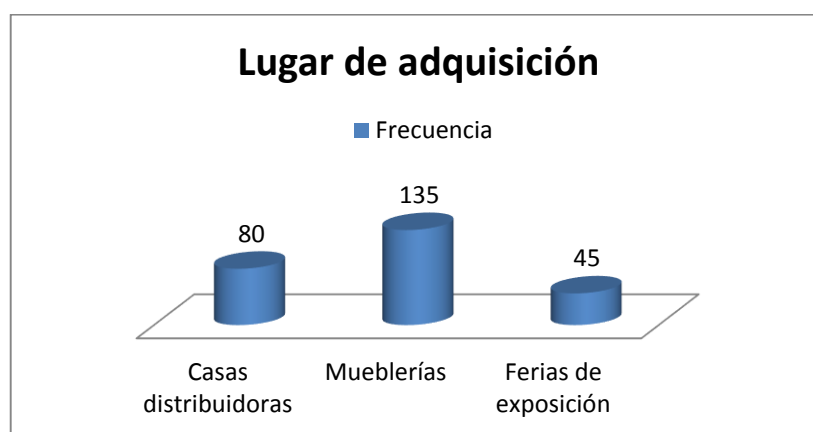
Cuadro 18: Lugar de adquisición

Alternativas	Frecuencia	%
Casas distribuidoras	80	32%
Mueblerías	135	54%
Ferias de exposición	45	18%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 17: Lugar de adquisición



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad se determina que 135 familias les gustaría adquirir muebles convertibles en mueblerías; seguido de 80 familias que los adquirirían en casas distribuidoras.

En conclusión se puede decir que el nuevo producto que se implementaría se lo podría vender en mueblerías que es en donde tendría mayor demanda.

15. Pregunta. ¿Cuáles son los principales medios de información de su preferencia para enterarse de nuestro producto?

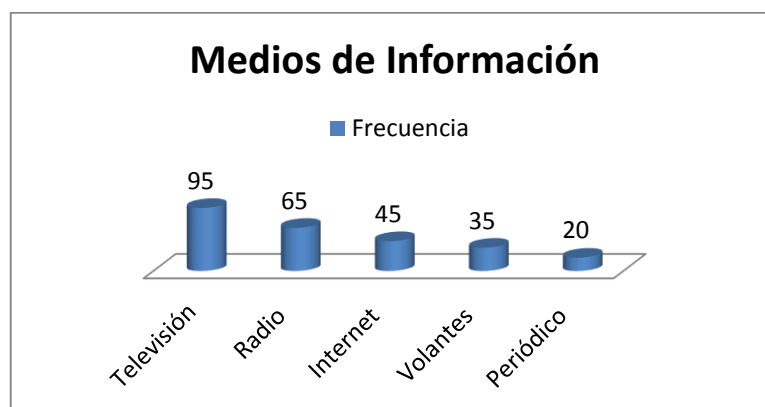
Cuadro 19: Medios de información

Alternativas	Frecuencia	%
Televisión	95	38%
Radio	65	26%
Internet	45	18%
Volantes	35	14%
Periódico	20	8%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 18: Medios de información



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación.

Al aplicar las encuestas a las familias de la ciudad se determinó que 95 familias prefieren enterarse de nuestro producto por medio de la televisión, seguido de 65 familias que prefieren enterarse por medio de la radio. En conclusión se puede decir que el medio por el cual será promocionado el producto es por publicidad en televisión ya que fue la alternativa preferida por parte de las familias de la ciudad.

16. Pregunta. Cuánto estaría dispuesto a pagar por muebles de este estilo (convertibles) modelos como:

➤ Mueble Sofá- cama.

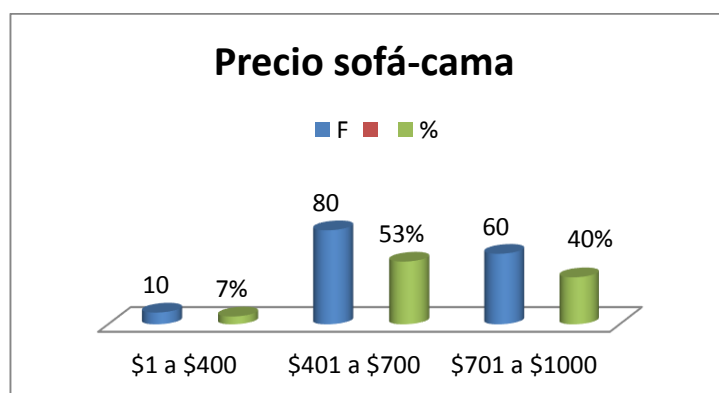
Cuadro 20: Precio sofá-cama

Alternativas	Xm	F	Xm (f)	%
\$1 a \$400	200,50	10	2.005,00	7%
\$401 a \$700	550,50	80	44.040,00	53%
\$701 a \$1000	850,50	60	51.030,00	40%
SUMA		150	97.075,00	100%

Fuente: Encuesta familias y cuadro N° 11: Tipos de muebles
Elaboración: La Autora

$$\text{Precio promedio} = \sum Xm \cdot f / n = 97.075,00 / 150 = \$647,17 \text{ dólares}$$

Gráfico 19: Precio sofá-cama



Fuente: Encuestas familias
Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el precio que las familias estarían dispuestas a cancelar por la compra de muebles convertibles de tipo sofá - cama y stand convertible es de \$647,17 dólares.

❖ **Mesa de centro doble uso**

Cuadro 21: Precio mesa de centro

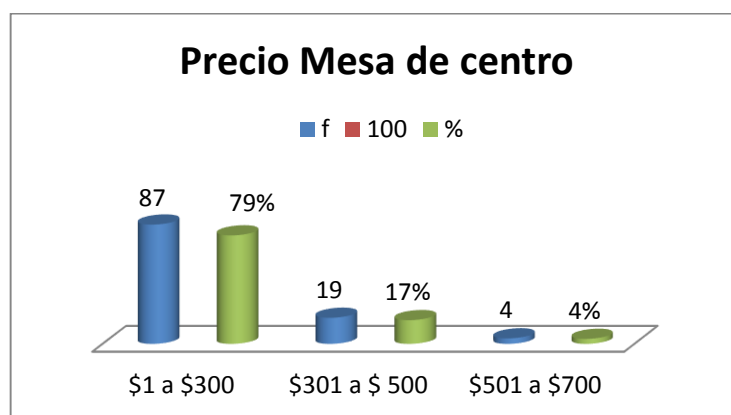
Alternativas	Xm	f	Xm (f)	%
\$1 a \$300	150,50	87	13.093,50	79%
\$301 a \$ 500	400,50	19	7.609,50	17%
\$501 a \$700	600,50	4	2.402,00	4%
SUMA		110	23.105,00	100%

Fuente: Encuesta familias y cuadro N° 11: Tipos de muebles

Elaboración: La Autora

$$\text{Precio promedio} = \sum Xm \cdot f / n = 23.105,00 / 110 = \$210,05 \text{ dólares}$$

Gráfico 20: Precio mesa de centro



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas, se determina que el precio que las familias estarían dispuestas a cancelar por la compra de muebles convertibles de tipo mesa de centro es de \$210,05 dólares.

17. Pregunta. ¿Cómo le gustaría que se promocióne el producto?

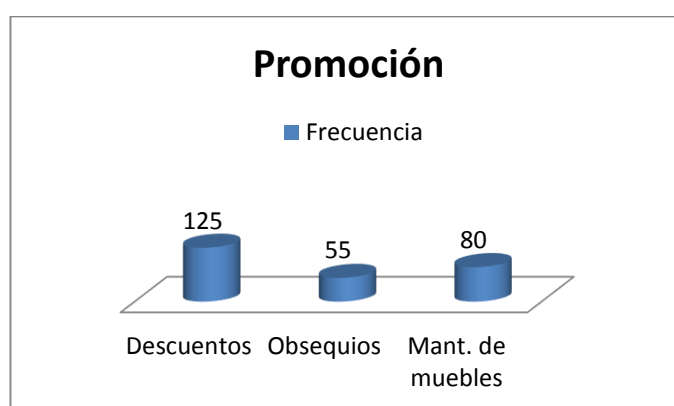
Cuadro 22: Promoción del producto.

Alternativas	Frecuencia	%
Descuentos	125	50%
Obsequios	55	22%
Mantenimiento de muebles	80	32%

Fuente: Encuesta familias de las parroquias urbanas de la ciudad.

Elaboración: La Autora

Gráfico 21: Promociones



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad se determina que 125 familias les gustaría que se promocióne mediante descuentos; seguido de 80 familias que les gustaría el mantenimiento de muebles como promoción.

En conclusión se puede decir que nuestra empresa podría tener este tipo de incentivos ya que gran parte de la competencia no realiza este tipo de actividades.

Resultados de las encuestas realizadas a los propietarios de negocios dedicados a la fabricación de muebles de la ciudad de Loja.

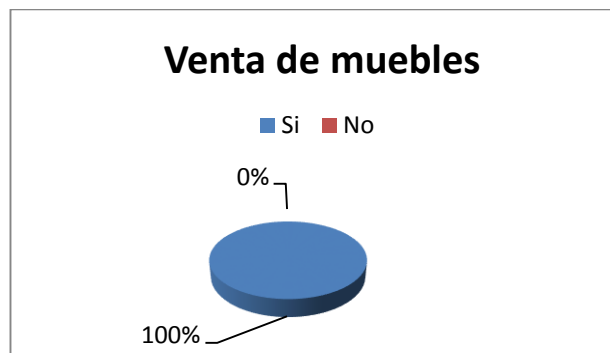
1. Pregunta. ¿Usted comercializa todo tipo de muebles para el hogar?

Cuadro 23: Venta de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Si	140	100%
No	0	0%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.
Elaboración: La Autora.

Gráfico 22: Venta de muebles



Fuente: Encuestas familias
Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se determinó que el 100% de ellos venden todo tipo de muebles, información que permite conocer la oferta del producto existente en la ciudad.

2. Pregunta. ¿Qué tipo de empresa es?

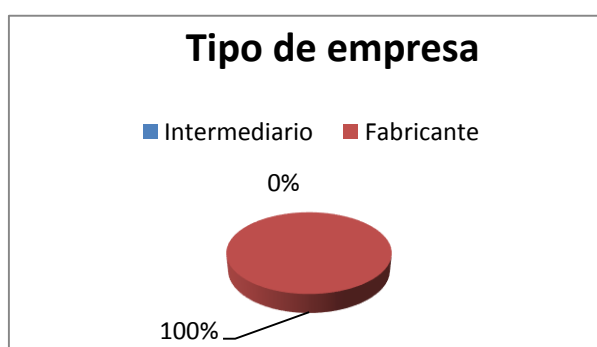
Cuadro 24: Tipo de empresa

Alternativas	Frecuencia	%
Intermediario	0	0%
Fabricante	140	100%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 23: Tipo de empresa



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se muestra que el 100% de los negocios son fabricantes, información que nos permite conocer cómo es el entorno del producto que se va a ofertar.

3. Pregunta. ¿Qué medios de comunicación utiliza para llegar a sus clientes?

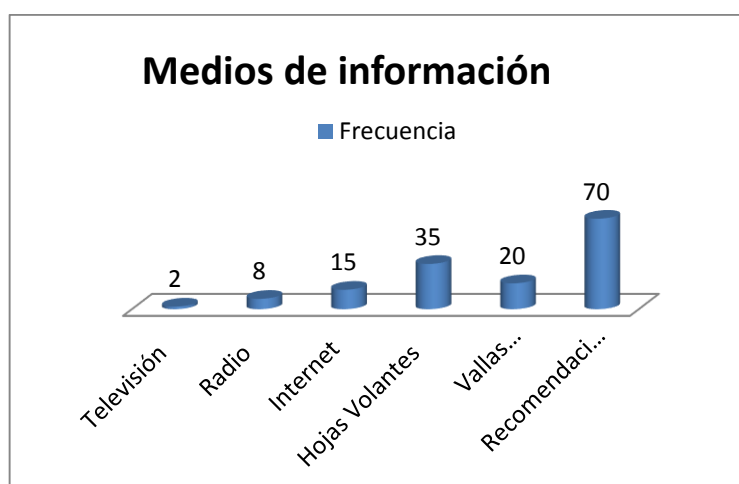
Cuadro 25: Medios de comunicación

Alternativas	Frecuencia	%
Televisión	2	1%
Radio	8	6%
Internet	15	11%
Hojas Volantes	35	25%
Vallas Publicitarias	20	14%
Recomendación	70	50%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 24: Medios de información



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se muestra que los medios de información que utilizan para llegar a sus clientes es por recomendaciones que representa el 70 de los encuestados, seguido de 35 encuestados que mencionaron que el medio que utilizan para llegar a sus clientes es mediante hojas volantes.

4. Pregunta. ¿Qué tipo de muebles compran con mayor frecuencia sus clientes?

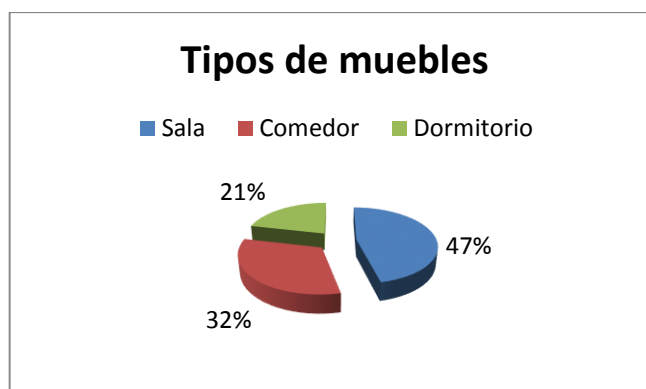
Cuadro 26: Tipos de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Sala	65	46%
Comedor	45	32%
Dormitorio	30	21%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 25: Tipos de muebles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los datos recopilados mediante la aplicación de encuestas a los fabricantes de muebles, se determina que los muebles que con mayor frecuencia compran sus clientes son los de sala que representan el 47%, seguido de los muebles de comedor con el 32%, y finalmente los muebles de dormitorio que representa el 21%. Se concluye que los muebles que más venden la fabricas de muebles son los de sala.

5. Pregunta. ¿Qué cantidad de muebles vende mensualmente?

➤ Sala

Cuadro 27: Cantidad venta muebles de sala

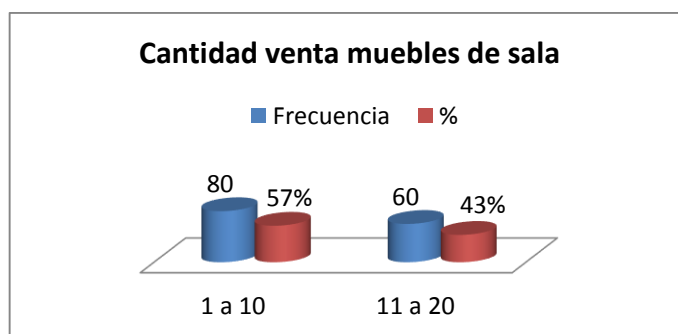
Alternativas	Xm	Frecuencia	f (Xm)	%
1 a 10	6	80	440	57%
11 a 20	16	60	930	43%
TOTAL		140	1.370	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Cantidad promedio = $\sum Xm \cdot f/n = 1.370/140 = 10$ muebles mensuales.

Gráfico 26: Cantidad venta muebles de sala



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determina que la cantidad promedio mensual de venta de muebles de sala es de 10 muebles.

➤ Comedor

Cuadro 28: Cantidad venta muebles de comedor

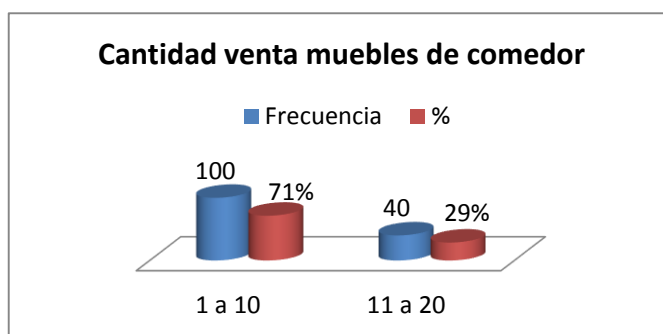
Alternativas	Xm	Frecuencia	f (Xm)	%
1 a 10	6	100	550	71%
11 a 20	16	40	620	29%
TOTAL		140	1.170	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

$$\text{Cantidad promedio} = \sum X_m \cdot f/n = 1.170/140 = 8 \text{ muebles mensuales.}$$

Gráfico 27: Cantidad venta muebles de comedor



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determina que la cantidad promedio mensual de venta de muebles de comedor es de 8 muebles.

➤ **Dormitorio**

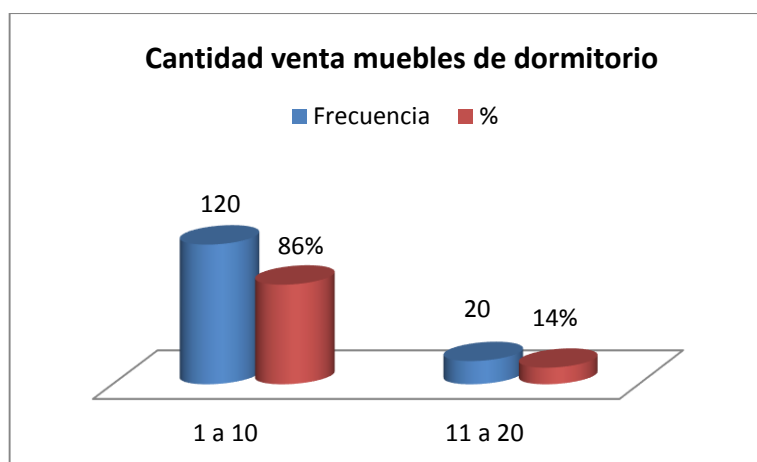
Cuadro 29: Cantidad venta muebles dormitorio

Alternativas	Xm	Frecuencia	f (Xm)	%
1 a 10	6	120	660	86%
11 a 20	16	20	310	14%
TOTAL		140	970	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.
Elaboración: La Autora.

Cantidad promedio = $\sum X_m \cdot f / n = 970 / 140 = 7$ muebles mensuales.

Gráfico 28: Cantidad venta muebles de dormitorio



Fuente: Encuestas familias
Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determina que la cantidad promedio mensual de venta de muebles de dormitorio es de 7 muebles.

6. Pregunta. ¿Cómo prefieren cancelar sus clientes la compra de los muebles?

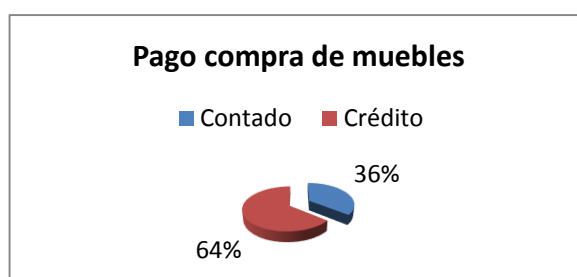
Cuadro 30: Pago compra de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Contado	50	36%
Crédito	90	64%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 29: Pago compra de muebles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determinó que el 64% de los clientes prefieren cancelar sus muebles a crédito, seguido del 36% que cancelan al contado. Se concluye que la mayor parte de los clientes prefieren cancelar sus muebles a crédito por las facilidades de pago que tienen.

7. Pregunta. ¿Qué precios ofrece por los distintos tipos de muebles?

➤ Sofá

Cuadro 31: Precio sofá

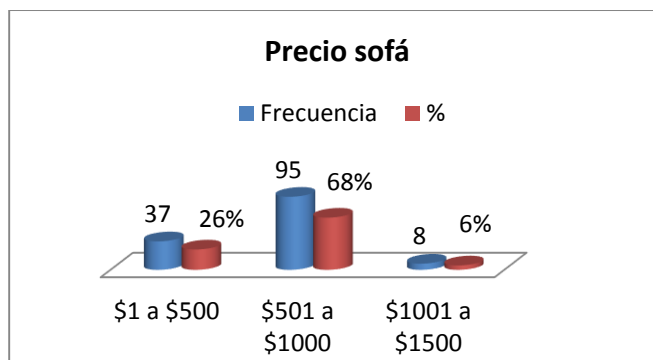
Alternativas	Xm	Frecuencia	f(Xm)	%
\$1 a \$500	250,50	37	9.268,50	26%
\$501 a \$1000	750,50	95	71.297,50	68%
\$1001 a \$1500	1.250,50	8	10.004,00	6%
TOTAL		140	90.570,00	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

$$\text{Precio promedio} = \sum X_m \cdot f / n = 90.570,00 / 140 = \$646,93 \text{ dólares}$$

Gráfico 30: Precio sofá



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determinó que el precio promedio que los clientes cancelan por la compra de muebles de sala es de \$646,93 dólares.

➤ **Mesa de centro**

Cuadro 32: Precio mesa de centro

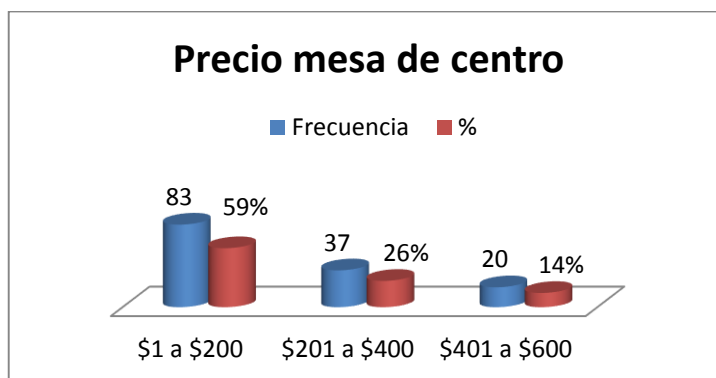
Alternativas	Xm	Frecuencia	f(Xm)	%
\$1 a \$200	100,50	83	8.341,50	59%
\$201 a \$400	300,50	37	11.118,50	26%
\$401 a \$600	500,50	20	10.010,00	14%
TOTAL		140	29.470,00	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

$$\text{Precio promedio} = \sum Xm \cdot f/n = 29.470,00/140 = \$210,50 \text{ dólares}$$

Gráfico 31: Precio muebles de dormitorio



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los propietarios de las fábricas de muebles, se determinó que el precio promedio que los clientes cancelan por la compra de muebles de dormitorio es de \$210,50 dólares.

8. Pregunta. Si se implementará una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles o multifuncionales. ¿Estaría dispuesto a adquirirlos?

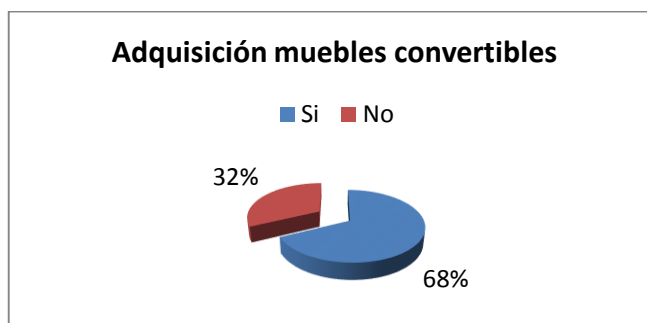
Cuadro 33: Adquisición muebles convertibles (multifuncionales)

Alternativas	Frecuencia	%
Si	95	68%
No	45	32%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 32: Adquisición muebles convertibles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se muestra que de los 140 encuestados, el 68% si adquiriría nuestro producto para su negocios, seguido del 32% que no lo adquiriría. En conclusión el producto que se piensa implementar si tendrá aceptación en los negocios dedicados a la fabricación y venta de muebles.

9. Pregunta. ¿Cuál o cuáles de los siguientes muebles convertibles le interesaría adquirir para su negocio?

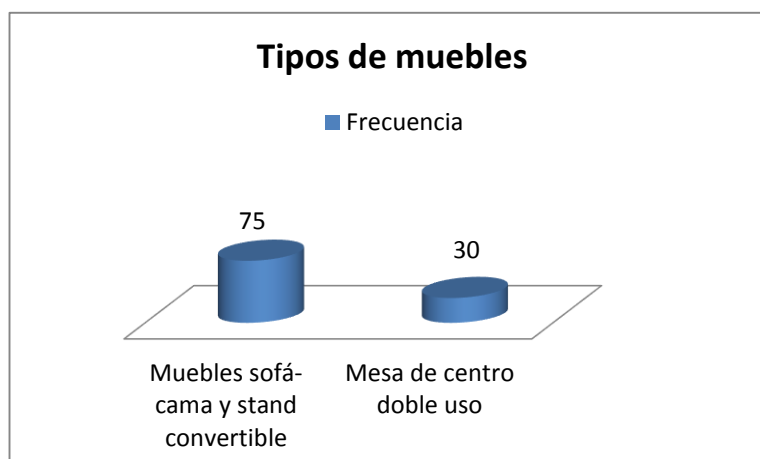
Cuadro 34: Tipos de muebles

Alternativas	Frecuencia	%
Muebles sofá- cama	75	79%
Mesa de centro doble uso	30	32%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 33: Tipos de muebles



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se muestra que 75 propietarios estarían dispuestos a comprar el mueble sofá – cama, seguido de 30 propietarios que adquirirían la mesa de centro doble uso. En conclusión el producto que mayor aceptación tiene por parte de los propietarios dedicados a la fabricación y venta de muebles es el mueble sofá- cama y stand convertible.

10. Pregunta. ¿Cómo le gustaría que se promocione el producto a ofertarse?

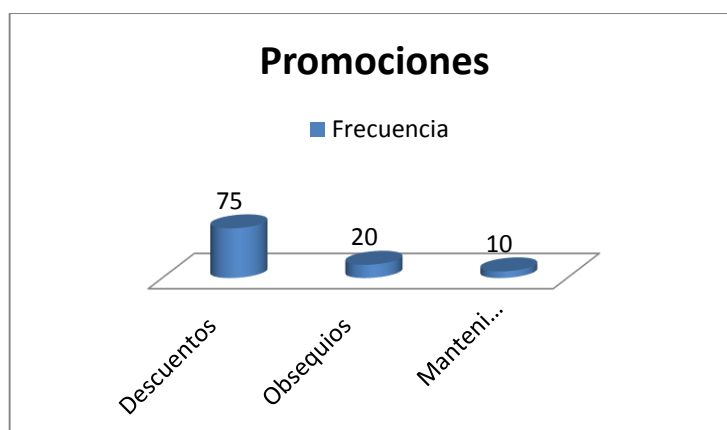
Cuadro 35: Promociones del producto

Alternativas	Frecuencia	%
Descuentos	75	79%
Obsequios	20	21%
Mantenimiento	10	11%

Fuente: Encuesta propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 34: Promociones del producto



Fuente: Encuestas familias

Elaboración: La Autora

Análisis e interpretación

Una vez aplicadas las encuestas a los propietarios de las fábricas de muebles de la ciudad se muestra que 75 propietarios les gustaría que se promocione el producto mediante descuentos; seguido de 20 propietarios que les gustaría que se promocione mediante obsequios. En conclusión se puede decir que los propietarios prefieren que se promocione el nuevo producto mediante descuentos.

g. DISCUSIÓN

2. ESTUDIO DE MERCADO.

2.1. Producto principal.

La empresa que se planea desarrollar se dedicará a producir muebles de uso múltiple (convertibles), para sala, los cuales estarán fabricados con tableros MDF, Melamínicos, triplex con diseños y colores juveniles y modernos, los cuales ayudan a reducir el impacto ambiental de usar solamente madera en los productos terminados. Se reutilizará los rechazos para disminuir más compra de madera para los productos. Se ofrecerá muebles de sala, en cual el cliente va a poder elegir el color y los diseños, adaptándolos a sus necesidades y para sus respectivos usos. Para la elaboración de los muebles convertibles el tapizado se lo realizará con telas nacionales, las partes internas contendrán piezas metálicas que servirán de soporte al revestimiento con diferentes tipos de madera seleccionados. Entre los tipos de muebles que se planea fabricar encontramos:

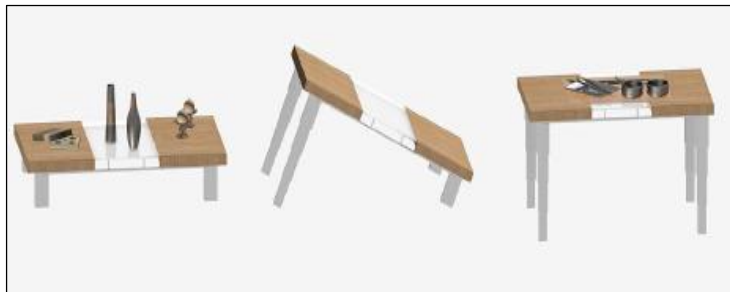
- **Mueble sofá – cama:** El mueble convertible estará compuesto de un sofá, cama plegable y stand; el tamaño de la cama estaría de acuerdo a la medida preferencia del cliente que puede ser plaza o plaza y media, el sofá y el stand el tamaño seria de acuerdo al tamaño de la cama.

Gráfico 35: Sofá - cama



- **Mesa de centro doble uso convertible:** La mesa convertible servirá de mesa de centro de un juego de sala y a su vez pueda convertirse en una mesa más extensa

Gráfico 36: Mesa de centro



2.2. Producto secundario.

El proceso no permite la elaboración de otros productos.

2.3. Productos sustitutos.

Como productos sustitutos de los muebles convertibles se encuentran los muebles de madera tradicionales de sala.

2.4. Productos complementarios.

Identificando como productos complementarios tenemos los cojines que sirven como adorno, el cliente decide si adjunta o no en la compra de sus muebles, estos cojines se ofrecen a los consumidores de acuerdo al color de tela que eligió para la fabricación de sus muebles.

2.5. Mercado demandante.

Como posibles demandantes se ha considerado a las familias de la ciudad de Loja.

2.6. Análisis de la demanda

➤ Demanda Potencial.

La demanda potencial es considerada por la totalidad de la población en estudio, en este caso el número de familias de la ciudad de Loja. Para la proyección de la demanda potencial se toma en consideración la tasa de crecimiento poblacional de la ciudad, que es 2,65%, según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

Para conocer la demanda potencial para el primer año de vida útil del proyecto se utilizó como datos el segmento de población para el año 2015 que es de 48.518 familias al mismo lo multiplicamos por el 100% (Cuadro N° 3), que constituye las familias que han adquirido muebles para sus hogares.

Cuadro 36: Demandantes potenciales

Años	Demanda Familias	Compra muebles (100%)	Demandantes Potenciales
0	48.518	100%	48.518
1	49.803	100%	49.803
2	51.123	100%	51.123
3	52.478	100%	52.478
4	53.868	100%	53.868
5	55.296	100%	55.296
6	56.761	100%	56.761
7	58.265	100%	58.265
8	59.809	100%	59.809
9	61.394	100%	61.394
10	63.021	100%	63.021

Fuente: Cuadro N° 3: Compra muebles para el hogar

Elaboración: La Autora.

➤ **Demanda Real.**

Está constituida por la cantidad de bienes que se consumen o utilizan de un producto en el mercado. Para determinar nuestro segmento objetivo nos basamos en los datos recopilados de la pregunta N°. 5 de la encuesta aplicada a las familias, referente a los tipos de muebles que han comprado para su hogar, donde se obtuvo que el 46% ha adquirido muebles de sala y 35% muebles de comedor.

Cuadro 37: Demandantes reales muebles de sala

Años	Demandantes Potenciales	Demandantes Reales (46%)
0	48.518	22.318
1	49.803	22.909
2	51.123	23.517
3	52.478	24.140
4	53.868	24.779
5	55.296	25.436
6	56.761	26.110
7	58.265	26.802
8	59.809	27.512
9	61.394	28.241
10	63.021	28.990

Fuente: Cuadro N° 6: Tipos de muebles.

Elaboración: La Autora.

Cuadro 38: Demandantes reales muebles de comedor

Años	Demandantes Potenciales	Demandantes Reales (35%)
0	48.518	16.981
1	49.803	17.431
2	51.123	17.893
3	52.478	18.367
4	53.868	18.854
5	55.296	19.354
6	56.761	19.866
7	58.265	20.393
8	59.809	20.933
9	61.394	21.488
10	63.021	22.057

Fuente: Cuadro N° 6: Tipos de muebles.

Elaboración: La Autora.

➤ **Demanda Efectiva.**

Para establecer la demanda efectiva se toma como referencia las respuestas obtenidas en relación a la pregunta N° 10 referente a la aceptación que tendrá la creación de una nueva empresa de diseño, fabricación comercialización de muebles convertibles, obteniendo el 66% de la demanda efectiva que compraría nuestro producto.

Cuadro 39: Demandantes efectivos sofá-cama

Años	Demandantes Reales	Compra muebles 66%	Demandantes Efectivos
0	22.318	66%	14.730
1	22.909	66%	15.120
2	23.517	66%	15.521
3	24.140	66%	15.932
4	24.779	66%	16.354
5	25.436	66%	16.788
6	26.110	66%	17.233
7	26.802	66%	17.689
8	27.512	66%	18.158
9	28.241	66%	18.639
10	28.990	66%	19.133

Fuente: Cuadro N° 37: Demanda real sala y Cuadro N° 13: Compra muebles convertibles

Elaboración: La Autora

Cuadro 40: Demandantes efectivos mesa de centro

Años	Demandantes Reales	Compra muebles 66%	Demandantes Efectivos
0	16.981	66%	11.208
1	17.431	66%	11.504
2	17.893	66%	11.809
3	18.367	66%	12.122
4	18.854	66%	12.444
5	19.354	66%	12.773
6	19.866	66%	13.112
7	20.393	66%	13.459
8	20.933	66%	13.816
9	21.488	66%	14.182
10	22.057	66%	14.558

Fuente: Cuadro N° 38: Demanda real comedor y Cuadro N° 13: Compra muebles convertibles

Elaboración: La Autora.

➤ **Demanda por familia**

Para la realización de este cálculo se tomó en cuenta el número de integrantes por familia establecidos por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) en donde se determinó que en la ciudad de Loja son cuatro los integrantes por familia. Además se tomó en consideración los datos obtenidos de la pregunta N° 12 referente a la cantidad de productos que se comprarían si se implementara la empresa. En donde se pudo establecer lo siguiente:

➤ **Sofá – Cama**

Por los 4 integrantes de la familia se realiza la adquisición de 1 sofá-cama.

Cuadro 41: Adquisición sofá-cama

Integrantes por familia	Adquisición por familia
4	1

Fuente: Cuadro N° 15; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Elaboración: La Autora.

➤ **Mesa de Centro**

Por los 4 integrantes de la familia se realiza la adquisición de 1 mesa de centro doble uso.

Cuadro 42: Adquisición mesa de centro

Integrantes por familia	Adquisición por familia
4	1

Fuente: Cuadro N° 15; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Elaboración: La Autora.

Cuadro 43: Demanda por familia sofá-cama

Años	Demanda Efectiva	Compra por familia	Demanda proyectada
0	14.730	1	14.730
1	15.120	1	15.120
2	15.521	1	15.521
3	15.932	1	15.932
4	16.354	1	16.354
5	16.788	1	16.788
6	17.233	1	17.233
7	17.689	1	17.689
8	18.158	1	18.158
9	18.639	1	18.639
10	19.133	1	19.133

Fuente: Cuadro N° 39: Demanda efectiva sala y Cuadro N° 41: Adquisición sofá-cama

Elaboración: La Autora.

Cuadro 44: Demanda por familia mesa de centro

Años	Demanda Efectiva	Compra por familia	Demanda Proyectada
0	11.208	1	11.208
1	11.504	1	11.504
2	11.809	1	11.809
3	12.122	1	12.122
4	12.444	1	12.444
5	12.773	1	12.773
6	13.112	1	13.112
7	13.459	1	13.459
8	13.816	1	13.816
9	14.182	1	14.182
10	14.558	1	14.558

Fuente: Cuadro N° 40: Demanda efectiva comedor y Cuadro N° 42: Adquisición mesa de centro

Elaboración: La Autora.

2.7. Estudio de la oferta.

La oferta es considerada como la cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

Según datos tomados del Sistema Integrado de Consultas (REDATAM), se determinó que en la ciudad Loja existen 140 fábricas de muebles, mismas que se encuentra distribuidas en 136 como personas naturales y 4 como personas jurídicas, información que sirvió para aplicar las encuestas a la oferta de la ciudad.

Entre las principales fábricas de muebles o carpinterías encontramos:

- Carpinteros San José.
- Carpintería Bernal Zegarra.
- Carpintería Bella Vista.
- Carpintería Maranatha.
- La Casa del mueble
- Prove Mueble.
- Modul muebles.
- Tu mueble.
- Carpintería Espinosa Segarra.
- GRACE mueblería.
- Muebles LG.
- Muebles Holant
- Muebles Fortaleza
- entre otros.

➤ Estimación de la oferta.

Para realizar la estimación de la oferta se tomó en cuenta el 50% que representa la oferta de productos sustitutos, debido a que en la ciudad de Loja no existen fábricas dedicadas a la fabricación de muebles convertibles.

En donde se determinó lo siguiente:

Cuadro 45: Estimación de la oferta sofá-cama

Años	Demanda Proyectada	Oferta Productos sustitutos (50%)
0	14.730	7.365
1	15.120	7.560
2	15.521	7.760
3	15.932	7.966
4	16.354	8.177
5	16.788	8.394
6	17.233	8.616
7	17.689	8.845
8	18.158	9.079
9	18.639	9.320
10	19.133	9.567

Fuente: Cuadro N° 43: Compra por familia Sofá - Cama.

Elaboración: La Autora

Cuadro 46: Estimación de la oferta mesa de centro

Años	Demanda proyectada	Oferta proyectada (50% Prod. Sustitutos)
0	11.208	5.604
1	11.504	5.752
2	11.809	5.905
3	12.122	6.061
4	12.444	6.222
5	12.773	6.387
6	13.112	6.556
7	13.459	6.730
8	13.816	6.908
9	14.182	7.091
10	14.558	7.279

Fuente: Cuadro N° 44: Compra por familia Mesa de Centro.

Elaboración: La Autora

2.8. Balance demanda-oferta (demanda insatisfecha)

El análisis de la oferta y la demanda nos permite determinar la demanda insatisfecha para el producto. Una vez terminado el estudio de la demanda y la oferta, hay que determinar la cantidad que se requiere cubrir en el mercado, conocida como demanda insatisfecha.

Para determinar la demanda insatisfecha se requirió información de la demanda proyectada y oferta proyectada (50%). En el cuadro siguiente se realizan las operaciones para determinar esta demanda.

Cuadro 47: Demanda insatisfecha sofá-cama

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada (50%)	Demanda Insatisfecha
0	14.730	7.365	7.365
1	15.120	7.560	7.560
2	15.521	7.760	7.760
3	15.932	7.966	7.966
4	16.354	8.177	8.177
5	16.788	8.394	8.394
6	17.233	8.616	8.616
7	17.689	8.845	8.845
8	18.158	9.079	9.079
9	18.639	9.320	9.320
10	19.133	9.567	9.567

Fuente: Cuadro N° 45: Estimación de la Oferta Sofá - Cama

Elaboración: La Autora

Cuadro 48: Demanda insatisfecha mesa de centro

Años	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada (50%)	Demanda Insatisfecha
0	11.208	5.604	5.604
1	11.504	5.752	5.752
2	11.809	5.905	5.905
3	12.122	6.061	6.061
4	12.444	6.222	6.222
5	12.773	6.387	6.387
6	13.112	6.556	6.556
7	13.459	6.730	6.730
8	13.816	6.908	6.908
9	14.182	7.091	7.091
10	14.558	7.279	7.279

Fuente: Cuadro N° 46: Estimación de la Oferta Mesa de Centro.

Elaboración: La Autora

2.9. Comercialización del producto

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

- **Producto.**

Los muebles convertibles o multifuncionales son nuevos productos que se quiere implementar en el mercado local, mismos que estarán fabricados con tableros MDF, Melamínicos, triplex con diseños y colores juveniles y modernos. Se ofrecerá muebles de sala, en cual el cliente va a poder elegir el color y los diseños, adaptándolos a sus necesidades y para sus respectivos usos.

Los tipos de muebles que se planea fabricar son:

- ✓ **Sofá- cama**

El mueble convertible estará compuesto de un sofá, cama plegable y stand; el tamaño de la cama estaría de acuerdo a la medida preferencia del cliente que puede ser plaza o plaza y media, el sofá y el stand el tamaño seria de acuerdo al tamaño de la cama.

- ✓ **Mesa de centro doble uso convertible**

La mesa convertible servirá de mesa de centro de un juego de sala y a su vez pueda convertirse en una mesa más extensa.

Se mostrará la diferencia que tiene los muebles en cuanto a la calidad y los diseños, que son diferentes a los de los productos ya ofertados en el mercado lojano.

- **Precio.**

El precio que tendrán los muebles convertibles estará acorde a la competencia indirecta, a la demanda del mercado, a los costos de producción y también al margen de utilidad.

Se deberá establecer los precios de manera competitiva, es decir que inicialmente para introducir al mercado, iniciará con ofertas de precios menores a los de los negocios existentes en la ciudad.

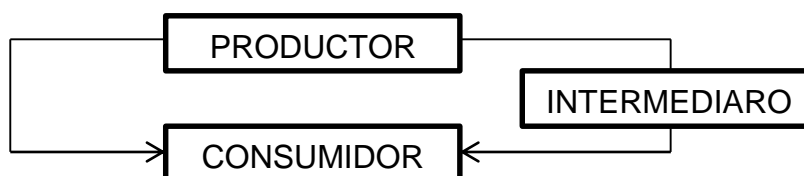
- **Plaza.**

Con la finalidad de llegar de mejor manera hacia los clientes, los canales de distribución de los muebles convertibles serán:

Productor – Intermediario – Consumidor final

Productor – Consumidor final.

Gráfico 37: Plaza



De acuerdo al canal de distribución el productor (empresa) entregara los muebles o los intermediarios (negocios dedicados a la venta de muebles de la ciudad), mismo que a su vez se encargaran de vender los muebles al consumidor final (familias). O a su vez el productor (empresa) que fabricará los muebles convertibles venderá directamente el producto al consumidor final (familias). Un detalle importante es la entrega a domicilio, para generar confianza a los clientes al momento de transportar sus muebles, y de esta forma garantizar la correcta manipulación de los productos.

- **Promoción.**

La promoción es un proceso importante para la venta de muebles ya que los clientes buscan el mayor crédito para la adquisición de muebles, es por ello que la nueva empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles realizará estrategias promocionales como:

- ✓ Asistir a ferias de muebles, ofertando diseños y utilidades de los muebles.
- ✓ Ofrecer descuentos especiales por compras al contado.
- ✓ Realizar publicidad en radio y televisión.
- ✓ Crear una página y redes sociales de la empresa que contenga información de la empresa, productos y precios.
- ✓ Entregar hojas volantes en puntos estratégicos de la ciudad, con información de la empresa y puntos de venta de los muebles.
- ✓ Promocionar descuentos especiales en fechas especiales como: navidad, día de la madre, fiestas de la ciudad, etc.

2.10. Análisis de la situación base

Al aplicar las encuestas a las familias de las parroquias urbanas de la ciudad se puede realizar el siguiente análisis:

La mayor parte de las familias han adquirido muebles para su hogar ya sean de sala, comedor y dormitorio, la mayor parte de las familias prefieren pagar sus muebles a crédito ya que por este medio facilitan el pago del bien en cómodas cuotas. Los precios que cancelan por la compra de los muebles oscilan entre los \$300 a \$600 dólares.

El tiempo aproximado en el que las familias renuevan sus muebles es cada 6 años aproximadamente, además entre los aspectos principales que toman en cuenta para la compra de muebles es el precio y la calidad. Los medios por los que se han enterado de los muebles que han adquirido en la mayor parte de los casos son mediante referencias familiares y de amigos.

De las familias encuestadas el 66% manifestó que si estaría dispuesta a comprar los muebles convertibles indicando que es un producto innovador y de gran utilidad, especialmente para los hogares que cuentan con espacios reducidos, finalmente las personas encuestadas sugieren que se promocióne el producto mediante descuentos y obsequios ya que en la mayoría de veces que han hecho la compra de estos productos no han recibido ningún tipo de incentivo por parte de los negocios. Esto en relación al análisis referente a las familias de la ciudad.

Al aplicar las encuestas a los 140 a los propietarios de las fábricas existentes de la ciudad se pudo determinar que la mayoría de estos negocios comercializa todo tipo de muebles, los medios de comunicación que utilizan para llegar a sus clientes es mediante recomendaciones.

Se pudo conocer que los muebles que más venden son los de sala y comedor, los precios en los que venden estos muebles oscilan entre los \$300 a \$600 dólares depende del diseño y material que son fabricados.

Al preguntar a los propietarios si estarían dispuestos a comprar nuestros productos para sus negocios se determinó que la mayoría de ellos estarían dispuestos a adquirirlos al ver que se ofrecerán productos innovadores, mismos que servirán para ampliar su negocio y así crecer en el mercado local.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño y localización

3.1.1. Tamaño

a. Capacidad Instalada.

Para la elaboración de los muebles convertibles se debe considerar que la maquinaria interviene en un mínimo porcentaje aunque su utilización es fundamental. El tiempo que demora la elaboración del sofá – cama es de 2,5 días, si se trabaja los 365 días del año, se lograra fabricar 146 sofá – cama, trabajando con 2 obreros; en cambio para la elaboración de la mesa de centro, el tiempo que se demora para la fabricación es de 1,5 días, al trabajar los 365 días del año, se lograra obtener 243 mesas de centro, trabajando con 2 obreros.

Cuadro 49: Capacidad instalada mueble sofá-cama

Días por año	Días por mueble	N° muebles anual
365	2,5	146

Elaboración: La Autora.

$$\text{Producción Anual} = \frac{365 \text{ días del año}}{2,5 \text{ días } \times \text{ mueble}} = 146 \text{ sofá – cama anuales.}$$

Cuadro 50: Capacidad instalada mesa de centro doble uso

Días por año	Días por mueble	N° muebles anual
365	1,5	243

Elaboración: La Autora.

$$\text{Producción Anual} = \frac{365 \text{ días del año}}{1,5 \text{ días } \times \text{ mueble}} = 243 \text{ mesas de centro anuales.}$$

b. Capacidad Utilizada

Para determinar la capacidad utilizada se tomó en cuanto los días laborables al año que son 260.

Cuadro 51: Capacidad utilizada mueble sofá-cama

Días por año	Días por mueble	N° muebles anual
260	2,5	104

Elaboración: La Autora.

$$\text{Producción Anual} = \frac{260 \text{ días del año}}{2,5 \text{ días x mueble}} = 104 \text{ sofá – cama anuales.}$$

Cuadro 52: Capacidad utilizada mesa de centro doble uso

Días por año	Días por muebles	N° muebles anual
260	1,5	173

Elaboración: La Autora.

$$\text{Producción Anual} = \frac{260 \text{ días del año}}{1,5 \text{ días x mueble}} = 173 \text{ mesas de centro anuales.}$$

Determinación % capacidad utilizada

Cuadro 53: Determinación capacidad utilizada sofá-cama

Años	Cap. Instalada	Cap. Utilizada	% Cap. Utilizada
1 a 10	146	104	71%

Fuente: Cuadro N° 49 Capacidad Instalada y cuadro N° 51: Capacidad Utilizada

Elaboración: La Autora

Cuadro 54: Determinación capacidad utilizada mesa de centro

Años	Cap. Instalada	Cap. Utilizada	% Cap. Utilizada
1 a 10	243	173	71%

Fuente: Cuadro N° 50 Capacidad Instalada y cuadro N° 52 Capacidad Utilizada

Elaboración: La Autora

Participación en el mercado

Cuadro 55: Participación en el mercado sofá-cama

Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada	% de Part. Mercado
1	7.560	104	1,38%
2	7.760	104	1,34%
3	7.966	104	1,31%
4	8.177	104	1,27%
5	8.394	104	1,24%
6	8.616	104	1,21%
7	8.845	104	1,18%
8	9.079	104	1,15%
9	9.320	104	1,12%
10	9.567	104	1,09%

Fuente: Cuadro N° 47 Demanda Insatisfecha y Cuadro N° 51 Cap. Utilizada.

Elaboración: La Autora.

Cuadro 56: Participación en el mercado mesa de centro

Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad utilizada	% Part. Mercado
1	5.752	173	3,01%
2	5.905	173	2,93%
3	6.061	173	2,85%
4	6.222	173	2,78%
5	6.387	173	2,71%
6	6.556	173	2,64%
7	6.730	173	2,57%
8	6.908	173	2,50%
9	7.091	173	2,44%
10	7.279	173	2,38%

Fuente: Cuadro N° 48: Demanda Insatisfecha y Cuadro N° 52 Cap. Utilizada.

Elaboración: La Autora.

c. Capacidad Financiera

Para cualquier tipo de proyecto es importante el analizar las condiciones económico-financieras que se disponen para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión.

El proyecto será financiado con crédito bancario del Banco Nacional de Fomento y por aporte de los socios.

d. Capacidad Administrativa

Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario, sino también que este sea el más idóneo para cada puesto de trabajo.

La empresa tendrá el siguiente personal para la ejecución de las actividades.

- 1 Gerente
- 1 Secretaria- contadora
- 4 Obreros
- 1 Vendedor.

e. Capacidad de Reserva.

Representa la cantidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera.

Cuadro 57: Capacidad de reserva sofá-cama

Años	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Capacidad de Reserva
1 a 10	146	104	42

Fuente: Cuadro N° 49 Capacidad Instalada y Cuadro N° 51 Cap. Utilizada.

Elaboración: La Autora.

Cuadro 58: Capacidad de reserva mesa de centro

Años	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Capacidad de Reserva
1 a 10	243	173	70

Fuente: Cuadro N° 50 Capacidad Instalada y Cuadro N° 52 Cap. Utilizada.

Elaboración: La Autora.

3.1.2. Localización

a. Macro Localización

La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, cantón Loja, provincia de Loja quien está a su vez está ubicada en el sur de la Cordillera ecuatoriana; forma parte de la región 7 comprendida también por las provincias de El Oro y Zamora Chinchipe.

Gráfico 38: Macro-localización



Fuente: Google maps

b. Micro - Localización

La planta estará ubicada en el sector sur occidental de la ciudad, en la ciudadela Zarzas II, calle Johanes Brahms, entre Avenida Twintza y Soldado Vicente Rosero, se eligió el lugar por contar con todos los servicios básicos, y además porque se permite el funcionamiento de este tipo de actividades.

Gráfico 39: Micro-localización

Ciudadela Zarzas II: Calle Johanes Brahms, entre Av. Twintza y soldado Vicente Rosero.



Fuente: Google maps

c. Factores de Localización

- **Acceso a la materia prima:** La disponibilidad de las materias primas son de fácil adquisición ya que existen varios tipos de proveedores de tablero MDF en la ciudad como PLACA CENTRO MASISA; mediante estos proveedores obtendremos la materia prima principal que se requiere para la elaboración de los muebles convertibles.

- **Cercanía a los mercados:** Es de suma importancia la cercanía al mercado objetivo. En nuestro caso nuestros productos tiene cercanía en el mercado ya que la empresa será ubicada en un lugar que no se encuentra lejos del centro de la ciudad.
- **Vía de comunicación:** Las condiciones de las carreteras, rutas de acceso en donde será ubicada la planta se encuentran buenas condiciones mismas que permite un fácil acceso.
- **Servicios básicos:** Imprescindible de considerar, porque no en todas las provincias y ciudades del país se cuenta con el mismo nivel de servicios. Y una planta por más pequeña que sea no puede funcionar sin ellos. Entre los principales a utilizar en nuestra empresa tenemos agua potable, luz, servicio telefónico, alcantarillado entre otros.
- **Recursos Humanos:** La empresa requerirá mano de obra como carpinteros, tapizadores, lacadores, lijadores, talladores y armadores, esta mano de obra no requiere necesariamente estudios superiores por lo que se puede adquirir por publicaciones en la prensa o por recomendaciones. En cuanto al personal administrativo se requerirá: gerente, secretaria contadora y vendedores, esta mano de obra requiere necesariamente de estudios superiores para garantizar un desempeño eficiente de la empresa.

3.2. Ingeniería del proyecto.

3.2.1. Componente tecnológico

La maquinaria a utilizarse en el proyecto estará compuesto por tecnología de punta y la constituyen: Sierra cinta 20" 3Hp, Sierra Escuadradora 3Hp, Tupi de Mesa 4Hp, Máquina de coser industrial, Pistolas (1,4mm - 1,77mm- 1,3 mm), Grapadora (30/16Ab), Grapadora (MS16/50) y Taladro (Madera y Hierro).

Maquinaria y Equipo

Para la elaboración de utilizaremos la siguiente maquinaria y herramientas:

Sierra cinta 20" 3Hp: Esta máquina ayuda al calado de piezas curvas. La sierra de cinta está diseñada para realizar cortes rectilíneos y curvilíneos de piezas de madera y tableros, los mismos que son de materiales pre fabricados como: aglomerados, MDF, enchapados.

Gráfico 40: Sierra cinta 20" 3Hp



Fuente: Almacenes de la localidad

Sierra escuadradora 3HP: Esta máquina está diseñada para cortar madera maciza, aglomerado, tableros de fibra, contrachapados. Las dos operaciones que realiza esta máquina son:

Canteado: Consiste en aserrar en longitud en el sentido del hilo

Tronzado: Cortar la pieza perpendicular a la beta de la madera.

Gráfico 41: Sierra Escuadradora 3Hp



Fuente: Almacenes de la localidad

Tupi de mesa 4HP: Esta máquina ayudara a perfilar, realizar molduras (formas), filos de los muebles y para refrotar (raspar) piezas de madera. También esta máquina para la modificación de perfiles de madera, por creación de ranuras, galces, molduras, etc.

Gráfico 42: Tupi de mesa 4Hp



Fuente: Almacenes de la localidad

Máquina de coser: La máquina ayuda a la unión de telas (tapices) para los distintos muebles con diferentes hilos especiales.

Gráfico 43: Máquina de coser






Fuente: Almacenes de la localidad

Herramientas

Cuadro 59: Herramientas

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	DETALLE
<p>Pistolas (1,4mm-1,77mm – 1,3 mm):</p>	<p>La máquina sirve para tapizar los muebles.</p>	
<p>Grapadora 30 /16 ab</p>	<p>Maquinaria necesaria para el tapizado de la esponja.</p>	



Grapadora ms 16/50	Maquina necesaria para el tapizado de la tela.	
Taladro (madera y hierro)	Maquina necesaria para la fabricación de muebles.	
Esmeril	Es una herramienta para cortar, para esmerilar y para pulir.	

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Herramientas menores

Cuadro 60: Herramientas menores

NOMBRE	DETALLE
kit herramientas menores	
Martillos	

Flexo metro	
Juego de brocas	
Juego de desarmadores	

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Equipo de computación

Cuadro 61: Computadora

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Computadora Dell All in One	<ul style="list-style-type: none"> • Procesador: Intel Core2 Duo 2.9 GHZ • Disco Duro: 500 GB • Memoria RAM: 3.0 GB Pc 800 • Placa Principal: Intel DG31TTY • Monitor: 18.5 Plano • Tarjeta de video: Video Pro 3D Graphics • Teclado Genius. 	3 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 62: Impresora/fax

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Impresora/Fax	<ul style="list-style-type: none">• Marca: Samsung SCX-4216F• Velocidad de Impresión	3 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Muebles y Enseres

Cuadro 63: Escritorio modular

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Escritorio Modular	<ul style="list-style-type: none">• Modular: Gerencial Sifnos• Bordes termo adherido: Canto duro.• Vertebra pasacables: Opcional.	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 64: Silla de oficina

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Sillas de Oficina	<ul style="list-style-type: none">• Simple y sencilla• Acero y cuerina	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 65: Archivador

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Archivador	<ul style="list-style-type: none">• Archivador 4 gavetas• Cuerpo del mueble: Metálico• Tiraderas: plásticas, Acero macizo.• Tapa Superior: Metálico.	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 66: Mesa de ensamble

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Mesa de ensamble	<ul style="list-style-type: none">•Cuerpo del mueble: Metálico•Tiraderas: plásticas, Acero macizo.	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 67: Banco de trabajo

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Banco de trabajo	<ul style="list-style-type: none">•Cuerpo del mueble: Madera	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Equipo de Oficina

Cuadro 68: Calculadora impresora

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Calculadora impresora Casio HR-100 TM	<ul style="list-style-type: none">•Velocidad de impresión 2.0 líneas/seg.•Cálculos de costo/venta/margen.•Fácil conversión entre divisas locales.•Calculo de impuestos.	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

Cuadro 69: Teléfono

Descripción	Especificaciones	Vida Útil
Teléfono	<ul style="list-style-type: none">•Teléfono de sobremesa Panasonic kx-ts580xlb• Pantalla de 2 líneas 16 dígitos.•Identificación de llamadas.•Manos libres.•Agenda de 50 números.	10 años

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La autora

3.2.2. Infraestructura física

El espacio físico que ocupará la empresa será adecuado según las necesidades de la misma, para ello se necesita un área de 200 m², en el cual se distribuirán las siguientes áreas:

Área de almacenamiento de materiales:	15m ²
Área Administrativa:	20 m ²
Área de Producción:	127 m ²
Área de Comercialización:	30m ²
ÁREA TOTAL m²:	200 m²

3.2.3. Distribución de planta

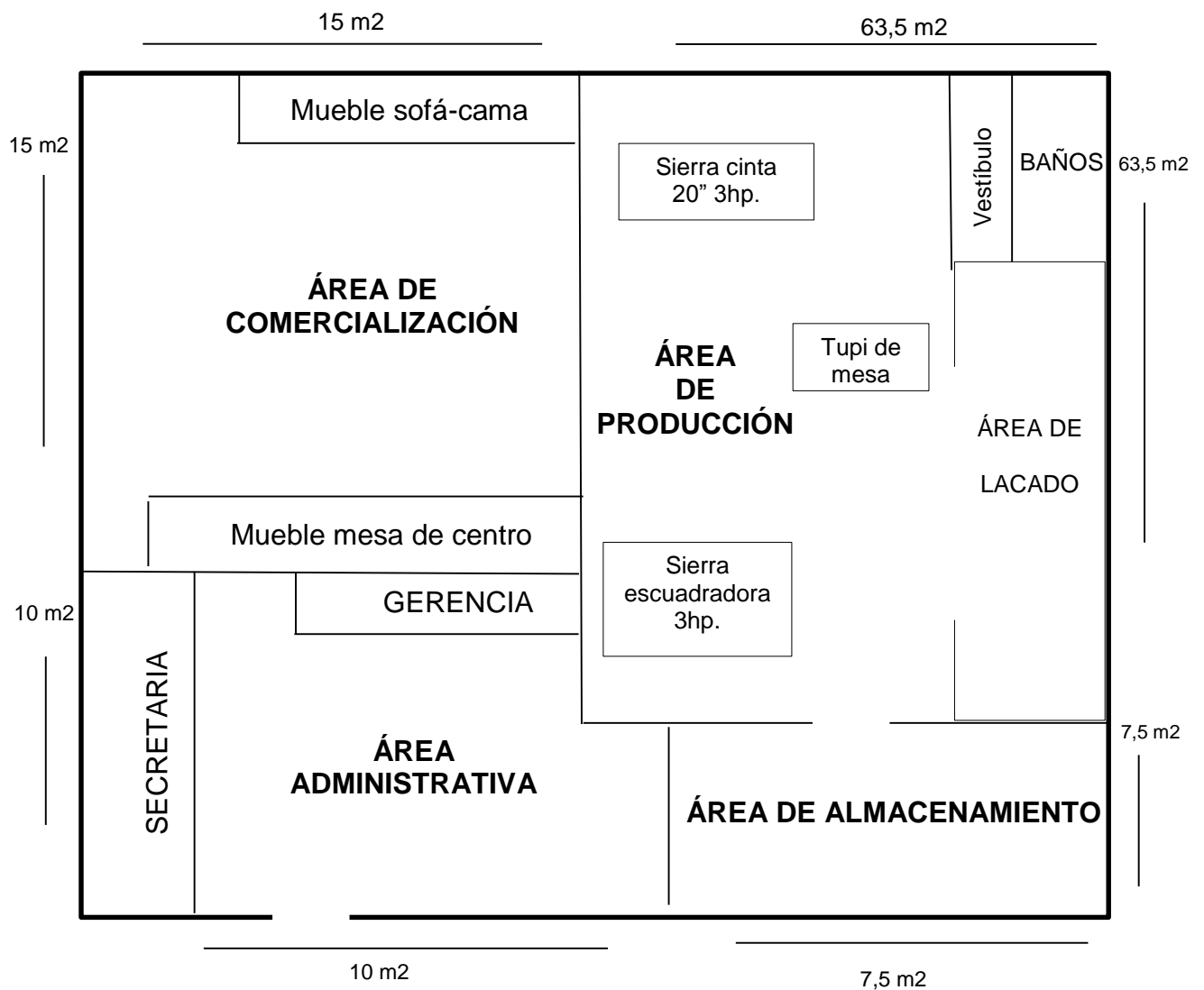
La planta estará distribuida en las siguientes áreas:

- 1. Área de almacenamiento de materiales:** En esta área se almacenará la materia prima necesaria para el proceso productivo.
- 2. Área de producción:** Aquí se distribuirán las maquinas necesarias para el proceso productivo, las cuales se organizaran de acuerdo al orden de utilización para el proceso de producción, además se distribuirá el área de lacado de los muebles. Las maquinas que se colocaran serán las siguientes:
 - Sierra cinta 20" 3hp.
 - Sierra escuadradora 3hp.
 - Tupi de mesa 4hp.

3. **Área de Comercialización:** Aquí se almacenará el producto final hasta la venta.

4. **Área Administrativa:** En esta área se montara una pequeña oficina que permitirá al administrador o propietario planificar, organizar, dirigir y controlar inventario, producción y distribución del producto.

Gráfico 44: Plano de la distribución interna de la planta



Elaboración: La Autora

3.2.4. Proceso de producción.

El proceso de producción que tendrá la fabricación de los muebles convertibles será el siguiente:

- 1. Selección de materiales:** Tomando en cuenta el diseño del mueble se determina la cantidad y el material que se requerirá para la fabricación de los mismos.
- 2. Preparación de materiales:** Se determina las medidas y cortes exactos que corresponde a cada mueble según las características requeridas, además en esta etapa se procede a lijar y pulir la madera. Los aspectos que se tomaran en cuenta en este proceso serán líneas del mueble, tamaños, materiales, formas y funcionalidades.
- 3. Ensamble:** Una vez que se obtienen los cortes a medidas, se procede a unir las distintas caras de madera es decir: uniones de madera, metales (bisagras, rieles, tornillos, clavillos, etc.), formando armazones para sus respectivos lacados o tapizados, esto según el tipo de mueble que se esté elaborando.
- 4. Tapizado:** Es la colocación del relleno y de la tela, la función del relleno es dar confortabilidad, mientras que la función de las telas es evitar que el material de relleno sobresalga del mueble.
- 5. Acabado:** Las partes ensambladas son lijadas. La etapa final del acabado es el barnizado el cual se podrá realizar mediante estopa humedecida con barniz aplicándola de manera uniforme sobre el mueble.

6. Control de calidad: En este proceso se supervisa y controla que se hayan cumplido con las normas y especificaciones requeridas durante el proceso de fabricación de los muebles convertibles.

7. Almacenamiento: Antes de proceder al almacenamiento de los muebles se deberán proteger sus aristas y partes susceptibles de roce con cartón, para lo cual podrá utilizarse flejes plásticos para fijar el cartón al mueble. Finalmente los muebles son almacenados para su distribución.

3.2.5. Diseño del producto.

El diseño que tendrán los muebles convertibles será el siguiente:

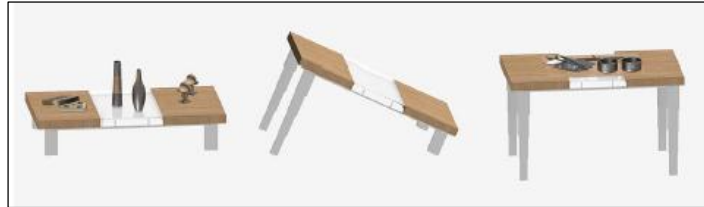
- **Sofá – cama.**

Gráfico 45: Sofá-cama



- **Mesa de centro doble uso convertible**

Gráfico 46: Mesa de centro



3.2.6. Flujograma de procesos.

El proceso de elaboración de los muebles convertibles será el siguiente:

- **Sofá – Cama.**

Cuadro 70: Flujograma sofá-cama

Orden	Actividad	○	⇒	D	□	□○	▽	Tiempo
1	Selección de materiales y preparación de materiales.					●		0.5 día.
2	Ensamble	●						0.5 día.
3	Tapizado y acabado			●		●		0.5 día
4	Control de Calidad				●			0.5 día
5	Almacenamiento		●				●	0.5 día
	TOTAL DE TIEMPO POR MUEBLE							2,5 días

Fuente: Proceso de producción
Elaboración: La Autora

Todo el proceso productivo para la elaboración del sofá- cama se lo realiza en 2,5 días.

- **Mesa de centro**

Cuadro 71: Flujograma mesa de centro

Orden	Actividad	○	⇒	D	□	◻	▽	Tiempo
1	Selección y preparación de materiales					●		0.5 día.
2	Ensamble y acabado			●		●		0.5 día.
3	Control de Calidad y almacenamiento				●		●	0.5 día.
	TOTAL DE TIEMPO POR MUEBLE							1,5 días

Fuente: Proceso de producción
Elaboración: La Autora

Todo el proceso productivo para la elaboración de la mesa de centro doble uso se lo realiza en 1,5 días.

3.3. Diseño organizacional

a. Base legal

Minuta para la constitución de la compañía

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA COMPARECIENTES. - Intervienen en la celebración de este contrato, la señorita: ANA JACKELINE LÓPEZ BALBUCA, de veinte y dos años de edad, soltera, con cédula de ciudadanía número 1104105463; la Srta:

JESSICA NATHALY LAZO BALBUCA, de diez y nueve años de edad, soltera, con cédula de ciudadanía número 1104865322 y la Srta: MARÍA FERNANDA LÓPEZ BALBUCA, con cédula de ciudadanía número 1104105471, las comparecientes manifiestan ser ecuatorianas, domiciliadas en la ciudad de Loja, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituye, la compañía de responsabilidad limitada “CONVERT-MUEBLE CÍA. LTDA.” la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA: ESTATUTOS DE “CONVERT-MUEBLE” CÍA. LTDA.

ART. 1.- Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada “CONVERT-MUEBLE CÍA. LTDA.”

ART. 2.- La compañía tiene por objeto y finalidad, el diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, y cualquier otra actividad afín con la expresada. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica, celebrar actos, contratos y negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

ART. 3.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ART. 4.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de 10 años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la

Junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

TÍTULO I DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ART. 5.- El capital social de la compañía es de \$59.357,62 Dólares americanos.

ART. 6.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ART. 7.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

TÍTULO II DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ART. 12.- Son obligaciones de los socios: Las que señala la Ley de Compañías: Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne

la Junta general de socios, el presidente y el gerente; Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, Las demás que señalen estos estatutos.

ART. 13.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial.

Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto; Elegir y ser elegido para los órganos de administración; A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía: Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ART. 14.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

TÍTULO III DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ART. 15.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios y el gerente.

ART. 16.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios

es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ART. 17.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios: Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos: Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos; Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

a) Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

b) Aprobar los reglamentos de la compañía;

c) Aprobar el presupuesto de la compañía;

d) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía: Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ART. 18.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ART. 19.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

- a. Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;
- b. Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;
- c. Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;
- d. Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; d) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

TÍTULO IV DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ART. 20.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ART. 21.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

Atentamente. El Abogado.-

b. Estructura empresarial

La estructura empresarial es la estructura organizativa con que cuenta la empresa, ya que una buena organización conlleva la asignación de funciones y responsabilidades a cada uno de los integrantes de la misma.

Esto permitirá que los recursos especialmente el humano sea administrado con eficiencia. La estructura organizativa se representa mediante organigramas los cuales se presentan a continuación junto al manual de funciones correspondiente

b.1. Niveles Jerárquicos de Autoridad

La estructura empresarial que tendrá la empresa “CONVERT-MUEBLE” Cía. Ltda., está establecida por cinco niveles jerárquicos que son:

- **Nivel Legislativo – Directivo:** Estará conformado por la Junta General de Socios.
- **Nivel Ejecutivo:** Es el que ejecuta los planes y programas impuestos por el nivel legislativo, es decir la ejecución y control de la empresa, estará representado por el gerente.
- **Nivel Asesor:** Lo constituye la persona que la empresa contratará en forma temporal según la necesidades de las misma, estará integrado por un asesor jurídico (temporal)

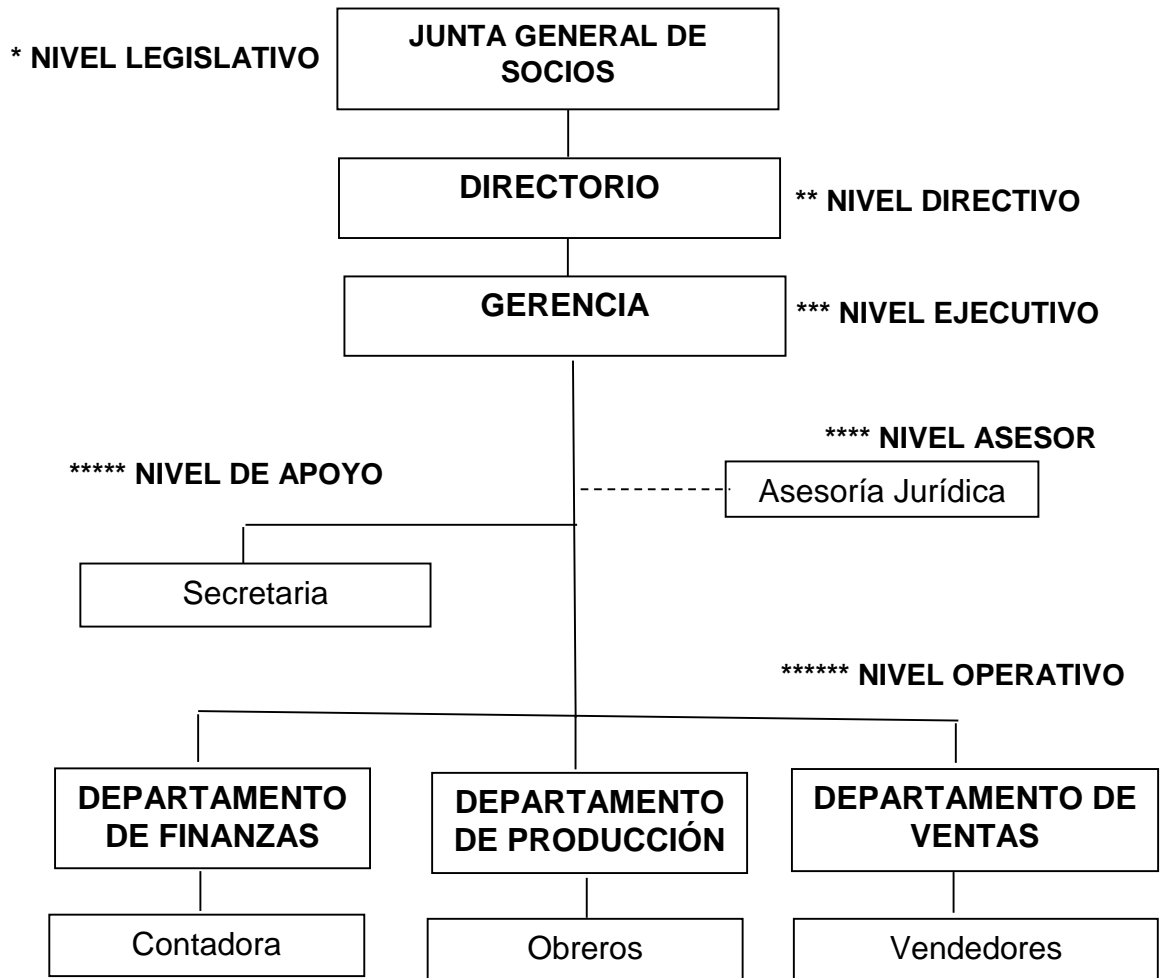
- **Nivel de Apoyo:** Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con eficacia y eficiencia, se encuentra conformado por la secretaria- contadora.
- **Nivel Operativo:** Se describen los departamentos que se encargaran de la marcha operativa de la empresa, dentro de este nivel estarán el departamento de producción y ventas.

b.2. Organigramas

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad. Los organigramas se clasifican en:

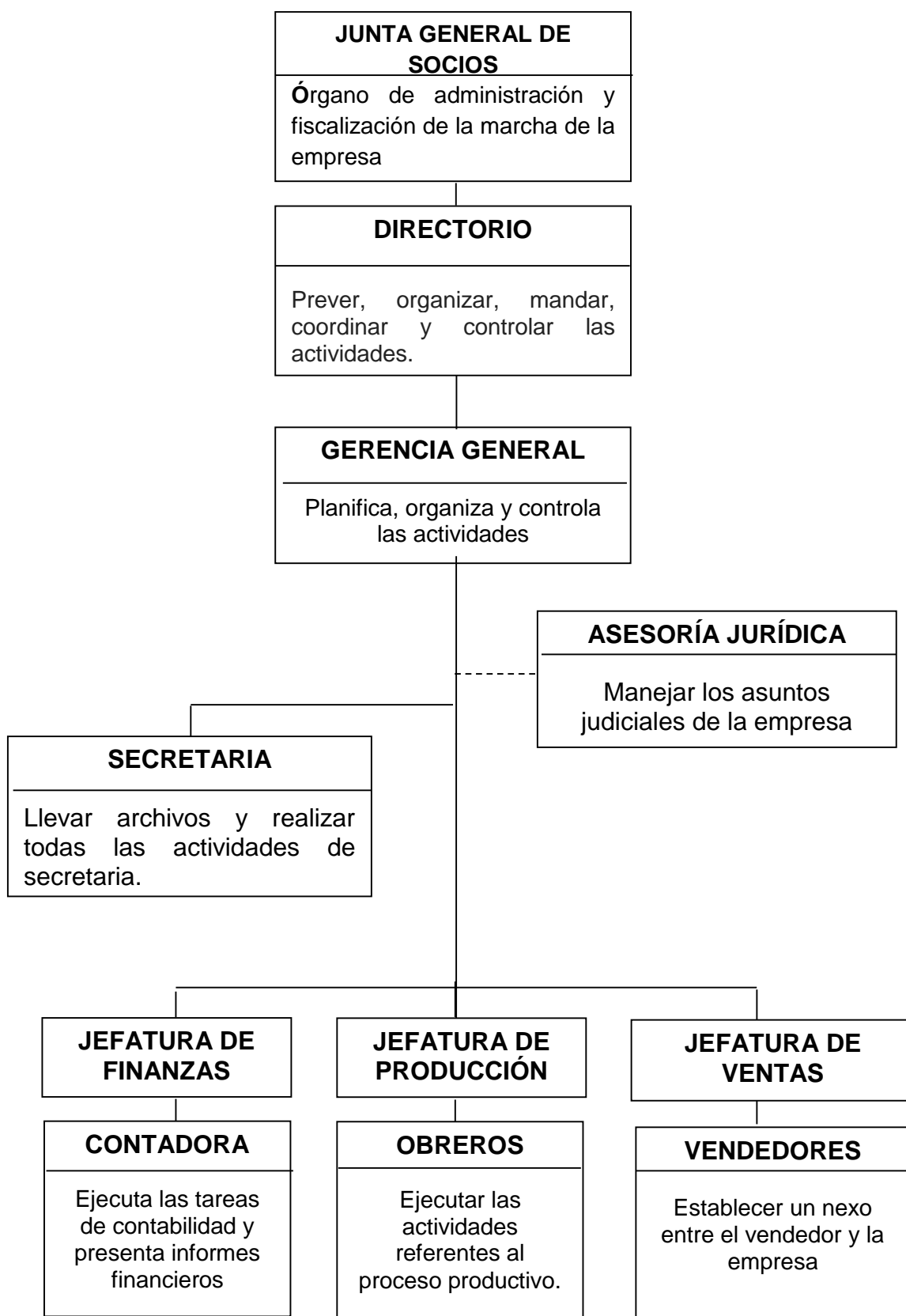
- Organigrama Estructural
- Organigrama Funcional
- Organigrama Posicional

Gráfico 47: Organigrama Estructural



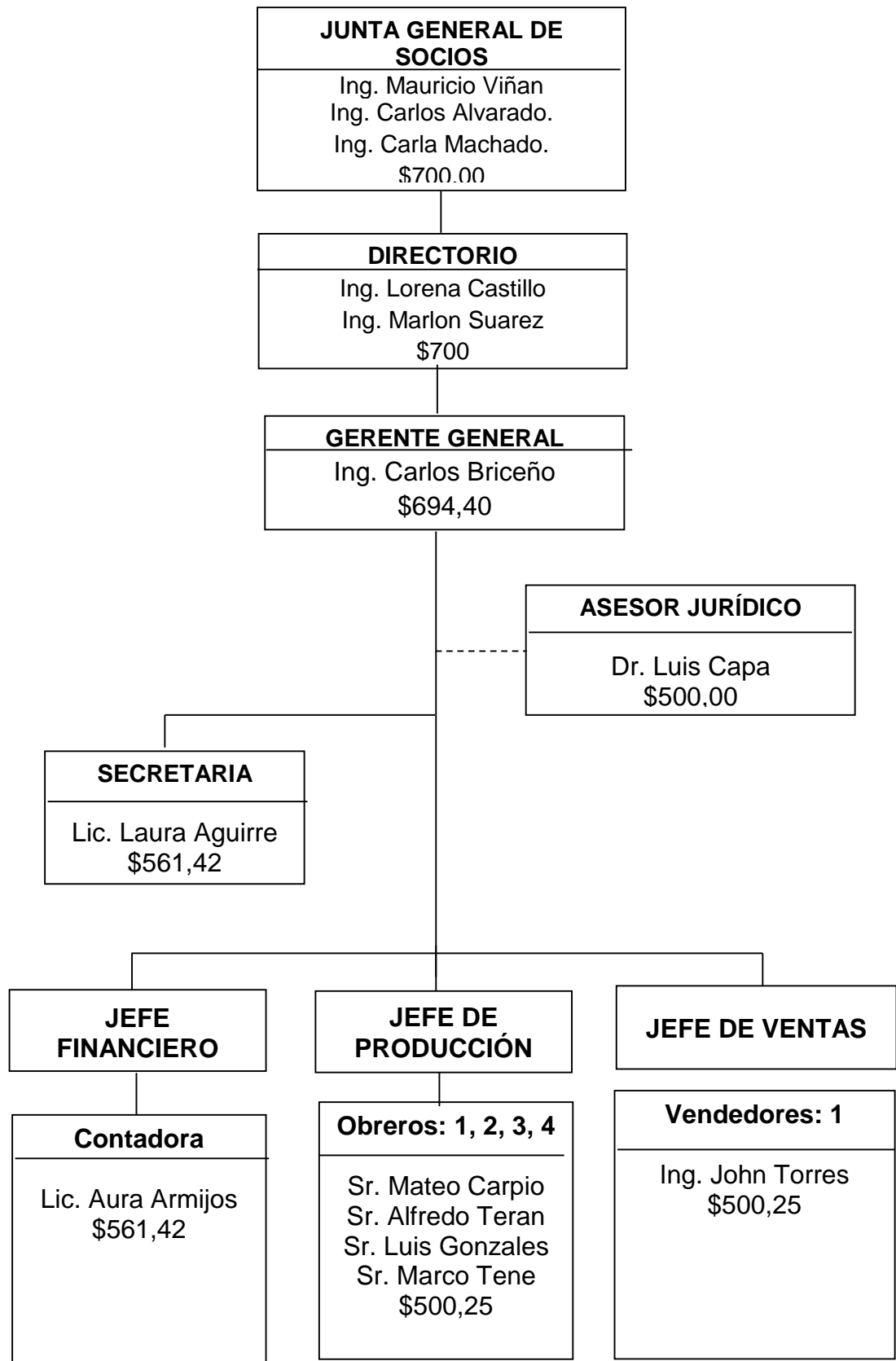
Elaboración: La Autora

Gráfico 48: Organigrama Funcional.



Elaboración: La Autora

Gráfico 49: Organigrama Posicional



Elaboración: La Autora

b.3. Manual de Funciones

El manual de funciones debe contemplar la estructura administrativa de las obligaciones y funciones de los socios y personas que conforman la empresa.

GERENTE GENERAL

Cuadro 72: Manual de funciones gerente general

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	GG001
NOMBRE DEL PUESTO	Gerente General
DEPARTAMENTO	Administración General
SUPERIOR INMEDIATO	Junta General de Socios
SUPERVISA A	Todo el personal
NATURALEZA DEL TRABAJO	Planificar, programar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Cumplir las disposiciones dadas por la junta general de socios.• Someter a la aprobación de la Junta Directiva, el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos, así como los estados financieros periódicos de la Entidad, en las fechas señaladas en los reglamentos.• Dirigir y representar legalmente a la empresa.• Organizar, planear, supervisar coordinar y controlar las distintas áreas de trabajo en la empresa.• Supervisar la gestión del presupuesto de naturaleza económica.• Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Título de Ingeniera Comercial• Experiencia mínima un año• Curso de relaciones humanas	

Elaboración: La autora

ASESOR JURÍDICO

Cuadro 73: Manual de funciones asesor jurídico

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	AJ002
NOMBRE DEL PUESTO	Asesor Jurídico
DEPARTAMENTO	Asesor
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	El trabajo implica de las relaciones conflictivas que tenga que enfrentar la empresa.
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Asesora en la constitución, gestión y disolución de cualquier tipo de sociedad mercantil o civil.• Defiende los intereses de nuestra empresa en todo tipo de procedimientos judiciales.• Estudia y resuelve los problemas legales relacionados con la empresa, sus contratos, convenios y normas legales.• Emite informes jurídicos sobre las distintas áreas de la empresa.• Negocia y redacta contratos.• Asesora a nuestra empresa en materia fiscal, preparando todo tipo de declaraciones y obligaciones fiscales y tributarias.• Asesora en torno a la gestión de derechos en materia de propiedad intelectual e industrial.• Interviene en todo tipo de negociaciones laborales.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Abogado• Conocimientos en gestión administrativa y legislación laboral.• Experiencia en asesoría a empresas.	

Elaboración: La autora

SECRETARIA

Cuadro 74: Manual de funciones secretaria

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	SC003
NOMBRE DEL PUESTO	Secretaria
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Auxiliar de apoyo
NATURALEZA DEL TRABAJO	Encargada del cumplimiento de labores de secretariado.
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Recibir, analizar, sistematizar y archivar la documentación clasificada• Tomar dictado en reuniones o conferencias, digitando documentos confidenciales• Coordinar reuniones y/o concertar citas.• Preparar la agenda diaria.• Preparar y ordenar documentación para reuniones y/o conferencias.• Redactar documentos con criterio propio, de acuerdo con indicaciones generales.• Proponer, orientar y ejecutar la aplicación de normas técnicas sobre documentos, trámite, archivo y mecanografía.• Atiende y realiza llamadas telefónicas, recibe y remite documentación mediante el sistema fax y otros establecidos.• Organizar el control y seguimiento de los expedientes, preparando periódicamente los informes de situación.• Administrar mediante el sistema informático el acervo documentario de la oficina.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Persona de buen trato, amable, cortés y seria• Excelente redacción y ortografía• Facilidad de expresión verbal y escrita• Persona proactiva y organizada.	

Elaboración: La autora

JEFE DE FINANZAS

Cuadro 75: Manual de funciones jefe de finanzas

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	JF004
NOMBRE DEL PUESTO	Jefe de finanzas
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Contadora
NATURALEZA DEL TRABAJO	Ejecutar de manera permanente el plan financiero estratégico de la Institución mediante la implementación y supervisión del registro adecuado de las operaciones financieras y contables
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Coordinar y participar en la elaboración de estados e informes financieros.• Coordinar la elaboración del presupuesto anual de ingresos y egresos.• Controlar las finanzas de la institución y mejorar sus rendimientos.• Apoyar en la toma de decisiones económicas y presentar los resultados de la gestión administrativa.• Propiciar seguridad financiera.• Autorizar el envío de recursos a los Centros de Operación.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.• Trabajo que se realiza en ambiente exento de factores dañinos o molestos.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Licenciatura, titulado. Diplomado o Maestría en Finanzas• Persona proactiva y organizada.	

Elaboración: La autora

CONTADORA

Cuadro 76: Manual de funciones contadora

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	CONT005
NOMBRE DEL PUESTO	Contadora
SUPERIOR INMEDIATO	Jefe de finanzas
SUPERVISA A	Auxiliar de apoyo
NATURALEZA DEL TRABAJO	Encargada de llevar la contabilidad de costos de la empresa
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Responsable directo del departamento de contabilidad además supervisión y ejecución de actividades del sistema de contabilidad.• Evalúa el personal a su cargo• Rinde cuentas a su inmediato superior de las actividades realizadas.• Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero• Hacer cotizaciones• Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.• Mantener un correcto manejo de los libros contables.• Elaborar balances y tramitar las declaraciones al SRI.• Preparar los estados financieros correspondientes.• Declaraciones a la Superintendencia de Compañías.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Gran iniciativa y criterio en la toma de decisiones y proponer procedimientos.• Labores que requieren la combinación de esfuerzo mental y visual.• Tareas de complejidad y dificultad de desempeño.• Condiciones de trabajo confortable	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Título Profesional en Contabilidad y Auditoría.• Tener conocimientos sobre contabilidad computarizada• Edad entre 25 a 30 años• Disponibilidad de tiempo	

Elaboración: La autora

JEFE DE PRODUCCIÓN

Cuadro 77: Manual de funciones jefe de producción

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	JDP006
NOMBRE DEL PUESTO	Jefe de producción
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Obreros
NATURALEZA DEL TRABAJO	Responsable de prever, organizar, integrar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas productivas.
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Mantener una comunicación interdepartamental fluida, con el fin de informar sobre el desarrollo de la producción, productos y cantidades fabricadas, plantear las mejoras que tengan lugar; mejorando así la calidad de los productos, los tiempos de producción y la disminución de los costos.• Garantizar en colaboración con los responsables de los departamentos de Recursos Humanos y Aseguramiento de Calidad, que se imparta una formación inicial y continuada, adecuada al personal de Producción.• Optimizar el uso y aprovechamiento de los recursos tanto humanos como materiales y financieros acorde a las políticas, normas y tecnología de la empresa.• Programar las actividades de su departamento de acuerdo al plan de producción suministrado por la Gerencia de Planeación, a fin de optimizar las entregas de producto terminado a tiempo.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• Puede tener bajo su dependencia hasta tres niveles jerárquicos.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• 5 años de experiencia en procesos productivos• Conocimiento para la mantención de equipos y maquinarias	

Elaboración: La autora

OBREROS

Cuadro 78: Manual de funciones obreros

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	OB007
NOMBRE DEL PUESTO	Obreros
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Ejecutar las actividades referentes al proceso productivo, mantenimiento de máquinas e instalaciones así como del almacenamiento del producto final.
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Seguimiento de la producción y de su progreso• Mantendrán registros de la velocidad, la eficiencia y los resultados de la producción• Manejar y velar la adecuada utilización de la maquinaria a su cargo.• Control de calidad• Supervisan de todo el proceso productivo• Lubricar y limpiar periódicamente la maquina a fin de garantizar su adecuado funcionamiento.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de esfuerzo.• Trabajo que se realiza en ambiente de factores dañinos o molestos	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia en manejo de maquinaria• Personas responsables, proactivas.• Experiencia en producción.	

Elaboración: La autora

JEFE DE VENTAS

Cuadro 79: Manual de funciones jefe de ventas

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	VND008
NOMBRE DEL PUESTO	Jefe de ventas
SUPERIOR INMEDIATO	Gerente
SUPERVISA A	Vendedores
NATURALEZA DEL TRABAJO	Responsable de promocionar y posesionar los productos que la empresa comercializa en todos los canales.
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Ofrecer en el mercado los productos que la empresa comercializa.• Proponer y hacer cumplir políticas de ventas, de precios y pago.• Elaborar el presupuesto anual de ventas, y el plan de marketing.• Controlar la elaboración y presentación de las cotizaciones de nuestros productos se cumpla en una forma profesional.• Controlar que se elabore las actas de entrega y recepción para los clientes.• Promover y realizar reuniones para satisfacer requerimientos y promocionar la imagen de la compañía.	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• Puede tener bajo su dependencia hasta tres niveles jerárquicos.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Título profesional en Marketing, Mercadeo o a fines.	

Elaboración: La autora

VENEDORES

Cuadro 80: Manual de funciones vendedores

IDENTIFICACIÓN	
CÓDIGO	VND009
NOMBRE DEL PUESTO	Vendedor
SUPERIOR INMEDIATO	Jefe de ventas
SUPERVISA A	Ninguno
NATURALEZA DEL TRABAJO	Responsable de promocionar y posesionar los productos que la empresa comercializa en todos los canales.
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Mantener y retener a los clientes.• Establecer un nexo entre el cliente y la empresa• Asesorar a los clientes• Comunicar adecuadamente a los clientes la información que la empresa preparó para ellos acerca de los productos y/o servicios que comercializa• Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.	
REQUISITOS	
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia en ventas• Poder de persuasión.	

Elaboración: La autora

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Inversiones y financiamiento

4.1.1. Inversiones

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura.

Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.

a. Inversiones en activos fijos

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa.

- **Terreno**

Constituye el área física de terreno, que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta.

El monto total asciende a: \$ 20.000,00

Cuadro 81: Terreno

DIMENSIÓN	ÁREA	VALOR m2	COSTO TOTAL
10 X 20	200 m2	100,00	20.000,00
TOTAL			20.000,00

Fuente: Avalúos y catastros (Ilustre municipio de Loja)

Elaboración: La Autora

- **Construcciones**

Se refiere a la infraestructura con que será construida la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de producción.

El monto total asciende a: \$ 16.000,00

Cuadro 82: Construcciones

ÁREA	Tipo de Construcción	Total m²	Precio x m²	Precio Total
Administrativa	Instalaciones eléctricas	20	15,00	300,00
	Adecuación y pintura	20	20,00	400,00
	Obra civil	20	45,00	900,00
Producción	Instalaciones eléctricas	127	15,00	1.905,00
	Adecuación y pintura	127	20,00	2.540,00
	Obra civil	127	45,00	5.715,00
Comercialización	Instalaciones eléctricas	30	15,00	450,00
	Adecuación y pintura	30	20,00	600,00
	Obra civil	30	45,00	1.350,00
Almacenamiento de materiales	Instalaciones eléctricas	15	15,00	225,00
	Adecuación y pintura	15	20,00	300,00
	Obra civil	15	45,00	675,00
Vestíbulo y Baños	Instalaciones eléctricas	8	15,00	120,00
	Adecuación y pintura	8	20,00	160,00
	Obra civil	8	45,00	360,00
TOTAL				16.000,00

Fuente: Ingeniero Civil

Elaboración: La Autora

- **Maquinaria y Equipo.**

Son los valores correspondientes a las erogaciones para dotar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo, estos valores se detallan en el siguiente cuadro:

El monto asciende a: \$ 7.800,00

Cuadro 83: Maquinaria y equipo

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	PRECIO US \$	
			UNITARIO	TOTAL
Sierra Cinta 20" 3hp	Unidad	1	1.500,00	1.500,00
Sierra Escuadradora	Unidad	1	2.500,00	2.500,00
Tupi de mesa 4Hp	Unidad	1	2.200,00	2.200,00
Máquina de coser	Unidad	2	800,00	1.600,00
TOTAL				7.800,00

Fuente: Mercado libre

Elaboración: La Autora

- **Herramientas**

Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de los complementos para la tecnología, estos valores se detallan en el siguiente cuadro:

El monto asciende a: \$1.614,00

Cuadro 84: Herramientas

DESCRIPCIÓN	Unidad	Cant	PRECIO US \$	
			Unitario	Total
Pistola (1,4mm-1,77mm - 1,3mm)	Unidad	2	140,00	280,00
Grapadora 30/16 ab	Unidad	2	80,00	160,00
Grapadora ms 16/50	Unidad	2	80,00	160,00
Taladro (madera y hierro)	Unidad	2	250,00	500,00
Caja de Herramientas	Unidad	1	50,00	50,00
Martillo de bola de 8 a 40 onzas	Unidad	4	10,00	40,00
Esmeril rong long 1/2 HP	Unidad	2	170,00	340,00
Metro (cinta power 1/2 de 3 metros)	Unidad	4	6,00	24,00
Juego de brocas y desarmadores	Unidad	1	60,00	60,00
TOTAL				1.614,00

Fuente: Mercado libre

Elaboración: La Autora

- **Muebles y Enseres**

Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas

El monto total asciende a: \$ 1.020,00

Cuadro 85: Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT	PRECIO US \$	
			UNITARIO	TOTAL
Escritorio Modular	Unidad	2	240,00	480,00
Sillón gerencial	Unidad	2	80,00	160,00
Sillas de oficina	Unidad	5	10,00	50,00
Archivador 4 gavetas	Unidad	2	40,00	80,00
Mesa de Ensamble	Unidad	2	100,00	200,00
Bancos de trabajo	Unidad	5	10,00	50,00
TOTAL				1.020,00

Fuente: Almacenes de la ciudad

Elaboración: La Autora

- **Equipo de oficina**

Se incluyen en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

El monto total asciende a: \$180,00

Cuadro 86: Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	Unidad	Cant	PRECIO US \$	
			Unitario	Total
Calculadora impresora Casio HR - 100 TM	Unidad	2	60,00	120,00
Teléfono	Unidad	2	30,00	60,00
TOTAL				180,00

Fuente: Tello Villavicencio

Elaboración: La Autora

- **Equipo de computo**

Son todos los Equipos de Cómputo Electrónicos que pertenecen a la compañía: Computadoras, CPU, Monitores, Teclados, Mouses, Servidores, RACK, Drivers, Scanners, Plotters, etc.

El monto total asciende a: \$ 1.500,00

Cuadro 87: Equipo de computo

DESCRIPCIÓN	Unidad	Cant.	PRECIO US \$	
			Unitario	Total
Computadora Dell All in One	Unidad	2	600,00	1.200,00
Impresora /fax	Unidad	1	300,00	300,00
TOTAL				1.500,00

Fuente: Electro Compu.

Elaboración: La Autora

Resumen de Activos Fijos

Cuadro 88: Resumen de activos fijos

DENOMINACIÓN	TOTAL
Terreno	20.000,00
Construcciones	16.000,00
Maquinaria y Equipo	7.800,00
Herramientas	1.614,00
Muebles y Enseres	1.020,00
Equipos de Computación	1.500,00
Equipos de Oficina	180,00
TOTAL	48.114,00

Fuente: Presupuestos.

Elaboración: La Autora.

b. Inversión en activos diferidos

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación.

- **Estudio preliminar**

Egreso que se realiza por los estudios para determinar la factibilidad del proyecto.

El monto asciende a: \$2.000,00

Cuadro 89: Estudio preliminar

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estudio de mercado	1	500,00	500,00
Estudio técnico	1	500,00	500,00
Estudio administrativo -legal	1	500,00	500,00
Estudio financiero	1	500,00	500,00
TOTAL			2.000,00

Fuente: Empresas privadas de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

- **Gastos de constitución**

Son los gastos necesarios para la constitución, inicio de actividad o ampliación de la actividad de la empresa.

El monto asciende a: \$550,00

Cuadro 90: Gastos de constitución

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Gastos de constitución	1	150,00	150,00
Constitución legal	1	400,00	400,00
TOTAL			550,00

Fuente: Instituciones públicas y privadas de asesoría de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

- **Permisos de funcionamiento**

Es la autorización que otorga la municipalidad para el desarrollo de cualquier actividad económica con o sin fines de lucro en un establecimiento determinado, a favor del titular de la misma.

El monto asciende a: \$500,00

Cuadro 91: Permisos de funcionamiento

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Permiso de funcionamiento	1	100,00	100,00
Patentes y marcas	1	400,00	400,00
TOTAL			500,00

Fuente: Instituciones públicas de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

Resumen de Activos Diferidos

Cuadro 92: Resumen de activos diferidos

Denominación	Total
Estudio preliminar	2.000,00
Gastos de constitución	550,00
Permisos de funcionamiento	500,00
TOTAL	3.050,00

Fuente: Presupuestos.

Elaboración: La Autora.

c. Inversiones en capital de trabajo

Costo producto

Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

Costo primo

- **Materia prima directa**

Es el elemento, material e insumo que se utiliza para la transformación de un producto, este o no acabado y forma parte del rubro en donde se concentra las denominadas cargas fabriles.

Sofá - Cama

El monto asciende a: \$1.406,67

Cuadro 93: Materia prima directa sofá-cama

Descripción	Cantidad	U. de medida	V. Unitario	V. Total
Tableros enchapados	208	Tablero	55,00	11.440,00
Planchas de esponja amarilla (1,35 x 1,90) de 14 cm	104	Planchas	40,00	4.160,00
Tapices micro fibras	160	Metros	8,00	1.280,00
TOTAL ANUAL				16.880,00
TOTAL MENSUAL				1.406,67

Fuente: PLACA CENTRO y Almacenes de la ciudad

Elaboración: La Autora.

Mesa de centro

El monto asciende a: \$508,83

Cuadro 94: Materia prima mesa de centro

Descripción	Cantidad	U. de medida	V. Unitario	V. Total
Tablero melamínicos	86	tableros	55,00	4.730,00
Madera (tablones)	172	tablones	8,00	1.376,00
TOTAL ANUAL				6.106,00
TOTAL MENSUAL				508,83

Fuente: PLACA CENTRO y carpinterías de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

- **Mano de obra directa**

La mano de obra directa es el costo de mano de obra directamente atribuible a las unidades de los productos elaborados por la organización.

Sofá- cama

El monto asciende a: \$1.000,50

Cuadro 95: Mano de obra directa sofá-cama

Descripción	RMU	Décimo 4to	Décimo 3er	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva (8,33%)	Vacaciones	Total
Obrero 1	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Obrero 2	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Total Mensual							1.000,50
Total Anual							12.005,98

Elaboración: La Autora

Mesa de centro

El monto asciende a: \$1.000,50

Cuadro 96: Mano de obra directa mesa de centro

Descripción	RMU	Décimo 4to	Décimo 3er	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva (8,33%)	Vacaciones	Total
Obrero 1	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Obrero 2	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Total Mensual							1.000,50
Total Anual							12.005,98

Elaboración: La Autora

Costos indirectos de producción

- **Materia prima indirecta**

Sofá – cama

El monto asciende a: \$414, 37

Cuadro 97: Materia prima indirecta sofá-cama

Descripción	Cantidad	U. de medida	Precio Unitario	Precio Total
Codos (metal)	416	Unidades	0,80	332,80
Bisagra escuadrada	624	Unidades	1,30	811,20
Pata de sofá 13	208	Unidades	2,00	416,00
Pieza metálica	416	Metros	3,00	1.248,00
Tubos de aluminio (redondo)	208	metros	3,00	624,00
Clavillos	60	Libras	2,00	120,00
Cola blanca	24	galón	6,00	144,00
Cemento de contacto	24	galón	8,00	192,00
Brillantes	24	galón	10,00	240,00
Grapas 84/100	60	Caja	3,50	210,00
Hilos - cadena (varios colores)	12	Rollos	9,00	108,00
Lijas	208	Unidades	0,30	62,40
Pinturas	24	galón	15,00	360,00
Tornillos negros	1.040	Unidades	0,10	104,00
TOTAL ANUAL				4.972,40
TOTAL MENSUAL				414,37

Fuente: Ferro Marx

Elaboración: La Autora.

Mesa de centro

El monto asciende a: **\$294,53**

Cuadro 98: Materia prima indirecta mesa de centro

Descripción	Cantidad	U. de medida	Precio Unitario	Precio Total
Piezas metálicas	692	Unidad	1,20	830,40
Tiraderas	346	Unidad	2,50	865,00
Clavillos	82	Libras	2,00	164,00
Cemento de contacto	26	galón	8,00	208,00
Lacas	26	galón	10,00	260,00
Lijas	418	Unidad	0,30	125,40
Masilla	6.000	gramo	0,08	480,00
Pintura	26	galón	15,00	390,00
Tornillo negros	1.250	Unidad	0,10	125,00
Tarugos (8*40;10*40 mm)	1.730	Unidad	0,05	86,50
TOTAL ANUAL				3.534,30
TOTAL MENSUAL				294,53

Fuente: Ferro Marx

Elaboración: La Autora.

- **Servicios básicos**

Los servicios, en un centro poblado, barrio o ciudad son las obras de infraestructuras necesarias para una vida saludable.

Energía Eléctrica

El monto asciende a: **\$120,00**

Cuadro 99: Energía eléctrica

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	Kw	120,00	1.440,00

Fuente: EERSA (Empresa eléctrica regional del sur)

Elaboración: La Autora

Agua Potable

El monto asciende a: \$51,00

Cuadro 100: Agua potable

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	m3	51,00	612,00

Fuente: Unidad municipal d agua potable y alcantarillado

Elaboración: La Autora

- **Mantenimiento de maquinaria**

Es una actividad programada de inspecciones, tanto de funcionamiento como de disminución de riesgos, ajustes, reparaciones, análisis, limpieza, lubricación, calibración, que deben llevarse a cabo en forma periódica según un plan establecido

El monto asciende a: \$78,00

Cuadro 101: Mantenimiento de maquinaria

Descripción	Precio	% Mantenimiento	Valor Total
Sierra cinta 20" 3Hp	1.500,00	1%	15,00
Sierra Escuadradora 3Hp	2.500,00	1%	25,00
Tupi de mesa 4Hp	2.200,00	1%	22,00
Máquina de coser	1.600,00	1%	16,00
TOTAL MENSUAL			78,00
TOTAL ANUAL			936,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora.

- **Indumentaria**

Es el conjunto de prendas generalmente textiles fabricadas con diversos materiales y usadas para vestirse.

El monto de la inversión asciende a: 10,25

Cuadro 102: Indumentaria

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Gafas de protección	5	Unidad	10,00	50,00
Orejeras	5	Unidad	5,00	25,00
Mascarillas	24	Unidad	2,00	48,00
TOTAL ANUAL				123,00
TOTAL MENSUAL				10,25

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La Autora.

- Útiles de limpieza

El monto asciende a: \$22,06

Cuadro 103: Útiles de limpieza

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Escobas	5	unidad	3,00	15,00
Trapeador	5	unidad	2,80	14,00
Papel higiénico	6	rollo	5,00	30,00
Desinfectante	4	galón	5,00	20,00
Detergente	4	kilos	12,00	48,00
Jaboncillos	24	paquete (3)	1,35	32,40
Ambiental	4	galón	5,50	22,00
Franelas	5	unidad	1,50	7,50
Fundas para basura	12	paquete	1,27	15,24
Recogedor de basura	3	unidad	2,50	7,50
Balde escurridor	3	unidad	3,95	11,85
Toallas	5	unidad	4,25	21,25
Basurero	4	unidad	5,00	20,00
TOTAL ANUAL				264,74
TOTAL MENSUAL				22,06

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La Autora

Costos operativos

Gastos administrativos

Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas.

- **Sueldos y salarios**

Es la suma de dinero y otros pagos que recibe de forma periódica un trabajador de su empleador por un tiempo de trabajo determinado o por la realización de una tarea específica o fabricación de un producto determinado.

El monto de la inversión asciende a: \$1.061,67

Cuadro 104: Sueldos y salarios

Descripción	RMU	Décimo 4to	Décimo 3ero	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva (8,33%)	Vacaciones	Total
Gerente	400,00	29,50	33,33	48,60	33,32	16,67	561,42
Secretaria - Contadora	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Total Mensual							1.061,67
Total Anual							12.740,03

Elaboración: La Autora

- **Servicios básicos**

Los servicios, en un centro poblado, barrio o ciudad son las obras de infraestructuras necesarias para una vida saludable.

Energía Eléctrica

El monto asciende a: \$35,00

Cuadro 105: Energía eléctrica

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	kw	35,00	420,00

Fuente: EERSA (Empresa eléctrica regional del sur)

Elaboración: La Autora

Agua Potable

El monto asciende a: \$20,00

Cuadro 106: Agua potable

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	m3	20,00	240,00

Fuente: Unidad municipal de agua potable

Elaboración: La Autora

Teléfono

El monto asciende a: \$20,00

Cuadro 107: Teléfono

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Teléfono	minutos	20,00	240,00

Fuente: CNT (Corporación nacional de telecomunicaciones)

Elaboración: La Autora

Internet

El monto asciende a: \$22,00

Cuadro 108: Internet

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Internet	plan	22	264,00

Fuente: CNT (Corporación nacional de telecomunicaciones)

Elaboración: La autora

- Útiles de oficina

El monto asciende a: \$22,35

Cuadro 109: Útiles de oficina

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Grapadora	3	unidad	6,50	19,50
Grapas	4	Caja	2,50	10,00
Perforadora	1	Unidad	5,50	5,50
Papel bond	10	Resma	3,00	30,00
Esferos	2	Docena	2,40	4,80
Borradores	6	Unidad	0,50	3,00
Lápices	2	Docena	1,80	3,60
Sellos	2	Unidad	5,00	10,00
Tinta impresora	8	cartuchos	20,00	160,00
Cuaderno contable	3	Unidad	2,25	6,75
Carpetas archivador	6	Unidad	2,50	15,00
TOTAL ANUAL				268,15
TOTAL MENSUAL				22,35

Fuente: La Reforma

Elaboración: La Autora

- Útiles de aseo

El monto asciende a: \$13,95

Cuadro 110: Útiles de aseo

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Escobas	2	unidad	3,00	6,00
Trapeador	2	unidad	2,80	5,60
Papel higiénico	6	Rollo	5,00	30,00
Desinfectante	4	Galón	5,00	20,00
Jaboncillos	24	paquete (3)	1,35	32,40
Ambiental	4	galón	5,50	22,00
Franelas	3	Unidad	1,50	4,50
Fundas para basura	12	paquete	1,27	15,24
Recogedor de basura	2	Unidad	2,50	5,00
Balde escurridor	1	Unidad	3,95	3,95
Toallas	3	Unidad	4,25	12,75
Basurero	2	Unidad	5,00	10,00
TOTAL ANUAL				167,44
TOTAL MENSUAL				13,95

Fuente: Supermercado ZERIMAR.

Elaboración: La autora.

Gastos de venta

- **Sueldos y salarios**

El monto de la inversión asciende a: \$ 500,25

Cuadro 111: Sueldos y salarios

Descripción	RMU	Décimo 4to	Décimo 3ero	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva (8,33%)	Vacaciones	Total
Vendedor 1	354,00	29,50	29,50	43,01	29,49	14,75	500,25
Total Mensual							500,25
Total Anual							6.002,99

Elaboración: La Autora.

- **Útiles de oficina**

Constituyen los materiales y útiles que se emplean en la empresa.

El monto asciende a: \$22,35

Cuadro 112: Útiles de oficina

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Grapadora	3	unidad	6,50	19,50
Grapas	4	caja	2,50	10,00
Perforadora	1	unidad	5,50	5,50
Papel bond	10	resma	3,00	30,00
Esferos	2	docena	2,40	4,80
Borradores	6	unidad	0,50	3,00
Lápices	2	docena	1,80	3,60
Sellos	2	unidad	5,00	10,00
Tinta impresora	8	cartuchos	20,00	160,00
Cuaderno contable	3	unidad	2,25	6,75
Carpetas archivador	6	unidad	2,50	15,00
TOTAL ANUAL				268,15
TOTAL MENSUAL				22,35

Fuente: La Reforma
Elaboración: La Autora

- **Servicios Básicos**

Los servicios, en un centro poblado, barrio o ciudad son las obras de infraestructuras necesarias para una vida saludable.

Energía Eléctrica

El monto asciende a: \$35,00

Cuadro 113: Energía eléctrica

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	kw	35,00	420,00

Fuente: EERSA (Empresa eléctrica regional del sur)

Elaboración: La Autora

Agua Potable

El monto asciende a: \$20,00

Cuadro 114: Agua potable

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Agua potable	m3	20,00	240,00

Fuente: Unidad municipal de agua potable

Elaboración: La Autora

Teléfono

El monto asciende a: \$20,00

Cuadro 115: Teléfono

Descripción	U. medida	Valor mensual	Valor anual
Teléfono	minutos	20,00	240,00

Fuente: CNT (Corporación nacional de telecomunicaciones)

Elaboración: La Autora

- Útiles de aseo

El monto asciende a: \$13,60

Cuadro 116: Útiles de aseo

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Escobas	2	unidad	3,00	6,00
Trapeador	2	unidad	2,80	5,60
Papel higiénico	6	rollo	5,00	30,00
Desinfectante	4	galón	5,00	20,00
Jaboncillos	24	paquete (3)	1,35	32,40
Ambiental	4	galón	5,50	22,00
Franelas	3	unidad	1,50	4,50
Fundas para basura	12	paquete	1,27	15,24
Recogedor de basura	2	unidad	2,50	5,00
Balde escurridor	1	unidad	3,95	3,95
Toallas	2	unidad	4,25	8,50
Basurero	2	unidad	5,00	10,00
TOTAL ANUAL				163,19
TOTAL MENSUAL				13,60

Fuente: Supermercado ZERIMAR

Elaboración: La Autora.

- Gasto publicidad

La publicidad es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación y de técnicas de propaganda

El monto asciende a: \$84,00

Cuadro 117: Publicidad

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Cuñas radiales	50	unidad	20,00	1.000,00
Hojas volantes	1	millar	8,00	8,00
TOTAL ANUAL				1.008,00
TOTAL MENSUAL				84,00

Fuente: Imprenta Santiago y Radio Luz y Vida.

Elaboración: La Autora.

- **Gasto flete**

Se denomina transporte o transportación al traslado de un lugar a otro de algún elemento, en general personas o bienes. El transporte es una actividad fundamental dentro de la sociedad.

El monto asciende a: \$200,00

Cuadro 118: Gasto flete

Descripción	Cantidad	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Transporte	120	viajes	20,00	2.400,00
TOTAL ANUAL				2.400,00
TOTAL MENSUAL				200,00

Elaboración: La Autora

- **Gasto embalaje**

El monto asciende a: \$44,65

Cuadro 119: Gasto embalaje

Descripción	Cant.	U. de medida	Precio Unit.	Precio Total
Cartón grande	78	planchas	1,10	85,80
Cinta para embalar	45	rollo	10,00	450,00
TOTAL ANUAL				535,80
TOTAL MENSUAL				44,65

Fuente: Almacenes de la ciudad

Elaboración: La Autora

Resumen capital de trabajo

Cuadro 120: Resumen capital de trabajo

DENOMINACIÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
COSTO PRIMO		
Materia Prima Directa		
Sofá - Cama	1.406,67	16.880,00
Mesa de centro	508,83	6.106,00
Mano de obra directa		
Sofá - Cama	1.000,50	12.005,98
Mesa de centro	1.000,50	12.005,98
Total Costo Primo	3.916,50	46.997,96
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia prima indirecta		
Sofá – Cama	414,37	4.972,40
Mesa de centro	294,53	3.534,30
Servicios Básicos		
Energía Eléctrica	120,00	1.440,00
Agua Potable	51,00	612,00
Mantenimiento de maquinaria	78,00	936,00
Indumentaria	10,25	123,00
Útiles de limpieza	22,06	264,74
Total Costos indirectos de producción	990,20	11.882,44
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos y salarios	1.061,67	12.740,03
Servicio Básicos		
Energía Eléctrica	35,00	420,00
Agua Potable	20,00	240,00
Teléfono	20,00	240,00
Internet	22,00	264,00
Útiles de oficina	22,35	268,15
Útiles de aseo	13,95	167,44
Total Gastos Administrativos	1.194,97	14.339,62
GASTOS DE VENTA		
Sueldos y salarios	500,25	6.002,99
Servicios Básicos		
Energía Eléctrica	35,00	420,00
Agua Potable	20,00	240,00
Teléfono	20,00	240,00
Útiles de oficina	22,35	268,15
Útiles de aseo	13,60	163,19
Publicidad	84,00	1.008,00
Flete	200,00	2.400,00
Embalaje	44,65	535,80
Total Gastos de Venta	939,84	11.278,13
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	7.041,51	84.498,15

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

Resumen total de inversiones

Cuadro 121: Resumen total de inversiones

DENOMINACIÓN	MONTO
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	20.000,00
Construcciones	16.000,00
Maquinaria y equipo	7.800,00
Herramientas	1.614,00
Muebles y enseres	1.020,00
Equipos de computación	1.500,00
Equipos de oficina	180,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	48.114,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudio preliminar	2.000,00
Gastos de constitución	550,00
Permiso de funcionamiento	500,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.050,00
CAPITAL DE TRABAJO	
Costo primo	3.916,50
Costos indirectos de producción	990,20
Gastos administrativos	1.194,97
Gastos de venta	939,84
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	7.041,51
TOTAL INVERSIÓN	58.205,51

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

4.1.2. Financiamiento

El presente proyecto requerirá de una inversión de \$58.205,51 monto que será financiado el 60% mediante un crédito al Banco Nacional de Fomento y el 40% será financiado por aporte de los socios.

a) Financiamiento Interno: El financiamiento interno para la constitución de la nueva empresa será por parte de los socios, que representa el 40% del monto total de la inversión, el valor asciende a \$23.282,21.

b) Financiamiento Externo: Para financiar el monto de la inversión se estima conveniente acceder a un crédito de \$34.923,31 en el Banco Nacional de Fomento, con un plazo de 10 años y una tasa del 16% anual con pagos semestrales.

Cuadro 122: Financiamiento

DESCRIPCIÓN	MONTO	%
Capital Interno	23.282,21	40%
Capital Externo	34.923,31	60%
TOTAL	58.205,51	100%

Elaboración: La Autora

Depreciación de activos fijos

Constituye la pérdida de valor de los activos por efectos de utilización. Las depreciaciones se aplican de acuerdo a los porcentajes establecidos por el Sistema de Rentas Internas a continuación se detallan cada una de las depreciaciones aplicadas por la empresa:

Cuadro 123: Depreciación activos fijos

DESCRIPCIÓN	Valor	Vida Útil/años	% Dep	Dep. Anual	Valor Residual
Construcciones	16.000,00	20	5%	800,00	8.000,00
Maquinaria y Equipo	7.800,00	10	10%	780,00	-
Herramientas	1.614,00	10	10%	161,40	-
Muebles y enseres	1.020,00	10	10%	102,00	-
Equipo de Computo	1.500,00	3	33%	495,00	15,00
Equipo de oficina	180,00	10	10%	18,00	-

Elaboración: La Autora

Reinversión de equipo de cómputo años 4 a 6

Cuadro 124: Reinversión equipo de cómputo años 4 a 6

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de computo	1.500,00	225,00	1.725,00
TOTAL			1.725,00

Elaboración: La Autora

Cuadro 125: Depreciación equipo de cómputo años 4 a 6

DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL/AÑOS	% DEP	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL
Equipo de computo	1.725,00	3	33%	569,25	17,25
TOTAL					17,25

Elaboración: La Autora

Reinversión de equipo de cómputo años 7 a 9

Cuadro 126: Reinversión equipo de cómputo años 7 a 9

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de computo	1.725,00	258,75	1.983,75
TOTAL			1.983,75

Elaboración: La Autora

Cuadro 127: Depreciación equipo de cómputo años 7 a 9

DESCRIPCIÓN	Valor	Vida Útil/Años	% Dep	Dep. Anual	Valor Residual
Equipo de computo	1.983,75	3	33%	654,64	19,84
TOTAL					19,84

Elaboración: La Autora

Reinversión de equipo de cómputo año 10

Cuadro 128: Reinversión equipo de cómputo año 10

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de computo	1.983,75	297,56	2.281,31
TOTAL			2.281,31

Elaboración: La Autora

Cuadro 129: Depreciación equipo de cómputo año 10

DESCRIPCIÓN	Valor	Vida Útil/Años	% Dep	Dep. Anual	Valor Residual
Equipo de computo	2.281,31	3	33%	752,83	22,81
TOTAL					22,81

Elaboración: La Autora

4.2. Análisis de costos

4.2.1. Costo total de producción

a) Costos de producción o fabricación

Están dados por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorporan en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos.

Cuadro 130: Resumen costos de producción sofá-cama y mesa de centro

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Materia prima directa	
Sofá-cama	16.880,00
Mesa de centro	6.106,00
Mano de obra directa	
Sofá-cama	12.005,98
Mesa de centro	12.005,98
Materia prima indirecta	
Sofá-cama	4.972,40
Mesa de centro	3.534,30
Servicios básicos	
Energía eléctrica	1.440,00
Agua potable	612,00
Mantenimiento de maquinaria	936,00
Indumentaria	123,00
Útiles de limpieza	264,74
Depreciación construcciones	800,00
Depreciación maquinaria y equipo	780,00
Depreciación herramientas	161,40
TOTAL	60.621,80

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

b) Costos operativos

- **Gastos administrativos**

Cuadro 131: Resumen gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Sueldos y salarios	12.740,03
Servicios básicos	
Energía eléctrica	420,00
Agua potable	240,00
Teléfono	240,00
Internet	264,00
Útiles de oficina	268,15
Útiles de aseo	167,44
Depreciación muebles y enseres	102,00
Depreciación equipo de oficina	18,00
Depreciación equipo de computo	495,00
TOTAL	14.954,62

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- **Gastos de venta**

Cuadro 132: Resumen gastos de venta

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Sueldos y salarios	6.002,99
Servicios básicos	
Energía eléctrica	420,00
Agua potable	240,00
Teléfono	240,00
Útiles de oficina	268,15
Útiles de aseo	163,19
Publicidad	1.008,00
Transporte	2.400,00
Embalaje	535,80
TOTAL	11.278,13

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- **Gastos Financieros**

Rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc.

Datos:

Valor	34.923,31
Intereses	16%
Plazo	10 años

Cuadro 133: Tabla de amortización

Periodos	Nuevo Capital	Interés	Amortización	Dividendos	V/ Libros
0					34.923,31
1	34.923,31	931,29	1.746,17	2.677,45	33.177,14
2	33.177,14	884,72	1.746,17	2.630,89	31.430,97
3	31.430,97	838,16	1.746,17	2.584,33	29.684,80
4	29.684,80	791,59	1.746,17	2.537,76	27.938,63
5	27.938,63	745,03	1.746,17	2.491,20	26.192,46
6	26.192,46	698,47	1.746,17	2.444,64	24.446,29
7	24.446,29	651,90	1.746,17	2.398,07	22.700,12
8	22.700,12	605,34	1.746,17	2.351,51	20.953,95
9	20.953,95	558,77	1.746,17	2.304,94	19.207,78
10	19.207,78	512,21	1.746,17	2.258,38	17.461,61
11	17.461,61	465,64	1.746,17	2.211,81	15.715,44
12	15.715,44	419,08	1.746,17	2.165,25	13.969,27
13	13.969,27	372,51	1.746,17	2.118,68	12.223,10
14	12.223,10	325,95	1.746,17	2.072,12	10.476,93
15	10.476,93	279,38	1.746,17	2.025,55	8.730,76
16	8.730,76	232,82	1.746,17	1.978,99	6.984,59
17	6.984,59	186,26	1.746,17	1.932,43	5.238,42
18	5.238,42	139,69	1.746,17	1.885,86	3.492,25
19	3.492,25	93,13	1.746,17	1.839,30	1.746,08
20	1.746,08	46,56	1.746,17	1.792,73	0,09
		Gastos Financieros	Amortización capital		

Elaboración: La Autora

Cuadro 134: Resumen gastos financieros

Descripción	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Intereses	1.816,01	1.629,75	1.443,50	1.257,24	1.070,98	884,72	698,46	512,20	325,95	139,69
TOTAL	1.816,01	1.629,75	1.443,50	1.257,24	1.070,98	884,72	698,46	512,20	325,95	139,69

Fuente: Tabla de amortización

Elaboración: La Autora

- **Otros Gastos**

Dentro de este rubro se consideran a la amortización de activos diferidos ya que este rubro no significa egreso o salida de dinero en efectivo, sino que se va amortizando año a año de acuerdo a lo que establece la ley que es de 5 años.

Amortización Activos Diferidos

Cuadro 135: Resumen amortización activos diferidos

DESCRIPCIÓN	TOTAL	AMORTIZACIÓN
Activo diferido	3.050,00	610,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

Amortización de capital

Cuadro 136: Resumen amortización de capital

Descripción	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Amortización capital	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34
TOTAL	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34

Fuente: Tabla de amortización

Elaboración: La Autora

4.2.2. Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se realiza el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo.

En este caso para poder determinar el costo unitario de producción primeramente se tomó en consideración el precio de venta de la competencia indirecta, con el cual se determinó el porcentaje de participación del costo de producción tanto para el sofá cama como para la mesa del centro. Una vez determinado el costo de producción correspondiente a cada producto, se determinó el costo unitario de producción de la siguiente manera:

- **Ingresos por venta**

Cuadro 137: Ingresos por venta

Descripción	Unidades producidas	Precio mercado	Total	% participación
Sofá - cama	104	646,93	67.280,72	65%
Mesa de centro	173	210,50	36.416,50	35%
			103.697,22	100%

Fuente: Análisis de costos.

Elaboración: La autora.

- **Costo total producción**

Cuadro 138: Costo total de producción

Descripción	Costo total de producción	% participación	Costo participación
Sofá-cama	92.772,90	65%	60.192,82
Mesa de centro	92.772,90	35%	32.580,09

Fuente: Cuadro 137.

Elaboración: La autora.

Costo unitario de producción

Cuadro 139: Costo unitario de producción

Descripción	Costo participación	Unidades producidas	Costo unitario de producción
Sofá - cama	60.192,82	104	578,78
Mesa de centro	32.580,09	173	188,32
	92.772,90		

Elaboración: La Autora

- **SOFÁ – CAMA**

$$\text{Costo Unitario de Prod} = \frac{\text{costos totales}}{\text{n}^\circ \text{ unidades producidas}}$$

$$CUP = \frac{60.192,82}{104}$$

$$CUP = \$578,78$$

- **MESA DE CENTRO**

$$\text{Costo Unitario de Prod} = \frac{\text{costos totales}}{\text{n}^\circ \text{ unidades producidas}}$$

$$CUP = \frac{32.580,09}{173}$$

$$CUP = \$188,32$$

4.3. Establecimiento de ingresos

a) Determinación del precio de venta

Para establecer el precio de venta del sofá - cama y de la mesa de centro se suma un margen de utilidad que permita comercializar el producto.

- Precio de venta sofá-cama

Cuadro 140: Determinación precio de venta sofá-cama

AÑOS	COSTO TOTAL DE PROD.	UNID.PROD.	C.U.P (67%)	PU/VTA
1	92.772,90	104	578,78	620,00
2	96.811,55	104	603,97	650,00
3	101.061,45	104	630,49	700,00
4	107.332,40	104	669,61	720,00
5	110.312,00	104	688,20	750,00
6	115.261,15	104	719,07	800,00
7	122.536,20	104	764,46	820,00
8	126.027,97	104	786,24	850,00
9	131.786,58	104	822,17	900,00
10	140.221,94	104	874,79	930,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- Precio de venta mesa de centro

Cuadro 141: Determinación precio de venta mesa de centro

AÑOS	COSTO TOTAL DE PROD.	UNID.PROD.	C.U.P (33%)	PU/VTA
1	92.772,90	173	188,32	210,00
2	96.811,55	173	196,52	240,00
3	101.061,45	173	205,15	280,00
4	107.332,40	173	217,88	300,00
5	110.312,00	173	223,93	340,00
6	115.261,15	173	233,97	380,00
7	122.536,20	173	248,74	400,00
8	126.027,97	173	255,83	420,00
9	131.786,58	173	267,52	460,00
10	140.221,94	173	284,64	480,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

b) Establecimiento de ingresos

Está conformado por los ingresos que generará la venta del producto, el mismo que se obtiene multiplicando las unidades producidas por el precio de venta al público asignado, obteniendo los siguientes resultados.

- Establecimiento de ingresos sofá-cama

Cuadro 142: Establecimiento de ingresos

AÑOS	COSTO TOTAL PROD.	UNID. PROD	C.U.P (67%)	PU/VTA	INGRESOS TOTALES
1	92.772,90	104	578,78	620,00	64.480,00
2	96.811,55	104	603,97	650,00	67.600,00
3	101.061,45	104	630,49	700,00	72.800,00
4	107.332,40	104	669,61	720,00	74.880,00
5	110.312,00	104	688,20	750,00	78.000,00
6	115.261,15	104	719,07	800,00	83.200,00
7	122.536,20	104	764,46	820,00	85.280,00
8	126.027,97	104	786,24	850,00	88.400,00
9	131.786,58	104	822,17	900,00	93.600,00
10	140.221,94	104	874,79	930,00	96.720,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- Establecimiento de ingresos mesa de centro

Cuadro 143: Establecimiento de ingresos mesa de centro

AÑOS	COSTO TOTAL PROD.	UNID. PROD	C.U.P (33%)	PU/VTA	INGRESOS TOTALES
1	92.772,90	173	188,32	210,00	36.330,00
2	96.811,55	173	196,52	240,00	41.520,00
3	101.061,45	173	205,15	280,00	48.440,00
4	107.332,40	173	217,88	300,00	51.900,00
5	110.312,00	173	223,93	340,00	58.820,00
6	115.261,15	173	233,97	380,00	65.740,00
7	122.536,20	173	248,74	400,00	69.200,00
8	126.027,97	173	255,83	420,00	72.660,00
9	131.786,58	173	267,52	460,00	79.580,00
10	140.221,94	173	284,64	480,00	83.040,00

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- **INGRESOS TOTALES**

Cuadro 144: Ingresos totales

AÑOS	INGRESO SOFÁ-CAMA	INGRESO MESA DE CENTRO	INGRESOS TOTALES
1	64.480,00	36.330,00	100.810,00
2	67.600,00	41.520,00	109.120,00
3	72.800,00	48.440,00	121.240,00
4	74.880,00	51.900,00	126.780,00
5	78.000,00	58.820,00	136.820,00
6	83.200,00	65.740,00	148.940,00
7	85.280,00	69.200,00	154.480,00
8	88.400,00	72.660,00	161.060,00
9	93.600,00	79.580,00	173.180,00
10	96.720,00	83.040,00	179.760,00

Fuente: Cuadro N° 142 y 143

Elaboración: La Autora

4.4. Presupuestos proyectado

Cuadro 145: Presupuesto proyectado

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
Costo primo										
Materia prima directa										
Sofá-cama	16.880,00	17.724,00	18.610,20	19.540,71	20.517,75	21.543,63	22.620,81	23.751,86	24.939,45	26.186,42
Mesa de centro	6.106,00	6.411,30	6.731,87	7.068,46	7.421,88	7.792,98	8.182,62	8.591,76	9.021,34	9.472,41
Mano de obra directa										
Sofá-cama	12.005,98	12.606,28	13.236,59	13.898,42	14.593,34	15.323,01	16.089,16	16.893,62	17.738,30	18.625,22
Mesa de centro	12.005,98	12.606,28	13.236,59	13.898,42	14.593,34	15.323,01	16.089,16	16.893,62	17.738,30	18.625,22
Total costo primo	46.997,96	49.347,86	51.815,25	54.406,02	57.126,32	59.982,63	62.981,76	66.130,85	69.437,39	72.909,26
Costos indirectos de producción										
Materia prima indirecta										
Sofá-cama	4.972,40	5.221,02	5.482,07	5.756,17	6.043,98	6.346,18	6.663,49	6.996,67	7.346,50	7.713,82
Mesa de centro	3.534,30	3.711,02	3.896,57	4.091,39	4.295,96	4.510,76	4.736,30	4.973,12	5.221,77	5.482,86
Servicios básicos										
Energía Eléctrica	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33	1.837,85	1.929,74	2.026,22	2.127,54	2.233,91
Agua potable	612,00	642,60	674,73	708,47	743,89	781,08	820,14	861,15	904,20	949,41
Mantenimiento de maquinaria	936,00	982,80	1.031,94	1.083,54	1.137,71	1.194,60	1.254,33	1.317,05	1.382,90	1.452,04
Indumentaria	123,00	129,15	135,61	142,39	149,51	156,98	164,83	173,07	181,73	190,81
Útiles de limpieza	264,74	277,98	291,88	306,47	321,79	337,88	354,78	372,52	391,14	410,70
Depreciación construcciones	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Depreciación maquinaria y equipo	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Depreciación herramientas	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40
Total costos indirectos de producción	13.623,84	14.217,96	14.841,79	15.496,81	16.184,58	16.906,74	17.665,01	18.461,19	19.297,18	20.174,96
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	60.621,80	63.565,82	66.657,04	69.902,82	73.310,90	76.889,37	80.646,77	84.592,04	88.734,57	93.084,23

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
COSTOS OPERATIVOS										
Gastos Administrativos										
Sueldos y salarios	12.740,03	13.377,03	14.045,88	14.748,18	15.485,59	16.259,87	17.072,86	17.926,50	18.822,83	19.763,97
Servicios básicos										
Energía eléctrica	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	536,04	562,84	590,98	620,53	651,56
Agua potable	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Teléfono	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Internet	264,00	277,20	291,06	305,61	320,89	336,94	353,79	371,47	390,05	409,55
Útiles de oficina	268,15	281,56	295,64	310,42	325,94	342,23	359,35	377,31	396,18	415,99
Útiles de aseo	167,44	175,81	184,60	193,83	203,52	213,70	224,39	235,60	247,39	259,75
Depreciación de equipos de oficina	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Depreciación muebles y enseres	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00
Depreciación equipo de cómputo	495,00	495,00	495,00	569,25	569,25	569,25	654,64	654,64	654,64	752,83
Total gastos administrativos	14.954,62	15.671,60	16.424,43	17.289,15	18.119,15	18.990,64	19.991,10	20.951,92	21.960,79	23.118,29
Gastos de Venta										
Sueldos y salarios	6.002,99	6.303,14	6.618,30	6.949,21	7.296,67	7.661,51	8.044,58	8.446,81	8.869,15	9.312,61
Servicios básicos										
Energía eléctrica	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51	536,04	562,84	590,98	620,53	651,56
Agua potable	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Teléfono	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Útiles de oficina	268,15	281,56	295,64	310,42	325,94	342,23	359,35	377,31	396,18	415,99
Útiles de aseo	163,19	171,35	179,92	188,91	198,36	208,28	218,69	229,62	241,11	253,16
Publicidad	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89	1.225,23	1.286,49	1.350,82	1.418,36	1.489,28	1.563,74
Flete	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89	3.723,19
Embalaje	535,80	562,59	590,72	620,26	651,27	683,83	718,02	753,92	791,62	831,20
Total gastos de venta	11.278,13	11.842,04	12.434,14	13.055,85	13.708,64	14.394,07	15.113,77	15.869,46	16.662,94	17.496,08

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Gastos Financieros										
Intereses	1.816,01	1.629,75	1.443,50	1.257,24	1.070,98	884,72	698,46	512,20	325,95	139,69
Total gastos financieros	1.816,01	1.629,75	1.443,50	1.257,24	1.070,98	884,72	698,46	512,20	325,95	139,69
Otros Gastos										
Amortización activos diferidos	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00
Amortización de crédito	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34
Total otros gastos	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34	4.102,34
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	32.151,10	33.245,73	34.404,41	35.704,58	37.001,11	38.371,77	39.905,68	41.435,93	43.052,01	44.856,40
REINVERSIÓN										
Equipo de Cómputo				1.725,00			1.983,75			2.281,31
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	92.772,90	96.811,55	101.061,45	107.332,40	110.312,00	115.261,15	122.536,20	126.027,97	131.786,58	140.221,94

Fuente: Análisis de costos

Elaboración: La Autora

4.5. Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro 146: Estado de pérdidas y ganancias

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DESCRIPCIÓN										
Ingresos										
(+) Ingresos por venta	100.810,00	109.120,00	121.240,00	126.780,00	136.820,00	148.940,00	154.480,00	161.060,00	173.180,00	179.760,00
(+) Valor Residual										8.074,90
(=) Total Ingresos	100.810,00	109.120,00	121.240,00	126.780,00	136.820,00	148.940,00	154.480,00	161.060,00	173.180,00	187.834,90
Egresos										
(-) Costos de producción	60.621,80	63.565,82	66.657,04	69.902,82	73.310,90	76.889,37	80.646,77	84.592,04	88.734,57	93.084,23
(=) Utilidad Operativa	40.188,20	45.554,18	54.582,96	56.877,18	63.509,10	72.050,63	73.833,23	76.467,96	84.445,43	94.750,67
(-) Costos Operativos	32.151,10	33.245,73	34.404,41	35.704,58	37.001,11	38.371,77	39.905,68	41.435,93	43.052,01	44.856,40
(=) Utilidad Antes del 15% Part. Trab.	8.037,10	12.308,45	20.178,55	21.172,60	26.508,00	33.678,85	33.927,55	35.032,03	41.393,42	49.894,27
(-) 15% Participación Trabajadores	1.205,56	1.846,27	3.026,78	3.175,89	3.976,20	5.051,83	5.089,13	5.254,80	6.209,01	7.484,14
(=) Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	6.831,53	10.462,18	17.151,77	17.996,71	22.531,80	28.627,03	28.838,42	29.777,23	35.184,41	42.410,13
(-) Impuesto a la renta 22%	1.502,94	2.301,68	3.773,39	3.959,28	4.957,00	6.297,95	6.344,45	6.550,99	7.740,57	9.330,23
(=) Utilidad Neta	5.328,59	8.160,50	13.378,38	14.037,43	17.574,80	22.329,08	22.493,97	23.226,24	27.443,84	33.079,90
(-) 10% Reserva Legal	532,86	816,05	1.337,84	1.403,74	1.757,48	2.232,91	2.249,40	2.322,62	2.744,38	3.307,99
UTILIDAD LÍQUIDA	4.795,74	7.344,45	12.040,54	12.633,69	15.817,32	20.096,17	20.244,57	20.903,61	24.699,45	29.771,91

Fuente: Presupuesto Proyectado

Elaboración: La Autora

4.6. Clasificación de costos

Cuadro 147: Clasificación de costos

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS VARIABLES										
Materia prima directa										
Sofá cama	16.880,00	17.724,00	18.610,20	19.540,71	20.517,75	21.543,63	22.620,81	23.751,86	24.939,45	26.186,42
Mesa de centro	6.106,00	6.411,30	6.731,87	7.068,46	7.421,88	7.792,98	8.182,62	8.591,76	9.021,34	9.472,41
Mano de obra directa										
Sofá cama	12.005,98	12.606,28	13.236,59	13.898,42	14.593,34	15.323,01	16.089,16	16.893,62	17.738,30	18.625,22
Mesa de centro	12.005,98	12.606,28	13.236,59	13.898,42	14.593,34	15.323,01	16.089,16	16.893,62	17.738,30	18.625,22
Materia prima indirecta										
Sofá cama	4.972,40	5.221,02	5.482,07	5.756,17	6.043,98	6.346,18	6.663,49	6.996,67	7.346,50	7.713,82
Mesa de centro	3.534,30	3.711,02	3.896,57	4.091,39	4.295,96	4.510,76	4.736,30	4.973,12	5.221,77	5.482,86
Energía eléctrica	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33	1.837,85	1.929,74	2.026,22	2.127,54	2.233,91
Agua potable	612,00	642,60	674,73	708,47	743,89	781,08	820,14	861,15	904,20	949,41
Útiles de limpieza	264,74	277,98	291,88	306,47	321,79	337,88	354,78	372,52	391,14	410,70
Indumentaria	123,00	129,15	135,61	142,39	149,51	156,98	164,83	173,07	181,73	190,81
Flete	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89	3.723,19
Embalaje	535,80	562,59	590,72	620,26	651,27	683,83	718,02	753,92	791,62	831,20
TOTAL COSTOS VARIABLES	60.880,20	63.924,21	67.120,42	70.476,44	74.000,27	77.700,28	81.585,29	85.664,56	89.947,79	94.445,17

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO FIJOS										
Mantenimiento de maquinaria	936,00	982,80	1.031,94	1.083,54	1.137,71	1.194,60	1.254,33	1.317,05	1.382,90	1.452,04
Sueldos y salarios	18.743,02	19.680,17	20.664,18	21.697,39	22.782,26	23.921,37	26.373,31	26.373,31	27.691,98	29.076,58
Energía eléctrica	840,00	882,00	926,10	972,41	1.021,03	1.072,08	1.125,68	1.181,96	1.241,06	1.303,12
Agua potable	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44	612,62	643,25	675,41	709,18	744,64
Teléfono	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44	612,62	643,25	675,41	709,18	744,64
Internet	264,00	277,20	291,06	305,61	320,89	336,94	353,79	371,47	390,05	409,55
Útiles de oficina	536,30	563,12	591,27	620,83	651,88	684,47	718,69	754,63	792,36	831,98
Útiles de aseo	330,63	347,16	364,52	382,75	401,88	421,98	443,08	465,23	488,49	512,92
Publicidad	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89	1.225,23	1.286,49	1.350,82	1.418,36	1.489,28	1.563,74
Intereses	1.816,01	1.629,75	1.443,50	1.257,24	1.070,98	884,72	698,46	512,20	325,95	139,69
Amortización de intereses	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34
Amortización activos diferidos	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00
Depreciación construcciones	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00
Depreciación maquinaria y equipo	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Depreciación herramientas	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40	161,40
Depreciación equipo de oficina	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Depreciación muebles y enseres	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00	102,00
Depreciación equipo de cómputo	495,00	495,00	495,00	569,25	569,25	569,25	654,64	654,64	654,64	752,83
TOTAL COSTOS FIJOS	31.892,70	32.887,34	33.941,03	35.130,96	36.311,74	37.560,87	40.223,03	40.363,41	41.838,79	43.495,46
COSTO TOTAL	92.772,90	96.811,55	101.061,45	105.607,40	110.312,00	115.261,15	121.808,32	126.027,97	131.786,58	137.940,63

Fuente: Presupuesto Proyectado

Elaboración: La Autora

4.7. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos.

Punto de equilibrio año 1

- **Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada.**

$$PE = \frac{CF}{Ing - CV} * 100$$

$$PE = \frac{31.892,70}{100.810,00 - 60.880,20} * 100$$

$$PE = 79,87\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 79,87% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- **En función Ingresos o Ventas**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Ing}}$$

$$PE = \frac{31.892,70}{1 - \frac{60.880,20}{100.810,00}}$$

$$PE = \$80.518,90$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$80.518,90 no obtiene ganancia ni pérdida.

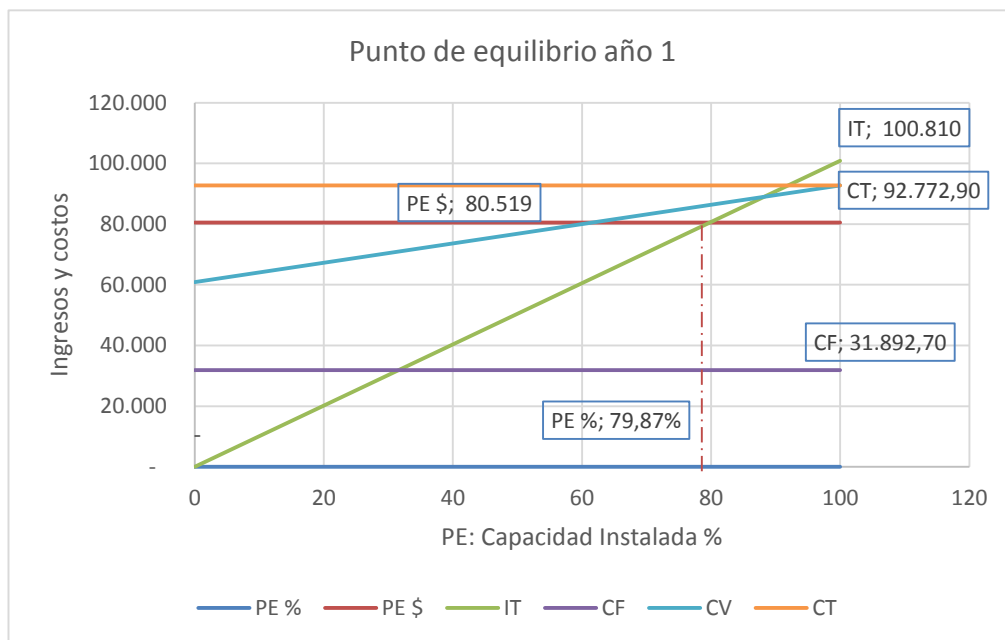
Gráfico Punto de Equilibrio año 1

Cuadro 148: Punto de equilibrio año 1

AÑO 1		
PE %	-	100
PE %	-	79,87%
PE \$	80.519	80.519
IT	-	100.810
CF	31.892,70	31.892,70
CV	60.880	92.773
CT	92.773	92.773

Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos
Elaboración: La autora

Gráfico 50: Punto de Equilibrio año 1



Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos
Elaboración: La autora

Punto de equilibrio año 5

- Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada.

$$PE = \frac{CF}{Ing - CV} * 100$$

$$PE = \frac{36.311,74}{136.820 - 74.000,27} * 100$$

$$PE = 57,80\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 57,80% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- En función Ingresos o Ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Ing}}$$

$$PE = \frac{36.311,74}{1 - \frac{74.000,27}{136.820,00}}$$

$$PE = \frac{36.311,74}{1 - 0,54085857}$$

$$PE = \frac{36.311,74}{0.45914143}$$

$$PE = \$79.086,16$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$79.086,16 no obtiene ganancia ni pérdida.

Gráfico Punto de Equilibrio año 5

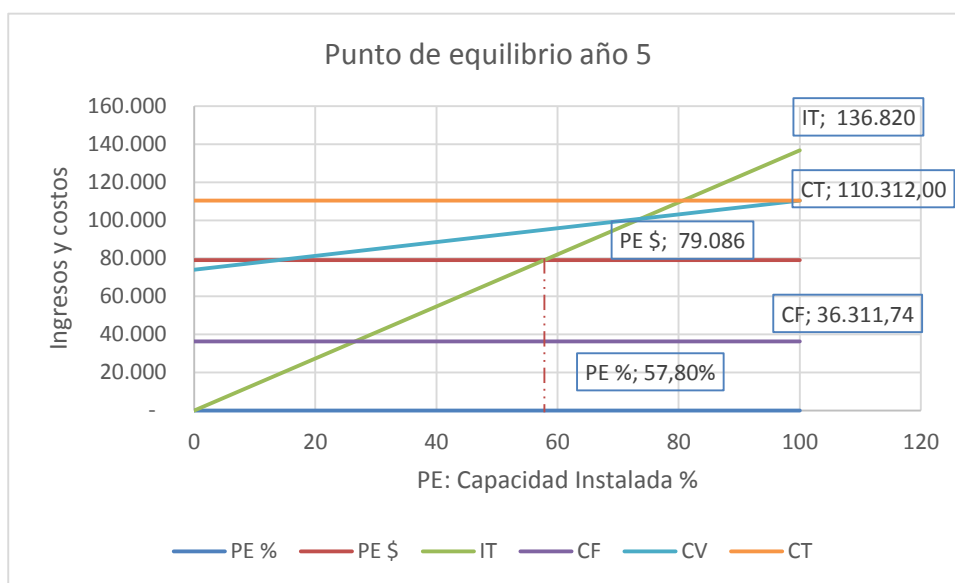
Cuadro 149: Punto de equilibrio año 5

AÑO 5		
PE %	-	100
PE %	-	57,80%
PE \$	79.086	79.086
IT	-	136.820
CF	36.311,74	36.311,74
CV	74.000	110.312
CT	110.312	110.312

Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos

Elaboración: La autora

Gráfico 51: Punto de equilibrio año 5



Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos

Elaboración: La autora

Punto de equilibrio año 10

- Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada.

$$PE = \frac{CF}{Ing - CV} * 100$$

$$PE = \frac{43.495,46}{179.760,00 - 94.495,17} * 100$$

$$PE = 50,98\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 50,98% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- En función Ingresos o Ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Ing}}$$

$$PE = \frac{43.495,46}{1 - \frac{94.445,17}{179.760,00}}$$

$$PE = \frac{43.495,46}{1 - 0.5253959}$$

$$PE = \frac{43.495,46}{0,4746041}$$

$$PE = \$91.645,77$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$91.645,77 no obtiene ganancia ni perdida.

Gráfico Punto de Equilibrio año 10

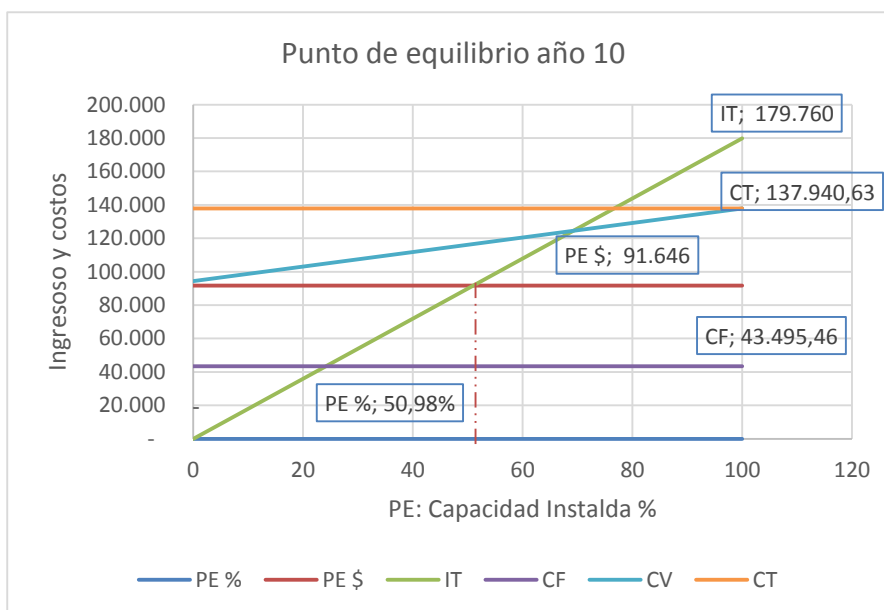
Cuadro 150: Punto de equilibrio año 10

AÑO 10		
PE %	-	100
PE %	-	50,98%
PE \$	91.646	91.646
IT	-	179.760
CF	43.495,46	43.495,46
CV	94.445	137.941
CT	137.941	137.941

Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos

Elaboración: La autora.

Gráfico 52: Punto de equilibrio año 10



Fuente: Cuadro 146: Estado de P y G y Cuadro N° 147: Clasificación de costos

Elaboración: La autora

5. Evaluación de proyectos

5.1. Evaluación financiera

Es el proceso de medición de su valor, que se basa en la comparación de los beneficios que genera y los costos o inversiones que requiere, desde un punto de vista determinado.

Se basa normalmente en el análisis de los ingresos y gastos relacionados con el proyecto, teniendo en cuenta cuando son efectivamente recibidos y entregados con el fin de determinar si son suficientes para soportar el servicio de la deuda anual y de retribuir adecuadamente el capital aportado por los socios.

Para evaluar la viabilidad de un proyecto de inversión los indicadores más utilizados por los expertos son: Valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo y periodo de recuperación de capital.

5.1.1. Flujo de caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

La proyección del flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto.

Cuadro 151: Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
Ventas		100.810,00	109.120,00	121.240,00	126.780,00	136.820,00	148.940,00	154.480,00	161.060,00	173.180,00	179.760,00
Valor residual											8.074,90
Crédito bancario	34.923,31										
Capital propio	23.282,21										
(=) Total Ingresos	58.205,51	100.810,00	109.120,00	121.240,00	126.780,00	136.820,00	148.940,00	154.480,00	161.060,00	173.180,00	187.834,90
EGRESOS											
Activo fijo	48.114,00										
Activo diferido	3.050,00										
Costos de producción	4.906,70	60.621,80	63.565,82	66.657,04	69.902,82	73.310,90	76.889,37	80.646,77	84.592,04	88.734,57	93.084,23
Costos de operación	2.134,81	32.151,10	33.245,73	34.404,41	35.704,58	37.001,11	38.371,77	39.905,68	41.435,93	43.052,01	44.856,40
Reinversión					1.725,00			1.983,75			2.281,31
(+) 15% Participación trabajadores		1.205,56	1.846,27	3.026,78	2.917,14	3.976,20	5.051,83	4.791,57	5.254,80	6.209,01	7.141,94
(+) 22% Impuesto a la renta		1.502,94	2.707,86	4.439,28	4.657,97	5.831,76	7.409,35	7.464,06	7.707,05	9.106,55	10.976,74
(+) Amortización de crédito		3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34	3.492,34
(-) Amortización activos diferidos		610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00
(-) Depreciación		2.356,40	2.356,40	2.356,40	2.430,65	2.430,65	2.430,65	2.516,04	2.516,04	2.516,04	2.614,23
(=) Total Egresos	58.205,51	96.007,35	101.891,62	109.053,45	113.634,20	120.571,65	128.174,01	133.174,38	139.356,12	147.468,45	156.327,42
FLUJO DE CAJA NETO	-	4.802,65	7.228,38	12.186,55	13.145,80	16.248,35	20.765,99	21.305,62	21.703,88	25.711,55	31.507,48

Fuente: Cuadro 146: Estado de pérdidas y ganancias

Elaboración: La Autora

5.1.2. Valor Actual Neto

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.

Cuadro 152: Valor actual neto

AÑOS	FLUJO NETO	FACT. ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		16%	
0	58.205,51		
1	4.802,65	0,86206897	4.140,22
2	7.228,38	0,74316290	5.371,86
3	12.186,55	0,64065767	7.807,41
4	13.145,80	0,55229110	7.260,31
5	16.248,35	0,47611302	7.736,05
6	20.765,99	0,41044225	8.523,24
7	21.305,62	0,35382953	7.538,56
8	21.703,88	0,30502546	6.620,24
9	25.711,55	0,26295298	6.760,93
10	31.507,48	0,22668360	7.142,23
		SUMA	68.901,04
Fuente: Cuadro N° 151 Flujo de caja			58.205,51
Elaboración: La Autora.			10.695,53

$$VAN = \sum VAN - \text{Inversión}$$

$$VAN = 68.901,04 - 58.205,51$$

$$\mathbf{VAN = 10.695,53}$$

En este caso al darnos el VAN positivo o mayor que 1, es conveniente invertir.

5.1.3. Tasa Interna de Retorno

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos igualen con la inversión.

Cuadro 153: Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 19%	VAN MENOR	FACTOR ACT. 20%	VAN MAYOR
0	-58.205,51		-58.205,51		-58.205,51
1	4.802,65	0,840336	4.035,84	0,833333	4.002,21
2	7.228,38	0,706165	5.104,43	0,694444	5.019,71
3	12.186,55	0,593416	7.231,69	0,578704	7.052,40
4	13.145,80	0,498669	6.555,40	0,482253	6.339,60
5	16.248,35	0,419049	6.808,86	0,401878	6.529,85
6	20.765,99	0,352142	7.312,58	0,334898	6.954,49
7	21.305,62	0,295918	6.304,71	0,279082	5.946,01
8	21.703,88	0,248671	5.397,11	0,232568	5.047,63
9	25.711,55	0,208967	5.372,86	0,193807	4.983,07
10	31.507,48	0,175602	5.532,79	0,161506	5.088,63
			1.450,77		-1.241,91

Fuente: Flujo de caja cuadro N° 151

Elaboración: La autora

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 19 + 1 \left(\frac{1.450,77}{1.450,77 - 1.241,91} \right)$$

$$TIR = 19,54\%$$

En este caso la TIR es mayor que el costo de oportunidad del capital 16%, ello demuestra que la inversión ofrece rendimiento, por tanto debe ejecutarse.

5.1.4. Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad con el incremento del 9,29% en los costos

Cuadro 154: Análisis de sensibilidad con incremento de costos

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		9,29%			16,00%		17,00%	
						-58.205,51		-58.205,51
1	92.772,90	101.391,51	100.810,00	-581,51	0,86207	-501,30	0,85470	-497,01
2	96.811,55	105.805,35	109.120,00	3.314,65	0,74316	2.463,33	0,73051	2.421,40
3	101.061,45	110.450,06	121.240,00	10.789,94	0,64066	6.912,66	0,62437	6.736,92
4	107.332,40	117.303,58	126.780,00	9.476,42	0,55229	5.233,74	0,53365	5.057,09
5	110.312,00	120.559,99	136.820,00	16.260,01	0,47611	7.741,60	0,45611	7.416,37
6	115.261,15	125.968,91	148.940,00	22.971,09	0,41044	9.428,31	0,38984	8.955,02
7	122.536,20	133.919,81	154.480,00	20.560,19	0,35383	7.274,80	0,33320	6.850,56
8	126.027,97	137.735,97	161.060,00	23.324,03	0,30503	7.114,42	0,28478	6.642,27
9	131.786,58	144.029,55	173.180,00	29.150,45	0,26295	7.665,20	0,24340	7.095,33
10	140.221,94	153.248,56	179.760,00	26.511,44	0,22668	6.009,71	0,20804	5.515,37
						1.136,96		-2.012,19

Fuente: Flujo de caja

Elaboración: La Autora

TIR DEL PROYECTO = 19,54%

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$NTIR = 16 + 1 \left(\frac{1.136,96}{1.136,96 + 2.012,19} \right)$$

$$NTIR = 16,36\%$$

2) Diferencia TIR (DTIR)

DTIR= TIR original – Nueva TIR

$$\mathbf{DTIR = 19,54\% - 16,36\%}$$

$$\mathbf{DTIR= 3,18\%}$$

3) Porcentaje de variación

$$\%V = \left(\frac{DTIR}{TIR\ proyecto} \right) 100$$

$$\%V = \left(\frac{3,18\%}{19,54\%} \right) 100$$

$$\%V = \mathbf{16,27\%}$$

4) Sensibilidad (S)

$$S = \frac{\%V}{NTIR} = 0,99$$

$$S = \frac{16,27\%}{16,36\%} = 0,9943743$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos es de 9,29% ya que este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

Análisis de sensibilidad con la disminución del 7,71% en los ingresos

Cuadro 155: Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 7,71%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 16,00%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 17,00%	VALOR ACTUAL
						-58.205,51		-58.205,51
1	92.772,90	100.810,00	93.037,55	264,64	0,8621	228,14	0,8547	226,19
2	96.811,55	109.120,00	100.706,85	3.895,29	0,7432	2.894,84	0,7305	2.845,57
3	101.061,45	121.240,00	111.892,40	10.830,95	0,6407	6.938,93	0,6244	6.762,52
4	107.332,40	126.780,00	117.005,26	9.672,86	0,5523	5.342,23	0,5337	5.161,92
5	110.312,00	136.820,00	126.271,18	15.959,18	0,4761	7.598,37	0,4561	7.279,16
6	115.261,15	148.940,00	137.456,73	22.195,58	0,4104	9.110,00	0,3898	8.652,69
7	122.536,20	154.480,00	142.569,59	20.033,40	0,3538	7.088,41	0,3332	6.675,03
8	126.027,97	161.060,00	148.642,27	22.614,31	0,3050	6.897,94	0,2848	6.440,16
9	131.786,58	173.180,00	159.827,82	28.041,24	0,2630	7.373,53	0,2434	6.825,34
10	140.221,94	179.760,00	165.900,50	25.678,56	0,2267	5.820,91	0,2080	5.342,10
						1.087,79		-1.994,82

Fuente: Flujo de caja
Elaboración: La autora

TIR DEL PROYECTO = 19,54%

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$NTIR = 16 + 1 \left(\frac{1.087,79}{1.087,79 + 1.994,82} \right)$$

$$NTIR = 16,35\%$$

2) Diferencia TIR (DTIR)

DTIR= TIR original – Nueva TIR

DTIR = 19,54% - 16,35%

DTIR= 3.19%

3) Porcentaje de variación

$$\%V = \left(\frac{DTIR}{TIR \text{ proyecto}} \right) 100$$

$$\%V = \left(\frac{3,19\%}{19,54\%} \right) 100$$

%V = 16,31%

4) Sensibilidad (S)

$$S = \frac{\%V}{NTIR} = 0,99$$

$$S = \frac{16,31\%}{16,35\%} = 0,9974234$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de disminución en ingresos es del 7,71% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

5.1.5. Relación Beneficio Costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida.

Cuadro 156: Relación beneficio-costo (RB/C)

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		16,00%			16,00%	
1	92.772,90	0,8621	79.976,64	100.810,00	0,8621	86.905,17
2	96.811,55	0,7432	71.946,76	109.120,00	0,7432	81.093,94
3	101.061,45	0,6407	64.745,79	121.240,00	0,6407	77.673,34
4	107.332,40	0,5523	59.278,73	126.780,00	0,5523	70.019,47
5	110.312,00	0,4761	52.520,98	136.820,00	0,4761	65.141,78
6	115.261,15	0,4104	47.308,04	148.940,00	0,4104	61.131,27
7	122.536,20	0,3538	43.356,92	154.480,00	0,3538	54.659,59
8	126.027,97	0,3050	38.441,74	161.060,00	0,3050	49.127,40
9	131.786,58	0,2630	34.653,67	173.180,00	0,2630	45.538,20
10	140.221,94	0,2267	31.786,02	179.760,00	0,2267	40.748,64
			524.015,30			632.038,79

Fuente: Flujo de caja
Elaboración: La autora

$$\text{Relación beneficio costo} = \frac{\text{Ingreso actualizado}}{\text{costo actualizado}} - 1$$

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{632.038,79}{524.015,30} - 1$$

$$\text{Relación Beneficio Costo} = 1,21 - 1 = \$ 0,21$$

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene \$0,21 de rentabilidad.

5.1.6. Periodo de Recuperación del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Cuadro 157: Periodo de recuperación de capital

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO
0	-58.205,51	
1	4.802,65	4.802,65
2	7.228,38	12.031,04
3	12.186,55	24.217,58
4	13.145,80	37.363,38
5	16.248,35	53.611,73
6	20.765,99	74.377,72
7	21.305,62	
8	21.703,88	
9	25.711,55	
10	31.507,48	

Fuente: Flujo de caja

Elaboración: La autora

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo neto año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 6 + \frac{58.205,51 - 74.377,72}{20.765,99}$$

$$PRC = 6 + \left(\frac{-16.172,21}{20.765,99} \right)$$

$$PRC = 5,22$$

PRC= 5 años --> 3 meses.

Significa que la inversión se recupera en 5 años, 3 meses.

h. CONCLUSIONES

Una vez finalizada la elaboración del proyecto de inversión se llegó a las siguientes conclusiones:

- El proyecto supone un cambio importante en la forma de amoblar los hogares, brindando comodidad, confort, y sobre todo optimizando espacios en hogares pequeños, todo esto con la utilización de un mueble convertible.
- Dentro del estudio de mercado se ha considerado como mercado objetivo a la población de la ciudad de Loja y su segmento de mercado que son las familias.
- La capacidad utilizada es de 104 para la fabricación del sofá- cama y de 173 para la fabricación de la mesa de centro anuales. Además se pudo fijar la localización más apropiada para el funcionamiento de la nueva empresa, establecer los recursos materiales, humanos y técnicos necesarios para operar de forma eficiente y poder competir en el mercado.
- Con una adecuada organización de la empresa, la estructura orgánica y funcional que se manejará se puede operar correctamente y realizar las actividades tanto en el departamento administrativo como operativo.
- Respecto a lo financiero se requiere una inversión de \$58.205,51 dólares, para la fabricación de los dos productos, de los cuales el 40% será el capital propio y el 60% capital externo.

- El costo total de producción para el primer año es de \$92.772,90 dólares que distribuidos tanto para la fabricación del sofá-cama y para la mesa de centro, permitió determinar el costo unitario de \$578,78 dólares para el sofá-cama y de \$188,32 para la mesa de centro, al que se le incrementa el margen de utilidad, obteniendo un precio de venta al público de \$620 dólares para el primer producto y de \$210 dólares para el segundo.
- La utilidad líquida que se obtuvo del proyecto para el primer año de vida útil es de \$4.795,74 dólares, que se va incrementando hasta llegar a \$29.771,91 dólares en el décimo año de vida útil.
- La Evaluación Financiera del presente proyecto tiene los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$10.695,53 dólares, que significa que es conveniente invertir en el proyecto.
- La Tasa Interna de Retorno es de 19,54%; indicando que el dinero invertido en este proyecto rinde una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad del capital del 16%; el proyecto tiene gran capacidad para producir utilidades.
- El Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 9,29% y una disminución en los ingresos del 7,71%, es decir, que si los costos se incrementan hasta este porcentaje el proyecto continúa siendo rentable; de igual forma si los ingresos disminuyen hasta este porcentaje todavía es conveniente ejecutar el proyecto.

- La Relación Beneficio Costo es de \$1,21 que significa que por cada dólar invertido en el proyecto, los inversionistas obtendrán un beneficio de \$ 0,21 centavos.
- El Periodo de Recuperación de Capital es de 5 años, 3 meses, indicando el plazo en el que los inversionistas recuperarán la inversión inicial realizada en el proyecto.
- En definitiva, en base a los resultados obtenidos en: estudio de mercado, técnico-administrativo, financiero y evaluación financiera, se concluye que el proyecto es factible, por lo que se recomienda que sea puesto en marcha.

i. RECOMENDACIONES

Finalizado el estudio de factibilidad se presenta las siguientes recomendaciones:

- En la ciudad de Loja no existen empresas que se dedican a diseñar y fabricar muebles convertibles, por lo que la oferta es mínima en relación con la demanda, por lo que se recomienda ejecutar el proyecto.
- Desde el punto de vista técnico el proyecto es viable, dado que se cuenta con los equipos, materiales, insumos y personal necesarios para brindar un producto de calidad.
- La empresa deberá ampliar la nómina de sus proveedores para obtener mayor flexibilidad en la negociación de insumos y materia prima.
- Desarrollar e implementar indicadores de gestión para cada uno de los procesos, en todas las áreas de la empresa, a fin de evitar pérdidas por desperdicios de materia prima y tiempo de capital humano.
- Realizar constantes capacitaciones de personal (obreros) para que los muebles sean elaborados correctamente.
- Finalmente al ser un producto innovador en el mercado local, se recomienda implementar un plan de marketing que dé a conocer el mueble convertible al mercado lojano.

j. BIBLIOGRAFÍA

- **Libros Físicos**

ÁNGULO, Aguirre Luis, “¿Qué es un proyecto de factibilidad?”, 2013

PASACA Mora Manuel, “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Loja -Ecuador, 2004.

TAPIA Salamea Fabian, “Diseño de mobiliario multifuncional para espacios reducidos”, Cuenca, 2012.

- **Web grafía**

COLORADO Castro Alejandra, “Muebles Multifuncionales”, 2009, http://www.revista-mm.com/ediciones/rev72/muebles_multifun.pdf

EMMET Dido, “El mueble Moderno”, 2010, <http://es.slideshare.net/dlx1980/el-mueble-moderno>

MARIN Monteagudo Deisy Rosset, “Macro y Micro Localización”, 2012, <http://garduno-elaboracion-de-proyectos.blogspot.com/2012/01/macro-localizacion-y-micro-localizacion.html>

k. ANEXOS

ANEXO 1

RESUMEN PROYECTO DE TESIS

a. Tema:

Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, en la ciudad de Loja.

b. Problemática

La Industria de muebles está constituida por microempresas, que son los talleres familiares, artesanales o industriales orientados a la fabricación de muebles para el hogar. Cada día es mayor el número de personas que se interesan por los muebles. Rebuscar o pasearse por los mercados y ferias especializadas se ha convertido en una afición no solamente para una determinada clase social y económica, sino para toda la población.

En el Ecuador la industria del mueble viene desarrollándose constantemente, desde hace algunos años, es en su mayoría una artesanía industrializada, se caracteriza principalmente por cuidar detalles de belleza y confort utilizando las mejores técnicas.

En la ciudad de Loja existen empresas dedicadas a la fabricación de muebles, pero la mayoría de ellas el personal que labora no cuenta con conocimientos correctos para llevar a cabo procesos adecuados de fabricación, además la

tecnología aplicada por las pequeñas empresas productoras de muebles, es todavía deficiente y no les permite ganar la competitividad necesaria. Debido al cambio en cuanto a lo social y tecnológico van evolucionando las necesidades de las personas, por lo tanto las empresas dedicadas a la fabricación de muebles requieren evolucionar e innovar sus productos para así lograr cumplir con las expectativas de los clientes.

Con respecto a las familias el problema radica principalmente en la limitación de adquirir muebles para decorar el hogar, debido a que actualmente las construcciones de las viviendas de la ciudad son poco espaciosas y no cuentan con el área necesaria para poder amoblar el hogar conforme a los gustos y preferencia de los clientes, situación que provoca disgusto al momento de adquirir un mueble y no saber en qué sitio ubicarlo por falta de espacio, provocando así que las familias no hagan la adquisición de este tipo de bienes para evitar incomodidad en sus hogares.

La situación creada por la insatisfacción de las necesidades de las personas, hacen surgir la idea de crear una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles en la ciudad de Loja, mismos que serán de uso múltiple (convertibles) para sala y dormitorio, los cuales estarán fabricados con tableros MDF, Melamínicos, triplex, con diseños que se adaptarán a los gustos y preferencias de los clientes con modelos elegantes, seguros, de calidad y con colores juveniles modernos, ajustables al área de sala o dormitorio, que permitan la atracción de futuros clientes que habitan en lugares reducidos.

c. Justificación

El siguiente proyecto busca medir la factibilidad de crear una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, en la ciudad de Loja, a través de estudios que permitan conocer las preferencias de las personas que conforman el mercado objetivo.

Justificación Académica

La Universidad Nacional de Loja a través de la carrera de Administración de Empresas, guiándose en la malla curricular, pide como requisito principal la realización del proyecto de titulación, mismo que permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la formación académica y así lograr obtener la titulación de Ingeniera en Administración de Empresas.

Justificación Económica

Mediante la ejecución de esta idea de negocio se obtendrá ganancias económicas para los accionistas, así como también ayudará al incremento de la actividad económica de la ciudad.

Justificación Social

Con la implementación de este proyecto, se logrará satisfacer las necesidades de las familias, así como también se generará fuentes de empleo tanto directo como indirecto, mejorando así la calidad de vida de la población, logrando de esta manera contribuir con el desarrollo social de la ciudad.

d. Objetivos

Objetivo General:

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, en la ciudad de Loja.

Objetivos Específicos:

- 1) Realizar un estudio de mercado para determinar las condiciones de oferta y demanda de los productos que se va a ofertar.
- 2) Establecer el estudio técnico para determinar el tamaño, localización, diseño de la ingeniería del proyecto y elaboración del diseño organizacional que tendrá el proyecto.
- 3) Realizar el estudio financiero para determinar el monto de las inversiones y el financiamiento de las mismas, los costos y los ingresos que genera el proyecto, la elaboración de los estados financieros y finalmente la determinación del punto de equilibrio.
- 4) Realizar la evaluación financiera para que a través de los indicadores financieros, determinar la factibilidad del proyecto

e. Metodología

Metodología se refiere a la serie de métodos y técnicas de rigor científico que se aplican sistemáticamente durante un proceso de investigación para alcanzar un resultado teóricamente válido.

En este sentido, la metodología funciona como el soporte conceptual que rige la manera en que aplicamos los procedimientos en una investigación". (Significados, 2013)

Métodos y Técnicas

Métodos

El método es, precisamente, la serie de pasos ordenados que seguimos para lograr nuestro fin (obtener verdades, acrecentar el conocimiento); y ese camino (integrado por diversas etapas) varía según el tipo de método (HERNANDEZ S. L., 2010).

Método Deductivo: Permitirá la descripción de antecedentes generales de los productos que se pretenden ofrecer y el mercado al que se va a cubrir, de igual forma permitirá recopilar información general sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión como son, estudio de mercado, técnico- organizacional, financiero y evaluación financiera.

Método Inductivo: Permitirá trasladar a la población total las opiniones provenientes de la muestra, con el objetivo de establecer generalizaciones que corroboren la necesidad de implementar una empresa de diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, en la ciudad de Loja.

Técnicas

Una técnica es concebida como el procedimiento mediante el cual se realiza algo. A fin de llevar a la práctica los métodos de investigación, se requiere el

uso de técnicas que permiten al investigador alcanzar sus fines; mediante ellas, se facilita y sistematiza la selección, concentración, clasificación y análisis de datos y de información útiles para realizar cualquier investigación. (HERNANDEZ S. L., 2010)

Observación Directa: La observación ayudará a establecer de manera general la situación de las empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de muebles en la ciudad de Loja.

Encuesta: Se utilizará con el fin de obtener información para la realización del estudio de mercado. Para el presente estudio se aplicaran dos tipos de encuestas, la primera se la aplicará a los clientes potenciales, es decir a las familias y la segunda se la aplicará a la competencia indirecta existente en la ciudad.

Tamaño de la muestra

Población de la ciudad de Loja (Censo del 2010): 170.280 hab.

Integrantes por familia: 4

Número de familias del año 2010: 42.570 familias.

Para determinar el tamaño de muestra se necesita conocer la población actual, es por ello que para proyectar la población de la ciudad de Loja, desde el año 2010 hasta el año 2014 se toma como referencia el número total de familias del año 2010 y se aplica la tasa de crecimiento establecida por el INEC, misma que es de 2.65%.

Cuadro N° 1: Proyección de las familias de la ciudad de Loja

Periodo	Año	N° de familias (2,65%)
	2010	42.570
	2011	43.698
	2012	44.856
	2013	46.045
	2014	47.265
0	2015	48.518
1	2016	49.803
2	2017	51.123
3	2018	52.478
4	2019	53.868
5	2020	55.296
6	2021	56.761
7	2022	58.265
8	2023	59.809
9	2024	61.394
10	2025	63.021

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaboración: La autora

Se consideró ésta población porque son las familias del año 2010 correspondientes a la ciudad de Loja. Según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) la población de las familias de la ciudad de Loja está formada por 42.570 familias en el último censo realizado en el año 2010, Para el año 2015 se estima que la población de las familias de la ciudad de Loja será de 48.518 familias, proyectándola para los 5 años siguientes la población será de 55.296 familias.

Obtención del tamaño de la muestra

Con el fin de saber la cantidad de encuestas que serán aplicadas en la población se determina el tamaño de muestra.

La muestra resultará de la utilización de la siguiente fórmula:

N= 48.518 familias

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

$$n = \frac{48.518 (1,96)^2 (0,50) (0,50)}{(0,05)^2 (48.518 - 1) + (1,96)^2 (0,50) (0,50)}$$

$$n = \frac{48.518 (3,8416) (0,25)}{(0,0025)(48.517) + (3,8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{46.596,6872}{121,2925 + 0,9604}$$

$$n = \frac{46.596,6872}{122,2529}$$

n = 381 -> Total de encuestas a aplicar

- Se aplicaran 381 encuestas a las familias de las parroquias urbanas de la ciudad de Loja.

Para aplicar las encuestas se realizará una distribución muestral de acuerdo a las parroquias urbanas de la ciudad de Loja.

Cuadro N° 2: Distribución muestral

Tasa de crecimiento 2,65%

Parroquias Urbanas	Población familias	% de Participación	Nro. de encuestas
Sucre	19.771	41%	155
El Sagrario	4.320	9%	34
El Valle	8.746	18%	69
San Sebastián	15.681	32%	123
TOTAL	48.518	100%	381

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (INEC)

Elaboración: La autora

La distribución muestral se hará de acuerdo a las 4 parroquias urbanas de la ciudad de Loja que hasta el momento se encuentran en vigencia en el municipio, el número de encuestas que se aplicarán en cada parroquia corresponden a los porcentajes de habitantes por parroquias previamente investigados en el INEC, dando un total de 381 encuestas a aplicar en el área urbana de la ciudad de Loja.

f. Cronograma

N°	Tiempo en meses	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	Actividades																				
1	Diseño de instrumentos de investigación.	■	■																		
2	Recolección de información.			■	■																
3	Aplicación de instrumentos de investigación (estudio de mercado).					■	■	■	■												
4	Elaboración del estudio técnico, estructura orgánica funcional.									■	■	■									
5	Elaboración del estudio financiero.												■	■	■						
6	Evaluación financiera del proyecto.															■	■				
7	Elaboración del informe borrador.																	■			
8	Revisión del borrador.																		■		
9	Elaboración del informe final.																		■		
10	Presentación del informe final.																		■		

Elaboración: La Autora

g. Presupuesto y Financiamiento

Para la elaboración del proyecto se utilizara el siguiente presupuesto que se detalla a continuación:

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Internet	5	22,10	110,50
2	Impresora de tinta continua	1	350	350,00
3	Flash Memory 16GB	1	15	15,00
4	CDS	3	0,75	2,25
5	Transporte	210	0,25	52,50
6	Resma de hojas	2	3,75	7,50
7	Copias	850	0,02	17,00
8	Anillados	3	1,80	5,40
9	Empastados	3	10	30,00
10	Imprevistos 5%	-	-	29,51
TOTAL				619,66

Elaboración: La Autora

Una vez que se ha determinado los gastos que se incurrirán en la elaboración del proyecto, se determinó que el presupuesto será de \$619,66 dólares.

Financiamiento

El proyecto será financiado por recursos propios de la autora.

ANEXO 2

FORMATO ENCUESTA DEMANDA



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, solicito a usted muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas, cuya información me será útil para la realización de mi proyecto de tesis, denominado: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA". Sus respuestas serán de gran ayuda, por lo que le rogamos sírvase contestar con objetividad.

- 1) Indique **¿Cuál es su nivel de ingresos familiar?** \$ _____ dólares.
- 2) **¿Ha comprado alguna vez muebles para su hogar?** Si () No ()
- 3) **¿Cómo cancela la compra de los muebles?** Contado () Crédito ()
- 4) **¿Qué tipo de muebles ha adquirido?**
Sala ()
Comedor ()
Dormitorio ()
- 5) **¿Con que frecuencia renueva los muebles de su hogar?** _____ Años.
- 6) **¿Cuál es el precio que paga al momento de adquirir muebles?**
Sala \$ _____ dólares.
Comedor \$ _____ dólares.
Dormitorio \$ _____ dólares.
- 7) **Al momento de adquirir muebles. ¿Qué aspectos toma en cuenta?**
Precio ()
Calidad ()
Diseño ()
Comodidad ()
Material de elaboración ()

8) **¿Por qué medios de información se enteró de los muebles que usted adquirió?**

- Televisión ()
Radio ()
Internet ()
Amigos ()

9) **¿Ha recibido alguna promoción al momento de adquirir muebles?**

- Si () No ()

10) **Si se implementara una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles, que ofrezca productos con las características señaladas por usted. ¿Estaría dispuesto a comprarlos?**

- Si () No ()

11) **¿Cuál o cuáles de los siguientes muebles convertibles le interesaría comprar para su hogar?**

- Mueble sofá- cama y stand convertible ()
Mesa de centro doble uso convertible ()

12) **¿Qué cantidad de estos productos compraría?**

- Sofá cama 1 () 2 () 3 ()
Mesa de centro 1 () 2 () 3 ()

13) **¿De qué material le gustaría que se fabriquen los muebles convertibles?**

- Tablero MDF Sencillo ()
MDF enchapado madera ()
MDF Melamínicos ()

14) **¿En qué lugar le gustaría adquirir nuestros productos?**

- Casas distribuidoras ()
Mueblerías ()
Ferias de exposición ()

15) **¿Cuáles son los principales medios de información de su preferencia para enterarse de nuestro producto?**

- Televisión ()
Radio ()
Internet ()
Volantes ()
Periódico ()

16) **Cuanto estaría dispuesto a pagar por muebles de este estilo (convertibles) modelos como:**

- Mueble sofá – cama y stand convertible \$ _____ dólares.
Mesa de centro doble uso. \$ _____ dólares.

17) **¿Cómo le gustaría que se promocióne el producto a ofertarse?**

- Descuentos ()
Obsequios ()
Mantenimiento muebles ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3

FORMATO ENCUESTA OFERTA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como estudiante de la Carrera de Administración de Empresas, solicito a usted muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas, cuya información me será útil para la realización de mi proyecto de tesis, denominado: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES CONVERTIBLES, EN LA CIUDAD DE LOJA".

Sus respuestas serán de gran ayuda, por lo que le rogamos sírvase contestar con objetividad.

- 1) **¿Usted comercializa todo tipo de muebles para el hogar?**
Si ()
No ()

- 2) **¿Qué tipo de empresa es?**
Intermediario ()
Fabricante ()

- 3) **¿Qué medios de comunicación utiliza para llegar a sus clientes?**
Televisión ()
Radio ()
Internet ()
Hojas Volantes ()
Vallas Publicitarias ()
Recomendación ()

- 4) **¿Qué tipo de muebles compran con mayor frecuencia sus clientes?**
Sala ()
Comedor ()
Dormitorio ()

5) **¿Qué cantidad de muebles vende mensualmente?**

Sala _____
Comedor _____
Dormitorio _____

6) **¿Cómo prefieren cancelar sus clientes la compra de los muebles?**

Contado ()
Crédito ()

7) **¿Qué precios ofrece por los distintos tipos de muebles?**

Sofá \$ _____
Mesa de centro \$ _____

8) **Si se implementara una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de muebles convertibles o multifuncionales. ¿Estaría dispuesto a adquirirlos?**

Si () No ()

9) **¿Cuál o cuáles de los siguientes muebles convertibles le interesaría adquirir para su negocio?**

Mueble sofá- cama y stand convertible ()
Mesa de centro doble uso convertible ()

10) **¿Cómo le gustaría que se promocióne el producto a ofertarse?**

Descuentos ()
Obsequios ()
Mantenimiento muebles ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
a. TÍTULO:.....	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. Marco referencial	10
1.1. Proyecto de factibilidad.....	10
1.2. El mueble.....	11
1.3. Historia del mueble	12
1.4. El mueble moderno.....	14
1.5. Muebles multifuncionales o convertibles.....	15
e. MATERIALES Y MÉTODOS	17
f. RESULTADOS	22
g. DISCUSIÓN.....	56
2. ESTUDIO DE MERCADO.	56
2.1. Producto principal.	56
2.2. Producto secundario.....	57
2.3. Productos sustitutos.....	57
2.4. Productos complementarios.	58
2.5. Mercado demandante.....	58
2.6. Análisis de la demanda.....	58
2.7. Estudio de la oferta.....	63
2.8. Balance demanda-oferta (demanda insatisfecha)	64
2.9. Comercialización del producto.....	66
2.10. Análisis de la situación base.....	69
3. ESTUDIO TÉCNICO.....	71
3.1. Tamaño y localización	71
3.1.1. Tamaño	71

3.1.2. Localización	75
3.2. Ingeniería del proyecto.	78
3.2.1. Componente tecnológico.....	78
3.2.2. Infraestructura física.....	85
3.2.3. Distribución de planta.....	85
3.2.4. Proceso de producción.....	87
3.2.5. Diseño del producto.	88
3.2.6. Flujograma de procesos.....	89
3.3. Diseño organizacional.....	90
4. ESTUDIO FINANCIERO.....	110
4.1. Inversiones y financiamiento.....	110
4.1.1. Inversiones.....	110
4.1.2. Financiamiento.....	132
4.2. Análisis de costos	135
4.2.1. Costo total de producción.....	135
4.2.2. Costo unitario de producción.....	139
4.3. Establecimiento de ingresos	141
4.4. Presupuestos proyectado	144
4.5. Estado de pérdidas y ganancias	147
4.6. Clasificación de costos	148
4.7. Punto de equilibrio	150
5. Evaluación de proyectos.....	156
5.1. Evaluación financiera.....	156
5.1.1. Flujo de caja	156
5.1.2. Valor Actual Neto	158
5.1.3. Tasa Interna de Retorno	159
5.1.4. Análisis de sensibilidad	160
5.1.5. Relación Beneficio Costo	164
5.1.6. Periodo de Recuperación del Capital	165
h. CONCLUSIONES.....	166
i. RECOMENDACIONES	169
j. BIBLIOGRAFÍA.....	170
k. ANEXOS.....	171

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Distribución muestral.....	20
Cuadro 2: Ingreso Familiar	22
Cuadro 3: Compra muebles para el hogar	23
Cuadro 4: Pago compra de muebles	24
Cuadro 5: Tiempo de renovación muebles	25
Cuadro 6: Tipo de muebles.....	26
Cuadro 7: Precio muebles de sala	27
Cuadro 8: Precio muebles de comedor.....	28
Cuadro 9: Precio muebles dormitorio.....	29
Cuadro 10: Aspectos para adquirir muebles	30
Cuadro 11: Medios de información	31
Cuadro 12: Promoción al comprar muebles.....	32
Cuadro 13: Compraría muebles convertibles (multifuncionales).....	33
Cuadro 14: Tipos de muebles	34
Cuadro 15: Compra promedio sofá-cama.....	35
Cuadro 16: Compra promedio mesa de centro	36
Cuadro 17: Material de elaboración	37
Cuadro 18: Lugar de adquisición	38
Cuadro 19: Medios de información	39
Cuadro 20: Precio sofá-cama	40
Cuadro 21: Precio mesa de centro	41
Cuadro 22: Promoción del producto.	42
Cuadro 23: Venta de muebles	43
Cuadro 24: Tipo de empresa	44
Cuadro 25: Medios de comunicación.....	45
Cuadro 26: Tipos de muebles.....	46
Cuadro 27: Cantidad venta muebles de sala	47
Cuadro 28: Cantidad venta muebles de comedor.....	48
Cuadro 29: Cantidad venta muebles dormitorio.....	49
Cuadro 30: Pago compra de muebles	50
Cuadro 31: Precio sofá	51
Cuadro 32: Precio mesa de centro	52
Cuadro 33: Adquisición muebles convertibles (multifuncionales)	53
Cuadro 34: Tipos de muebles	54
Cuadro 35: Promociones del producto.....	55
Cuadro 36: Demandantes potenciales.....	59
Cuadro 37: Demandantes reales muebles de sala	59
Cuadro 38: Demandantes reales muebles de comedor.....	60
Cuadro 39: Demandantes efectivos sofá-cama	60
Cuadro 40: Demandantes efectivos mesa de centro	61
Cuadro 41: Adquisición sofá-cama	61
Cuadro 42: Adquisición mesa de centro	62

Cuadro 43: Demanda por familia sofá-cama	62
Cuadro 44: Demanda por familia mesa de centro.....	62
Cuadro 45: Estimación de la oferta sofá-cama	64
Cuadro 46: Estimación de la oferta mesa de centro	64
Cuadro 47: Demanda insatisfecha sofá-cama	65
Cuadro 48: Demanda insatisfecha mesa de centro	65
Cuadro 49: Capacidad instalada mueble sofá-cama	71
Cuadro 50: Capacidad instalada mesa de centro doble uso.....	71
Cuadro 51: Capacidad utilizada mueble sofá-cama.....	72
Cuadro 52: Capacidad utilizada mesa de centro doble uso.....	72
Cuadro 53: Determinación capacidad utilizada sofá-cama	72
Cuadro 54: Determinación capacidad utilizada mesa de centro	72
Cuadro 55: Participación en el mercado sofá-cama	73
Cuadro 56: Participación en el mercado mesa de centro	73
Cuadro 57: Capacidad de reserva sofá-cama	74
Cuadro 58: Capacidad de reserva mesa de centro.....	75
Cuadro 59: Herramientas.....	80
Cuadro 60: Herramientas menores.....	81
Cuadro 61: Computadora	82
Cuadro 62: Impresora/fax	83
Cuadro 63: Escritorio modular	83
Cuadro 64: Silla de oficina	83
Cuadro 65: Archivador	83
Cuadro 66: Mesa de ensamble.....	84
Cuadro 67: Banco de trabajo	84
Cuadro 68: Calculadora impresora	84
Cuadro 69: Teléfono	84
Cuadro 70: Flujograma sofá-cama.....	89
Cuadro 71: Flujograma mesa de centro.....	90
Cuadro 72: Manual de funciones gerente general	101
Cuadro 73: Manual de funciones asesor jurídico	102
Cuadro 74: Manual de funciones secretaria	103
Cuadro 75: Manual de funciones jefe de finanzas	104
Cuadro 76: Manual de funciones contadora	105
Cuadro 77: Manual de funciones jefe de producción	106
Cuadro 78: Manual de funciones obreros	107
Cuadro 79: Manual de funciones jefe de ventas.....	108
Cuadro 80: Manual de funciones vendedores.....	109
Cuadro 81: Terreno.....	110
Cuadro 82: Construcciones	111
Cuadro 83: Maquinaria y equipo	112
Cuadro 84: Herramientas.....	112
Cuadro 85: Muebles y enseres	113
Cuadro 86: Equipo de oficina.....	113

Cuadro 87: Equipo de computo	114
Cuadro 88: Resumen de activos fijos	114
Cuadro 89: Estudio preliminar.....	115
Cuadro 90: Gastos de constitución	115
Cuadro 91: Permisos de funcionamiento	116
Cuadro 92: Resumen de activos diferidos	116
Cuadro 93: Materia prima directa sofá-cama.....	117
Cuadro 94: Materia prima mesa de centro.....	118
Cuadro 95: Mano de obra directa sofá-cama.....	118
Cuadro 96: Mano de obra directa mesa de centro.....	119
Cuadro 97: Materia prima indirecta sofá-cama	119
Cuadro 98: Materia prima indirecta mesa de centro	120
Cuadro 99: Energía eléctrica	120
Cuadro 100: Agua potable	121
Cuadro 101: Mantenimiento de maquinaria.....	121
Cuadro 102: Indumentaria	122
Cuadro 103: Útiles de limpieza	122
Cuadro 104: Sueldos y salarios	123
Cuadro 105: Energía eléctrica	124
Cuadro 106: Agua potable	124
Cuadro 107: Teléfono	124
Cuadro 108: Internet.....	124
Cuadro 109: Útiles de oficina.....	125
Cuadro 110: Útiles de aseo	125
Cuadro 111: Sueldos y salarios	126
Cuadro 112: Útiles de oficina.....	126
Cuadro 113: Energía eléctrica	127
Cuadro 114: Agua potable	127
Cuadro 115: Teléfono	127
Cuadro 116: Útiles de aseo	128
Cuadro 117: Publicidad.....	128
Cuadro 118: Gasto flete.....	129
Cuadro 119: Gasto embalaje	129
Cuadro 120: Resumen capital de trabajo.....	130
Cuadro 121: Resumen total de inversiones	131
Cuadro 122: Financiamiento.....	132
Cuadro 123: Depreciación activos fijos.....	133
Cuadro 124: Reinversión equipo de cómputo años 4 a 6	133
Cuadro 125: Depreciación equipo de cómputo años 4 a 6	133
Cuadro 126: Reinversión equipo de cómputo años 7 a 9	134
Cuadro 127: Depreciación equipo de cómputo años 7 a 9	134
Cuadro 128: Reinversión equipo de cómputo año 10.....	134
Cuadro 129: Depreciación equipo de cómputo año 10	134
Cuadro 130: Resumen costos de producción sofá-cama y mesa de centro	

.....	135
Cuadro 131: Resumen gastos administrativos.....	136
Cuadro 132: Resumen gastos de venta.....	136
Cuadro 133: Tabla de amortización	137
Cuadro 134: Resumen gastos financieros	138
Cuadro 135: Resumen amortización activos diferidos	138
Cuadro 136: Resumen amortización de capital	138
Cuadro 137: Ingresos por venta.....	139
Cuadro 138: Costo total de producción.....	139
Cuadro 139: Costo unitario de producción.....	140
Cuadro 140: Determinación precio de venta sofá-cama	141
Cuadro 141: Determinación precio de venta mesa de centro	141
Cuadro 142: Establecimiento de ingresos	142
Cuadro 143: Establecimiento de ingresos mesa de centro.....	142
Cuadro 144: Ingresos totales	143
Cuadro 145: Presupuesto proyectado	144
Cuadro 146: Estado de pérdidas y ganancias	147
Cuadro 147: Clasificación de costos.....	148
Cuadro 148: Punto de equilibrio año 1.....	151
Cuadro 149: Punto de equilibrio año 5.....	153
Cuadro 150: Punto de equilibrio año 10.....	155
Cuadro 151: Flujo de caja.....	157
Cuadro 152: Valor actual neto	158
Cuadro 153: Tasa interna de retorno	159
Cuadro 154: Análisis de sensibilidad con incremento de costos.....	160
Cuadro 155: Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos	162
Cuadro 156: Relación beneficio-costo (RB/C)	164
Cuadro 157: Periodo de recuperación de capital.....	165

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Nivel de Ingresos	22
Gráfico 2: Adquisición muebles para el hogar	23
Gráfico 3: Pago compra de muebles	24
Gráfico 4: Tiempo de renovación muebles	25
Gráfico 5: Tipos de muebles	26
Gráfico 6: Precio muebles de sala	27
Gráfico 7: Precio muebles de comedor.....	28
Gráfico 8: Precio muebles dormitorio.....	29
Gráfico 9: Aspectos para adquirir muebles	30
Gráfico 10: Medios de información	31
Gráfico 11: Promoción compra de muebles.....	32
Gráfico 12: Compraría muebles convertibles.....	33
Gráfico 13: Tipos de muebles convertibles	34
Gráfico 14: Compra promedio sofá- cama.....	35
Gráfico 15: Compra promedio mesa de centro	36
Gráfico 16: Material de elaboración	37
Gráfico 17: Lugar de adquisición	38
Gráfico 18: Medios de información	39
Gráfico 19: Precio sofá-cama	40
Gráfico 20: Precio mesa de centro	41
Gráfico 21: Promociones	42
Gráfico 22: Venta de muebles	43
Gráfico 23: Tipo de empresa	44
Gráfico 24: Medios de información	45
Gráfico 25: Tipos de muebles	46
Gráfico 26: Cantidad venta muebles de sala	47
Gráfico 27: Cantidad venta muebles de comedor.....	48
Gráfico 28: Cantidad venta muebles de dormitorio.....	49
Gráfico 29: Pago compra de muebles	50
Gráfico 30: Precio sofá	51
Gráfico 31: Precio muebles de dormitorio.....	52
Gráfico 32: Adquisición muebles convertibles	53
Gráfico 33: Tipos de muebles	54
Gráfico 34: Promociones del producto.....	55
Gráfico 35: Sofá - cama	57
Gráfico 36: Mesa de centro	57
Gráfico 37: Plaza	67
Gráfico 38: Macro-localización.....	75
Gráfico 39: Micro-localización.....	76
Gráfico 40: Sierra cinta 20" 3Hp	78
Gráfico 41: Sierra Escudradora 3Hp.....	79

Gráfico 42: Tupi de mesa 4Hp	79
Gráfico 43: Máquina de coser	80
Gráfico 44: Plano de la distribución interna de la planta	86
Gráfico 45: Sofá-cama	88
Gráfico 46: Mesa de centro	89
Gráfico 47: Organigrama Estructural	98
Gráfico 48: Organigrama Funcional	99
Gráfico 49: Organigrama Posicional	100
Gráfico 50: Punto de Equilibrio año 1	151
Gráfico 51: <i>Punto de equilibrio año 5</i>	153
Gráfico 52: Punto de equilibrio año 10.....	155