



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN EL CANTÓN LOJA "**

*Tesis previa a la obtención del  
título de Ingeniera Comercial.*

**AUTORA**

*Alexandra Elizabeth Paucar Calva*

**DIRECTOR**

*Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora*

**LOJA - ECUADOR**

**2015**

## **CERTIFICACIÓN**

Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora.

**DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

### **CERTIFICA:**

Haber guiado el trabajo investigativo realizado por la egresada Alexandra Elizabeth Paucar Calva, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, cuyo tema se denominada **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN EL CANTÓN LOJA”**, el mismo que luego de su ejecución cumple con los requisitos pertinentes de fondo y de forma que han sido establecidos por la Universidad Nacional de Loja, por tanto autorizo su presentación para los trámites correspondientes, particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, diciembre de 2015.

Atentamente,

.....  
Ing. Manuel E. Pasaca Mora.  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo Alexandra Elizabeth Paucar Calva 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.

**AUTOR:** Alexandra Elizabeth Paucar Calva

**FIRMA:**.....  


**CÉDULA:** CI: 1103881577

**FECHA:** Loja, 10 de diciembre de 2015



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

Yo, Alexandra Elizabeth Paucar Calva declaro ser autora de la tesis titulado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN EL CANTÓN LOJA”**, como requisito para optar al **grado de Ingeniera Comercial**, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 10 días del mes de diciembre del dos mil quince firma la autora.

**Firma:** 

**Autora:** Alexandra Elizabeth Paucar Calva

**Cédula:** CI. Nº 1103881577

**Dirección:** Loja, calle Cariamanga entre 18 de Noviembre y Av. Universitaria.

**Correo Electrónico:** paucaralexandra@yahoo.es

**Celular:** 0987051012

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Ing. Manuel E. Pasaca Mora.

**Tribunal de Grado:**

Ing. Carmen Cevallos Mg. Sc. PRESIDENTE

Ing. Ney Alfredo Gallardo Mg. Sc. VOCAL

Ing. Raúl Chávez Mg. Sc. VOCAL

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero dejar constancia mi profundo agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, y sus autoridades, que con su entrega total a las labores docentes y administrativas forjan día a día el progreso y adelanto de Nuestra Alma Mater.

Al Área Jurídica Social y Administrativa que me acogió a lo largo de nuestra instrucción académica; y de manera especial a los señores(as) catedráticos, quienes con sabiduría y experiencia compartieron sus conocimientos.

Un agradecimiento especial al Ing. Manuel Pasaca Mora, Director de la presente Tesis, quien con su acertada dirección, sapiencia, sus conocimientos y paciencia, hizo posible el desarrollo de mi proyecto investigativo hasta su consecución.

**La Autora**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi DIOS quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis PADRES Alonso Paucar Quishpe y María Faustina Calva Quishpe por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles.

A mis HERMANOS Diana, Henry y Eduardo por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar este sueño.

A mi HIJA Jazmín Scarlett quien ha sido la razón que me han llevado a superarme y es mi motivación, inspiración y felicidad.

**Alexandra Elizabeth Paucar Calva**

**a. TITULO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL  
EN EL CANTÓN LOJA”.**

## **b. RESUMEN**

El Presente proyecto se basa en un estudio para la creación de una empresa de elaboración y comercializadora de muebles lineales para el cantón Loja, y de esta manera generar fuentes de trabajo, aportando al desarrollo socioeconómico de la localidad.

Para iniciar con el estudio del presente proyecto, se ha trazado un objetivo general denominado: Elaborar un Proyecto de Factibilidad para la elaboración y comercialización de muebles de sala tipo lineal en el cantón Loja

Para cumplir con este objetivo principal se utilizaron métodos, técnicas y procedimientos que permitieron investigar, desarrollar y comprobar la veracidad del proyecto. Los métodos utilizados fueron: **Inductivo**: Que se lo utilizó para en base a las particularidades encontradas en el desarrollo del proyecto de factibilidad, generalizar conclusiones y recomendaciones; **Deductivo**, que permitió en base a los conceptos teóricos relacionados con la realización de un proyecto de factibilidad, aplicarlos en el desarrollo de los estudios de mercado, técnico, organizativo, económico y financiero; Se aplicaron las siguientes técnicas: **Observación**: Permitted conocer cómo se lleva a cabo en la actualidad el proceso de producción y comercialización de muebles de sala tipo lineal.

**La Encuesta**: Aplicada a una muestra representativa de la población del Cantón Loja para determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo en



relación a la elaboración y comercialización de muebles de sala tipo lineal, información vital para la empresa.

El total de encuestas fueron 398, total de la población de estudio fueron 71.913 familias. Para el estudio y análisis de la Oferta, se entrevistó a los comerciales distribuidores de muebles en general y que en particular venden muebles de sala de tipo lineal.

El análisis realizado en el desarrollo de cada una de las fases del proyecto de factibilidad me permitió llegar a las siguientes conclusiones:

El Estudio de Mercado determina que la empresa es factible ponerla en marcha de acuerdo a los datos obtenidos se obtuvo una demanda insatisfecha de 28.997.

La inversión alcanza un monto de 77.322.79 de los cuales el 62.93% será de capital interno y el 37.07% de capital externo. La evaluación financiera indica que la empresa recuperará el capital en 1 año, 3 meses y 18 días; que por cada dólar invertido la empresa gana 0.50 centavos.

En base a los resultados encontrados, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que dará una importante rentabilidad para sus inversionistas y genera desarrollo productivo para sus inversionistas y desarrollo socioeconómico para el cantón Loja.

## **SUMMARY**

This project is based on a study for the creation of a business development and marketing for the canton of Loja linear furniture, and thus generate jobs, contributing to the socioeconomic development of the town.

To start with the study of this project, it has set a general target named: Prepare a Draft Feasibility Study for the development and marketing of linear room furniture in the canton Loja

To meet this primary objective methods, techniques and procedures whereby research, develop and test the veracity of the project were used. The methods used were: Inductive: That used it to based on the particularities found in the project feasibility, generalized conclusions and recommendations, Deductive , which it allowed based on the theoretical concepts related to the completion of a project feasibility apply in developing market research , technical, organizational , economic and financial ; Note : The following techniques are applied allowed to know what is done at present the production process and marketing of linear room furniture

Survey: Applied to a representative sample of the population of Loja Canton to determine the needs and preferences of the target market in relation to the processing and marketing of linear room furniture, vital business information.

The total survey were 398, the total study population was 71,913 families. For the study and analysis of supply, commercial furniture dealers interviewed in general and in particular sold room furniture linear

The analysis in the development of each of the feasibility phase of the project enabled me to reach the following conclusions: 1. The market study determined that the company is feasible to implement it according to the data obtained unmet demand of 28,997.

The investment amounts totaling 77.322.79 of which 62.93 % is domestic capital and foreign capital 37.07 %. The financial evaluation indicates that the company will recover the capital in one year, three months and 18 days; that for every dollar invested the company wins \$ 0.50

Based on the results, it is recommended to implement the project as it will give significant returns for its investors and generates productive development for its investors and socio-economic development for the canton Loja

### **c. INTRODUCCION**

El desarrollo de nuevas empresas es uno de los ejes principales para el crecimiento de la economía y la generación de trabajo. Actualmente en el Cantón Loja, se ve afectado por una notoria recesión en el campo productivo, siendo una barrera para su desarrollo sostenido y que permita competir con otras ciudades del país.

Ante esta situación es indispensable crear un proyecto de factibilidad destinado a la implementación de una empresa productora y comercializadora de Muebles de sala de tipo lineal en el cantón Loja, el mismo que tendrá la finalidad de que las familias adquieran un producto de calidad, barato y duradero.

De esta manera para poder presentar el trabajo investigativo, se toma en cuenta la Legislación Universitaria y las Normas Generales para la Graduación en la Universidad Nacional de Loja por la tanto la Tesis de Ingeniería en Administración de Empresas contiene lo siguiente:

El presente proyecto se encuentra encabezado por el **TÍTULO**, que describe el ámbito de todo el proyecto; continuando con el **RESUMEN** en castellano y traducido al inglés, en donde se engloba la sinopsis del desarrollo de todo el trabajo, para que el lector o lectores, tengan una idea clara del presente proyecto; la **INTRODUCCIÓN** en la que se evidencia la importancia del tema, el aporte y la estructura del proyecto; la **REVISIÓN DE LITERATURA** la cual inicia con la fundamentación teórica que sintetiza y argumenta las etapas de un proyecto de inversión como son: Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional y Financiero;

que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión; en **LOS MATERIALES Y MÉTODOS** se describen los diversos métodos, técnicas, procedimientos y materiales utilizados en el desarrollo del presente estudio; para ello se establece la aplicación de una encuesta a una muestra de las familias del cantón Loja, de la misma manera se aplicó una entrevista a los diferentes puntos de venta más importantes relacionados con la comercialización de muebles de sala tipo lineal; en lo referente a los **Resultados**, se presenta la tabulación e interpretación de la información obtenida, necesaria para iniciar con el proyecto correspondiente al estudio de factibilidad; la **Discusión**, constituye el desarrollo de las cuatro fases de un proyecto de inversión como son: El estudio de mercado nos permitió la cuantificación de la demanda y oferta obteniendo así la oportunidad en el mercado, asimismo se detallan las características del producto (muebles de sala tipo lineal): precio, plaza, publicidad y con estos aspectos proponer una estrategia comercial.

En el Estudio Técnico se determinó el tamaño de la planta; la localización y la ingeniería del proyecto, en el cual se detalla la distribución física de la planta de producción, el componente tecnológico necesario para la producción; Así mismo se hace constar la descripción del proceso, diagramas de flujo para la elaboración del producto.

En lo que se refiere al Estudio Organizacional se propone la organización legal de la empresa, estructura organizativa y manual de funciones que serán fundamentales para el normal desenvolvimiento de las funciones en la empresa.

En el Estudio Financiero se tomó como base el Estudio de Mercado y Técnico lo que permite determinar las necesidades, valiéndose de instrumentos como el Presupuesto de costos e ingresos proforma para la vida útil del proyecto, para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de obtención de capital.

En la Evaluación Financiera se pudo establecer la conveniencia económica del proyecto y su ejecución por medio del análisis de los siguientes indicadores importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo, Periodo de recuperación de la inversión y al Análisis de Sensibilidad el cual nos indica lo que el proyecto puede soportar tanto en el incremento en los costos así como en la disminución de los ingresos. Indicadores a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto.

Finalmente se plantean las **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**, las cuales reflejan en forma clara los resultados obtenidos durante el estudio del proyecto; la **BIBLIOGRAFÍA** que detalla las fuentes de consulta sobre la temática investigada y en **ANEXOS** se incluyen el formato de las encuestas y entrevistas que se empleó en el estudio de mercado.



## d. REVISION DE LITERATURA

### MARCO REFERENCIAL

#### Historia del mueble

“**Historia del mueble o del mobiliario** son denominaciones convencionales para designar la evolución de las artes decorativas aplicadas al mobiliario. Tradicionalmente ha sido considerada un "arte menor" o artesanía, aunque se revalorizó con las demás artes asociadas con el diseño a partir de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX (arts and crafts, art nouveau, art decó, Bauhaus).

La periodización de la historia del mobiliario recibe las mismas denominaciones que las empleadas en la historia del arte, dado que los muebles comparten con las obras de arte arquitectónicas, pictóricas y escultóricas gran parte de sus rasgos formales, aunque con cierta humildad dado su carácter artesanal. Mientras que la pintura y la escultura pueden tener un campo de fantasía ilimitado, los muebles están necesariamente sujetos a ciertas normas físicas de estabilidad, adecuación al uso (funcionalismo) y proporción al cuerpo humano (ergonomía), semejantes a las limitaciones propias de la arquitectura.

Inversamente, también se ha extendido a la historiografía del arte el uso de denominaciones de "estilos" específicos de la historia del mobiliario denominados por los periodos políticos de la historia de Francia entre los siglos

XVI y XIX (estilo Enrique IV, estilo Luis XIII, estilo Luis XIV, estilo Regencia, estilo Luis XVI, estilo Directorio, estilo Imperio)”<sup>1</sup>

### **La importancia de los muebles complementarios**

“Si bien los muebles complementarios, como su nombre lo indica, sirven de apoyo al mobiliario central o fijo, estos se convierten, sobre todo en los espacios pequeños, en piezas indispensables para la organización y la estética del hogar.

Estas piezas auxiliares generalmente brindan el toque atrevido de color a los ambientes y aportan un acento de carácter

Es importante evitar sobrecargar los espacios con este tipo de muebles. Debe usarse de modo racional los elementos que se emplean al trabajar un ambiente. En decoración se parte de que el menos es más. Es mejor buenas piezas y pocas. Si tenemos alguna de diseño muy recargado, podemos buscar el equilibrio usando en el resto del mobiliario piezas de líneas más sutiles. Debemos tratar de que no haya competencia entre los elementos de un mismo ambiente.

“En el caso de los espacios pequeños, podemos conseguir que estos no sean pesados utilizando materiales que no tengan un peso visual muy grande. Podemos utilizar entonces materiales que reflejen la luz como los aceros, cristales, cromos o superficies acabadas con pinturas súper brillantes como los acrílicos, que se usan mucho actualmente.

---

<sup>1</sup> ALBA, María (2008). "Revista Mueblería modelos exclusivos: Historia del Mueble"; núm. 3, pág.12" Disponible en: [www.muebleríaparaelhogar.com.ec](http://www.muebleríaparaelhogar.com.ec)

Si deseamos dividir ambientes como la sala y el comedor, lo mejor en ese caso es el uso de un biombo o de tabiques móviles, porque nos brindan privacidad llegado el momento y tenemos la opción de volver a unir los espacios cuando sea necesario.

Con algunos muebles complementarios podemos armar un recibidor. En este caso un modular y una mesa de apoyo pueden servir para guardar los objetos que se cargan fuera del hogar.

Las repisas o estantes funcionan muy bien para colocar objetos decorativos o también como libreros. Cuando se cuente con uno en el dormitorio puede funcionar como un pequeño escritorio.”

Debemos partir de la premisa de que más es menos y no saturar los ambientes con muchos elementos.

### **Muebles lineales**

Los muebles lineales, son muebles fabricados por materiales de buena calidad, su contextura esta realizado en base de varios materiales como el mdf, romerillo, laurel, y tapizados con telas de microfibra.

### **Tableros MDF**

Los tableros de MDF son producidos usando troncos frescos de pino, seleccionados y descortezados, provenientes de plantaciones generalmente manejadas bajo el concepto de una continua y permanente reforestación. Los rollizos se reducen a astillas, después de su previo descortezado, que son

lavadas y posteriormente se someten a un proceso termo mecánico de desfibrado. La fibra se mezcla con aditivos (resina, cera y urea) y finalmente pasa por un proceso de prensado en donde se aplica presión y temperatura dando así origen al tablero de MDF.

### **Clasificación de los tableros MDF**

Se clasifican de acuerdo a densidad (725; 600 y 500 kg/m<sup>3</sup>) y apariencia (sin acabado, con caras enchapadas de melamina, enchapado con madera natural,

### **Densidades aproximadas del MDF estándar**

- de 2,5 a 3 mm 800 Kg/m<sup>3</sup>
- de 4 a 6 mm 780 Kg/m<sup>3</sup>
- de 7 a 9 mm 770 Kg/m<sup>3</sup>
- de 10 a 16 mm 760 Kg/m<sup>3</sup>
- de 18 a 19 mm 755 Kg/m<sup>3</sup>
- de 22 a 25 mm 750 Kg/m<sup>3</sup>
- de 28 a 32 mm 740 Kg/m<sup>3</sup>
- de 35 a 38 mm 730 Kg/m<sup>3</sup>
- de 38 a 40 mm 720 Kg/m<sup>3</sup>

Masa aproximada por tablero (2,44 x 1,22 m) según el grosor:

- de 3 mm 7 kg
- de 5 mm 12 kg
- de 7 mm 16 kg
- de 10 mm 23 kg
- de 16 mm 36 kg

## **Microfibra**



La microfibra es un material sintético usado para tapizar muebles, por su durabilidad y su atractivo estético. La microfibra tiene la mitad del diámetro de un hilo de seda fino, un tercio del diámetro del algodón, un cuarto del diámetro de la lana fina, y es cien veces más fina que un cabello humano. Dado el tamaño pequeño de la fibra, este material es sumamente compacto y puede mantener el color mejor que el algodón o el lino. También es más resistente al agua y las manchas que otras telas de tapicería, como el chenille.

### **Diferencias entre la microfibra y otras telas**

Además de ser durable, la microfibra es un material compacto, por lo que los colores parecen más fuertes de lo que lo son en otro tipo de telas. Aunque se encuentran en una gran variedad de colores, los muebles tapizados con microfibra no vienen normalmente con diseños o diferentes texturas, como las otras telas de tapicería.

## MARCO CONCEPTUAL

### ¿QUE ES UN PROYECTO? <sup>2</sup>

El proyecto se puede definir como la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. De esta forma puede haber diferentes tipos de inversiones, tecnología, y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver una necesidad del ser humano en todas sus facetas como pueden ser: educacionales, de alimentación salud ambiente cultura etc.

### PROYECTO DE INVERSIÓN

“El proyecto de inversión, está constituido por un conjunto determinado de recursos materiales y humanos que, produce bienes y servicios y contribuye a la consecución del objetivo del mismo.”

#### ETAPA DE PREINVERSIÓN.

“Se constituye por la formulación y evaluación ex-ante, se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión. Consiste en un proceso RETROALIMENTADOR de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. La etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje

---

<sup>2</sup> BACA Urbina Gabriel Libro evaluación de proyectos 4ta edición 2010



del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento, etc.

La etapa de pre inversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación. Estas fases son:

- Identificación de idea.
- Perfil.
- Prefactibilidad.
- Factibilidad.”<sup>3</sup>

### IDENTIFICACIÓN DE IDEAS BÁSICAS DE PROYECTOS.

Los proyectos surgen paralelamente con las necesidades del hombre, durante el desarrollo de las Formaciones Económico Sociales (FES), el hombre siempre ha tenido necesidades, las mismas que han sido cubiertas con diversa calidad de satisfacción, y son precisamente las calidades de la satisfacción las que obligan al hombre a emprender en proyectos de solución a las necesidades sociales a cambio de obtener una rentabilidad que haga mejorar su nivel de vida.

A través de la realización de un diagnóstico inicial se ubica y delimita el problema que plantea una solución para su satisfacción. Un proyecto de inversión puede tener su origen en necesidades insatisfechas o posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos.

---

<sup>3</sup> BACA Urbina Gabriel.(2007). Evaluación de proyectos parte 2:"Ciclo de Proyectos". México : Mc Grawi-hill, pág. 25

Para considerar la satisfacción de una necesidad es imprescindible que se considere aspectos fundamentales como: cantidad, calidad, precio y beneficio ya que no siempre un bien o servicio cubrirá estos requerimientos.

El planteamiento básico del problema radica en su identificación, señalando su delimitación sobre los posibles beneficiarios y la calidad de satisfactores posibles para el problema.

### ESTUDIO A NIVEL PERFIL.

Esta fase plantea el conocimiento sobre los aspectos que permitan tener un criterio técnico sobre la oportunidad de ejecutar la idea sobre el proyecto. El aspecto fundamental radica en la identificación de beneficios y costos resultantes de las alternativas seleccionadas, sin dejar de considerar que es conveniente incurrir en costos adicionales para obtener y precisar la información requerida. En síntesis, los estudios a nivel de perfil utilizan los recursos propios de quien plantea la ejecución de una iniciativa específica.

El estudio a nivel de perfil debe contemplar un análisis preliminar de los aspectos técnicos, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio económico y la evaluación. En esta instancia es fundamental la calidad de la información por cuanto de ella depende reducir la incertidumbre, sin incurrir en costos adicionales, la calidad de ella permitirá plantear posibilidades técnicas que garanticen convincentemente las propuestas de inversión.

De acuerdo con el resultado del estudio a nivel de perfil, será posible optar por profundizar ciertos aspectos específicos que requiera el proyecto. Cuando el nivel de confianza alcanzado en los resultados del estudio se estima aceptable,

es factible realizar el proyecto con los recursos disponibles o también puede ser el caso de paralizar o abandonar totalmente la ejecución del proyecto.

### **ESTUDIO DE LA PREFACTIBILIDAD**

“Se entiende como una etapa de descarte de alternativas de "solución" y culmina con la selección de una alternativa viable desde los puntos de vista técnicos, económicos y políticos. Considera además, criterios sociales, institucionales, etc., que en casos concretos pueden ser factores determinantes de la viabilidad de la alternativa escogida.

En la elaboración del estudio de prefactibilidad deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la etapa de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad del proyecto. Entre estos aspectos, sobresalen, el mercado, la tecnología (o procesos), el tamaño, la localización y el momento de iniciar la etapa de inversión, las condiciones de orden institucional y legal.

En la formulación del estudio de prefactibilidad se produce una relación entre la preparación técnica del proyecto y su evaluación, se recomienda plantear primero el análisis técnico y posteriormente el económico. Ambos análisis permiten calificar las alternativas de solución de proyectos y, como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente en relación a las condiciones existentes.”

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

“Esta etapa se entiende como un análisis más profundo de la alternativa viable determinada en la etapa anterior, sin dejar de estudiar aquellas alternativas que

puedan mejorar el proyecto, desde el punto de vista de los objetivos fijados previamente.

El estudio de factibilidad representa la etapa final en el proceso de aproximaciones sucesivas que caracteriza el proceso de pre-inversión. Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de pre factibilidad, se deben precisar los aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en servicio.

El estudio a nivel de factibilidad tiene por finalidad optimizar los aspectos relacionados con la obra física, el programa desembolsos de inversión, estudios de carácter financiero, análisis de riesgo, la organización que debe ejecutar el proyecto y ponerlo en marcha, y la organización para su operación. Generalmente el estudio de factibilidad lleva a la aprobación final del proyecto, a lo más, lleva a su postergación o a modificaciones menores en su formulación.”

#### ✓ **ETAPA DE INVERSION.**

Tomar la decisión de invertir significa haber estudiado la posibilidad de aceptar o reemplazar una alternativa por otra a fin. El rechazo o postergación de una decisión de inversión debería haber sido detectado en etapas anteriores.

#### **Proyectos de Ingeniería.**

En esta fase se materializa la obra física de acuerdo con los estudios realizados en la etapa de pre inversión.

Para materializar un proyecto de inversión se elaboran programas arquitectónicos detallados, estudios de ingeniería y de especialidades del

proyecto. Se programan las actividades específicas a realizar tomando como base los resultados de los estudios de las fases anteriores.

### **Negociación del Financiamiento.**

Determinados los requerimientos financieros del proyecto es conveniente conocer: las líneas de crédito a las que se puede acceder en el mercado financiero, nacional y/o internacional; información jurídica, organizativa y técnica; tasa de interés, plazo de amortización, período de gracia, comisiones de compromiso, garantías y avales, condiciones y calendario de desembolsos, etc.

### **Implementación.**

Consiste en llevar a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto, aquí se da paso a las actividades propias que permiten que la nueva unidad productiva este dotada de todos los recursos necesarios para su funcionamiento, se realizan pruebas o ensayos a fin de comprobar que todos los componentes trabajen óptimamente para que en la fase de operación no se produzcan desfases o causen paralización a la planta.

Es importante que para esta fase se diseñe un cronograma de actividades, el mismo que deberá cumplirse secuencialmente, lo cual permitirá manejar los tiempos establecidos para cada actividad, este cronograma puede diseñarse gráfica mente contemplando por un lado las actividades a realizar y por otro el tiempo establecido para su cumplimiento, tal como se lo demuestra en el grafico siguiente:

### **Cronograma de Actividades.**

Consiste en una lista de todos los elementos terminales de un proyecto con sus fechas previstas de comienzo y final. Un diagrama de Gantt puede proporcionar una representación gráfica de un cronograma del proyecto. La gestión de proyectos por cadena crítica advierte que las fechas de comienzo y final del elemento terminal funcionan como variables al azar, por lo que sugieren que la gestión de un proyecto no se base en un cronograma tradicional sino que se adicione el uso de técnicas como la gestión de Buffers y la mentalidad de quien está retrasado.

#### **✓ ETAPA DE OPERACIÓN.**

“En ésta etapa del proyecto, cuando ya se ha desarrollado la obra física o programa estudiado en la pre inversión y ejecutado durante la inversión de acuerdo a lo programado, se producen los beneficios específicos que fueron estimados durante la pre inversión.

### **Seguimiento y Control.**

Se refiere al conjunto de acciones que se aplican a un proyecto en la etapa de ejecución de las obras por cronograma y recursos empleados. Se busca encontrar posibles desviaciones respecto a la programación inicial del proyecto, las mismas que puedan ocasionar problemas en la ejecución.

### **Evaluación ex – post.**

Es un proceso que se realiza inmediatamente después de finalizado el proyecto con el propósito de determinar la validez de las actividades que fueron



desarrolladas de acuerdo con los objetivos planteados. Su objetivo es mejorar las actividades de puesta en marcha y ayudar en la planificación, programación, e implementación de proyectos futuros. La información que presenta es resumida en un reporte que constituye la base necesaria para evaluar la eficiencia y efectividad con que se formuló el proyecto.”<sup>4</sup>

### **Evaluación post – posterior.**

Se realiza varios años después que todos los costos han sido desembolsados y todos los beneficios recibidos, posterior a cerrar su ciclo de vida u horizonte de operación. Esta evaluación reconoce que una mirada al pasado hace difícil atribuir qué parte de los efectos observados actualmente pueden ser objetivamente atribuidos a un proyecto particular, es posible aprender de elementos que podrían mejorar las actividades futuras de inversión. Esta evaluación permitirá que en el futuro los posibles proyectos relacionados, cuenten con una fuente de información que clarifique la visión sobre el ambiente en el que se desenvolverá la nueva unidad productiva

## **EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

“La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso, tiene por lo menos dos objetivos importantes:

1.- Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas, descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen

---

<sup>4</sup>PEREZ, Manuel.(2010)Fundamentos básicos de auditoria financiera: "Tipos de Proyectos ". Honduras : Piramide, Pag. 25

convenientes.

2.- Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros. ”<sup>5</sup>

## **ESTUDIO DE MERCADO**

“El Estudio de Mercado es una de las partes más importantes en la elaboración de un proyecto, debido a que proporciona la información básica para el desarrollo de los estudios posteriores.

Este estudio puede variar de un proyecto a otro dependiendo del producto en base al cual se lo va a realizar, pero siempre debe proporcionar información respecto a la demanda y la oferta del bien, su precio, los canales de comercialización que pueden utilizarse y de ser necesarios otros aspectos que el elaborador del proyecto determine importantes para presentar una idea clara de las posibilidades de éxito o fracaso que el producto tendrá en el mercado.

El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende:

- 1) La necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.
- 2) También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien.

---

<sup>5</sup>MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos (evaluación financiera económica social ambiental); "Evaluación de resultados". Bogotá: MM editores, 2005. Pag.3 ISBN 9589622720

3) igualmente el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

En un estudio de factibilidad sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad de un negocio.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.”<sup>6</sup>

En términos generales, el estudio de mercado debe contener los siguientes elementos:

- Información base.
- Producto principal
- Productos secundarios.
- Productos sustitutos.
- Productos complementarios.
- Posibles demandantes.
- Estudio de demanda.
- Estudio de Oferta.

---

<sup>6</sup>DÍAZ, Ángel. Dirección de proyectos, experiencia arte y excelencia: "Estudio de Mercado". Honduras : Ra-Ma S. A., 2001. Pag. 27.

Situación base (mercadeo, presentación, calidad, precio, plaza, etc.)

### **INFORMACIÓN BASE (IB).**

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

Para la recolección de esta información es importante destacar que: para las entrevistas, la observación y la constatación física se hace necesario elaborar una guía que oriente sobre los aspectos claves que se desea conocer y cuyo aporte es fundamental para el proyecto.

En cuanto a la aplicación de encuestas es fundamental tener en claro lo siguiente:

1. Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeñas es preferible encuestar a toda la población, en el caso de comunidades rurales por ejemplo.
2. Cuando la población es demasiado grande o infinita es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable el determinar el tamaño de la muestra.

### **Tamaño de la Muestra.**

Se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre significa que proporcionará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen

los instrumentos por parte de los investigadores; por otro lado el aplicar un mayor número de encuestas siempre requerirá la utilización de mayor tiempo y recursos. Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas:

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

**Dónde:**

n= tamaño de muestra

N= población

e = error, se aplica al 5%

**PRODUCTO**

“Se entiende por producto a la combinación o conjunto de características unidas en una forma fácilmente identificable, que el comprador acepta como algo que le sirve para satisfacer sus deseos o necesidades.

**PRODUCTO PRINCIPAL.**

Es la descripción pormenorizada del producto(s) que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario,

destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

En cuanto a los productos es importante tomar en consideración los siguientes aspectos que permiten ubicarlos por su naturaleza y uso:<sup>7</sup>

1. Por resistencia al tiempo pueden ser: Duraderos (activos fijos) y No Duraderos (Alimentos).

2. Por la oportunidad y servicio pueden ser:

**a.** De conveniencia, entre los que se tiene a los considerados básicos (alimentos) cuya compra se planifica y, los denominados por impulso (adornos) que son los que generalmente se compran basados en una buena opción de oferta.

**b.** Comparables, que se dividen en homogéneos (libros, bebidas) cuyas características son comunes y, heterogéneos (implementos deportivos, bienes muebles) cuyas características son completamente diferentes.

**c.** De especialidad, cuya satisfacción proporcionada obliga al cliente a regresar (servicio médico, mecánico, etc.).

**d.** No buscados, por cuanto no se quiere tener relación alguna con ellos, pero que en caso necesario pueden utilizarse (hospitales).

**e.** Por su destino, los de consumo final (alimentos) los que luego de satisfacer una necesidad desaparecen y, los de consumo intermedio (materia prima) que

---

<sup>7</sup>MERCADO Salvador, (2009). Mercadotecnia, Principios y Aplicaciones para Orientar la empresa hacia el Mercado. México, Editorial Limmusa, pág. 91.

generalmente son utilizados como parte de un proceso para obtener otro producto.

### **PRODUCTO SECUNDARIO.**

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de Materia Prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

### **PRODUCTOS SUSTITUTOS.**

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

### **PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS.**

Se describe en este punto a los productos que hacen posible se pueda utilizar al Producto Principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un Producto Complementario para la satisfacción de las necesidades.

### **MERCADO DEMANDANTE.**

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.

## **8ESTUDIO DE LA DEMANDA**

“La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad”.

Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas”.

Con el análisis de la demanda se logran determinar las condiciones que afectan y determinan el consumo de un producto o servicio en función del tiempo.

Para analizar la demanda es necesario que se realice una investigación del mercado, sobre nuestros potenciales clientes, para ello debemos segmentar el mercado, los cuales conforman el mercado meta.

En el análisis de la demanda consideramos:

La demanda Actual: Información local, Regional, Nacional, e internacional.

La demanda Futura: Proyecciones Y Pronósticos: Estos factores nos permiten determinar de manera aproximada el consumo probable de los productos o el uso de los servicios.

Para estimar la demanda también se considera el Consumo Per Cápita del producto, donde existen dos situaciones para considerar este cálculo.

---

<sup>8</sup>TROVAR Josefina. (2006) Manual del Empresario Exitoso: Estudio de la Demanda. Edición electrónica. Pág.: 34-40. Disponible en: [www.eumed.net/libros/2006c/210/](http://www.eumed.net/libros/2006c/210/)



“A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista como son:

**a). Por su cantidad**, de acuerdo a ello se la puede clasificar de la siguiente manera:

- ❖ Demanda Potencial. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado. Ej. El ser humano para el consumo de carne.
- ❖ Demanda Real. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado. Ej. Los seres humanos que consumen carne, se descartan los vegetarianos.
- ❖ Demanda Efectiva.- La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo . Ej. Las personas que efectivamente pueden consumir carne porque tienen todas las condiciones para hacerlo.”<sup>9</sup>
- ❖ Demanda Insatisfecha. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Ej. Las personas que no consumen carne por no existir oferta de ella en su comunidad.

**b. Por su oportunidad**, en cuanto a calidad y cantidad puede clasificarse en:

- ❖ Demanda insatisfecha, en la que los bienes o servicios ofertados no

---

<sup>9</sup>DÁVILA Byron.(2010).Como elaborar proyectos de inversión: "Estudios de mercado". Quito; Editorial Pecos, pág. 19

logran satisfacer la necesidad del mercado en calidad, en cantidad o en precio. Ej. El servicio de transporte urbano.

- ❖ Demanda satisfecha, en la cual lo que se produce es exactamente lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad. Ej. La confección de ropa deportiva.

**c. Por el destino que tiene puede clasificarse en:**

- ❖ Demanda final, cuando el producto es adquirido por el consumidor o usuario para su aprovechamiento. Ej. Alimentos, vestido.
- ❖ Demanda intermedia, cuando el producto es adquirido en calidad de componente de un proceso para obtener un producto final diferente. Ej. Materia prima.

**d. Por su permanencia en el mercado.**

- ❖ Demanda continua. Permanece y se incrementa cada vez en el mercado. Ej. Alimentos.
- ❖ Demanda temporal, ocurre en determinados momentos y bajo ciertas circunstancias. Ej. Las flores.

**e. Por su importancia.**

- ❖ De productos necesarios, el mercado requiere para su desarrollo armónico: Ej. Vestido.
- ❖ De productos suntuarios, responde a gustos y preferencias especiales. Ej. Perfumería.

## **ESTUDIO DE LA OFERTA**

“La oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total.

## **ESTUDIO TÉCNICO.**

El estudio técnico es la fase en la que el diseño se adapta a la arquitectura técnica utilizada, describiendo y documentando el funcionamiento del proceso de producción.

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

### **Tamaño**

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

Para determinar adecuadamente el tamaño de la planta se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el abastecimiento de materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra, etc. El tamaño óptimo elegido debe ser aceptado únicamente si la demanda es inmensamente superior a la capacidad de producción ya que ello implicaría menor riesgo de mercado para el proyecto.

## **Localización.**

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

### **a. Micro localización.**

En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica (planos urbanísticos) se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local.

### **b. Macro localización.**

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.

### **c. Factores de localización.**

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto.”<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> ORDOÑEZ, Willan. (2011)El Mercado: Oferta, definiciones, diferentes componentes. México; Editorial Pampaña. pág. 5- 17

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Corresponde a decisiones internas del proyecto se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales.

### **a. BASE LEGAL**

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

**1. Acta constitutiva.** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

**2. La razón social o denominación.** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

**3. Domicilio.** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

**4. Objeto de la sociedad.** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

**5. Capital social.** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

**6. Tiempo de duración de la sociedad.** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

**7. Administradores.** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.

## **b. ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

### **Manual de Funciones**

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los

inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

Relación de dependencia (Ubicación interna)

Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)

Naturaleza del trabajo

Tareas principales. Tareas secundarias. Responsabilidades

Requerimiento para el puesto.

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalles los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

La información utilizada en este apartado proviene de dos grandes fuentes: el estudio de mercado por medio del que se determinan los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte, el

estudio técnico nos suministra información relativa a las inversiones, costos de operación, costos de producción, depreciaciones, etc.

### **INVERSIÓN:**

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

**Activos.-** Se definen los activos como bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados de los que se espera obtener beneficios o rendimientos económicos en el futuro, los mismos que son activos fijos, diferidos y circulantes

### **FINANCIAMIENTO:**

Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

### **PRESUPUESTOS:**

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas



condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

### **ANÁLISIS DE COSTOS:**

Para este análisis nos valemos de la contabilidad de costo la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que hace el manejo de los costos de producción, a efectos de determinar el costo real de producir o general un bien o servicio.

- **Costo Total de Producción.-** La determinación del costo constituye la base para el análisis económico del proyecto, y lo constituye toda la inversión necesaria para producir o vender un artículo.

**Fórmula:**  $CTP=CP+CO$

#### **Nomenclatura.**

**CTP:** Costo total de producción.

**CP:** Costo de producción.

**CO:** Costo de operación.

- **Costo Unitario de Producción.-** En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo.

**Fórmula:** **Costo Unitario Producto** =  $\frac{\text{Costo total Presupuestado}}{\text{\#Unidades Producidas}}$

- **Precio de Venta al Público.-** Para establecer el precio de Venta al Público se debe considerar como base el costo unitario de producción sobre el cual le agregamos un margen de utilidad para la empresa.

**Fórmula:**  $P.V.P = C.U.P + (C.U.P * i)$

**INGRESOS TOTALES.-** Es el valor obtenido por las unidades vendidas durante cada periodo. Para la obtención de los ingresos totales para la empresa se multiplica las unidades producidas (capacidad instalada) por el precio de venta al público (P.V.P.).<sup>11</sup>

**Fórmula:**

$$I.V = \#U.P * P.V.P$$

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto, en el cual la empresa no tendrá ni utilidades ni pérdidas.

---

<sup>11</sup>FERNANDEZ Espinoza Saúl "Los Proyectos de Inversión", Primera Edición (2007), Costa Rica

Para el presente Proyecto se calculara mediante tres métodos, matemáticamente en función de las ventas, en función de la capacidad instalada y en función de las unidades producidas.

- a) **En función de las ventas:** Las ventajas proporcionan un denominador común para un nivel de ingresos totales la utilidad es cero.

Su fórmula es:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas Totales}}}$$

- b) **En función de la capacidad instalada:** Permite determinar qué porcentaje de la capacidad instalada se necesita para producir cierta cantidad, en donde la empresa no tenga pérdida ni ganancia.

Su fórmula es:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

## **EVALUACIÓN FINANCIERA.**

Los aspectos que sirven de base para la siguiente etapa, que es la evaluación económica, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos, se calculan con y sin financiamiento. Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado.

Cuando se habla de financiamiento es necesario mostrar cómo funciona y cómo se aplica en el estado de resultados, pues modifica los flujos netos de efectivo. En esta forma se selecciona un plan de financiamiento, el más complicado, y se muestra su cálculo tanto en la forma de pagar intereses como en el pago de capital.<sup>12</sup>

También es interesante incluir en esta parte el cálculo de la cantidad mínima económica que se producirá, también llamado punto de equilibrio. Aunque no es una técnica de evaluación, debido a las desventajas metodológicas que presenta, si es un punto de referencia importante para una empresa productiva, pues es la determinación del nivel de producción en el que los costos totales igualan a los ingresos totales.<sup>13</sup>

“El estudio de evaluación económica – financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

### **Indicadores de evaluación financiera.**

#### **Valor actual neto.**

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se

---

<sup>12</sup> BACA Urbina Gabriel, Libro evaluación de proyectos autor: 4ta edición 2010

<sup>13</sup> BACA Urbina Gabriel, libro evaluación de proyectos autor: 4ta edición 2010

utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.”

14

Su fórmula es:

### **VAN = Sumatoria Flujos Netos Actualizados - Inversión**

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

### **Tasa Interna de Retorno.**

La tasa Interna de Retorno es aquella tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de la duración del proyecto. En la medida de las condiciones y alcance del proyecto estos deben evaluarse de acuerdo a sus características.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptar el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazar el proyecto. <sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Documento Módulo9 elaboración y evaluación de proyectos de inversión Loja –Ecuador 2011- 2012

<sup>15</sup> Documento Módulo9 elaboración y evaluación de proyectos de inversión Loja –Ecuador 2011- 2012

$$TIR = \text{Tasa menor} + \text{Diferencias de tasas} \frac{\text{VAN tasa menor}}{\text{VAN tasa menor} - \text{VAN tasa mayor}}$$

### **TIR = Período de Recuperación del Capital**

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

Ecuación:

$$P.R.C = \text{Año que cubre la Inversion} + \frac{\text{Inversion} - \text{Suma primeros flujos}}{\text{Flujo del periodo que supera la inversion}}$$

### **Relación Beneficio / Costo.**

El indicador beneficio / costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto

Se calcula de la siguiente manera:

### **Ecuación:**

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \frac{\text{Sumatoria del Ingresos Actualizados}}{\text{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

### **Análisis de Sensibilidad.**

Es el método que se aplica a los diversos modelos matemáticos para apreciar cómo afectan las desviaciones de los valores numéricos de los parámetros a las conclusiones que pueden extraerse.”<sup>16</sup>

Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:

- Coeficiente de sensibilidad >a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad <a 1 el proyecto no es sensible. <sup>17</sup>

### **Fórmulas:**

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{Tir del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ Variacion} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto.}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variacion}}{\text{Nueva TIR}}$$

---

<sup>17</sup> Documento Módulo 9 elaboración y evaluación de proyectos de inversión Loja – Ecuador 2011- 2012

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

Para alcanzar los objetivos propuestos en el presente estudio, está basado en la identificación de materiales, métodos, técnicas y procedimientos; que sirvieron para el análisis e interpretación de la información, que permitió el desarrollo de sus partes.

**MATERIALES.-** Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó los siguientes materiales como: suministros y equipos de oficina:

- **Entre los Suministros tenemos:** Papel bond, Borradores, Lápices, Carpetas, Clip, Esferos, Cd's entre otros.
  
- **En tanto que los Equipos de oficina utilizados tenemos:** Calculadora, perforadora, Computadora, Grapadora, Impresora, Cámara, Flash memory entre otros.

### **MÉTODOS:**

De acuerdo con los objetivos planteados, se utilizó los métodos básicos: inductivo, deductivo, analítico y sintético indistintamente, ajustándose a la necesidad que cada ítem. Dentro de los métodos utilizados fueron:

**Método Inductivo:** En esta investigación permitió, desde las entrevistas y encuestas personales, generalizar comportamientos o aptitudes entre los



consumidores y oferentes de los muebles de sala tipo lineal, referente a la investigación de este proyecto.

**Método Analítico:** Se utilizó para proporcionar una profundidad a cada capítulo de la investigación del proyecto de muebles de sala tipo lineal, desde el estudio de mercado hasta el análisis financiero.

**Método Deductivo:** Se partió desde una premisa general como el afirmar que es factible la creación de una empresa de elaboración y comercialización de muebles de sala en el cantón Loja y que con el estudio de mercado, tamaño y localización, inversiones y costos y la valuación financiera se confirmó lo dicho.

**Método Estadístico:** Analizó y describió a la totalidad de individuos de una población escogida (muestra). Su finalidad fue obtener información, analizarla, elaborarla y simplificarla lo necesario e interpretada cómoda y rápidamente y, por tanto, se la utilizó eficazmente para el fin deseado. Esto fue enfocado específicamente al estudio de mercado en cuanto a la tabulación de las entrevistas y encuestas.

## **TÉCNICAS.**

En cuanto a las técnicas para la recolección de la información, se pudo decir que inicialmente se acudió a las técnicas que permitieron formar una idea sólida del estudio de la investigación que se planteó, de allí la necesidad de utilizar la técnica de: revisión bibliográfica; luego se recurrió a técnicas directas como:

### **Entrevista.**

La técnica de la entrevista se la realizo a los oferentes, a los propietarios de almacenes de muebles que en ellos venden los muebles de sala de tipo lineal, así como también a los artesanos que elaboran este producto.

### **Encuestas.**

La técnica de la encuesta se la realizo a clientes que adquieran este producto, que son los habitantes del cantón Loja que se la determino de acuerdo al número de familias que existen en la provincia por medio de un cuestionario previamente estructurado.

### **POBLACIÓN Y MUESTRA:**

Para determinar la muestra del presente trabajo, se tomó como base la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) publicado en el último censo poblacional del año 2010 en el Cantón Loja.

Es así como el cantón Loja en el año 2010 registra 214.855 habitantes cuya tasa de crecimiento poblacional es de 2,27% anual aplicando la fórmula de la proyección de la población se obtienen los siguientes resultados:

### **Proyección de la Población**

**Fórmula:**

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

### **NOMENCLATURA:**

**Pf**= Población final.

**Po** = Población inicial.

1 =constante.

r =Tasa de crecimiento poblacional.

n= número de años de proyección.

## PROYECCIÓN

Pf 2015 =214.855 (1+2,27)3

Pf 2015 =214.855 (1.0227)3

**Pf2015 =287.655 habitantes**

Obteniendo un total de 287.655 habitantes para el año 2015, de este total dividido para 4 miembros que es el promedio por familia conforme lo establece el INEC, obteniendo los siguientes datos:

CUADRO N°1		
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN		
POBLACIÓN AÑO 2015	INTEGRANTES * FAMILIA	NUMERO DE FAMILIAS
287.656 Habitantes	4	71.913

Fuente: INEC, censo poblacional 2010

Elaboración: La Autora .

Por tanto para efecto de este estudio el universo en estudio es de 71.913 familias.

## TAMAÑO DE LA MUESTRA

### FÓRMULA

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

### NOMENCLATURA:

n = tamaño de la muestra

N = Población= 71.913 familias 179

e = Margen de error = 5%.

1= Contante

$$n = \frac{71.913}{1 + 0,05^2(71.913)}$$

$$n = \frac{71.913}{180.784} \quad n = 398 \text{ Encuestas.}$$

Por tanto se aplicaron 398 encuestas, a las familias del cantón Loja de acuerdo con el siguiente cuadro de distribución:

**CUADRO N°2**

**DISTRIBUCIÓN MUESTRAL POR FAMILIAS EN EL CANTÓN LOJA**

PARROQUIAS	POBLACION	# DE ENCUESTAS A APLICAR
<b>URBANAS</b>		
El Valle	13.880	77
Sucre	12.908	71
El Sagrario	10.458	58
San Sebastián	13.099	72
<b>RURALES</b>		0
Chantaco	1.599	9
Chuquiribamba	1.465	8
El Cisne	1.081	6
Gualel	1.578	9
Jimbilla	1.330	7
Malacatos	1.582	9
Quinara	1.100	6
San Lucas	4.096	23
San Pedro de Vilcabamba	1.122	6
Santiago	1.249	7
Taquil	1.625	9
Vilcabamba	2.756	15
Yangana	985	5
<b>TOTAL</b>	<b>71.913</b>	<b>398</b>

Fuente: INEC, censo poblacional 2010

Elaboración: La Autora.

Para determinar la oferta existente se ha recurrido a la realización de una entrevista directa a tres puntos relacionados con los muebles de sala tipo lineal más importantes para nuestro estudio existente en el cantón Loja, con la finalidad de cuantificar la cantidad que se está vendiendo en la actualidad, las cuales se mencionan a continuación:

<b>CUADRO N°3</b>	
<b>DISTRIBUCIÓN DE COMERCIANTES DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN CANTÓN LOJA</b>	
<b>NOMBRE DE NEGOCIO</b>	<b>PRODUCTO</b>
COLINEAL	Muebles de Sala tipo Lineal
NOVIMUEBLE	Muebles de Sala tipo Lineal
OTROS ARTESANOS	Muebles de Sala tipo Lineal

Fuente: Investigación directa

Encuesta: La autora

Una vez definida y distribuida la muestra, la misma que nos demuestra el número de encuestas que tenemos que aplicar. Procedemos a realizar cada una de las etapas del proyecto:

En el estudio de mercado, para obtener la información primaria se utilizó la técnica de la encuesta, la misma que fue aplicada basándonos en la distribución de la muestra, una vez colectada la información se procedió a su organización, tabulación y el análisis de los resultados, desarrollándose el análisis de la demanda, oferta y el mercado objetivo.

Para el estudio técnico, se consideró, se realizó una descripción para determinar la localización, la capacidad productiva de la nueva unidad empresarial, la distribución física y los requerimientos técnicos.

En el estudio administrativo se hace referencia a los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración, procedimientos administrativos y legales y la organización para la creación y puesta en marcha de la empresa. Además se diseña el manual de funciones que servirá para el desenvolvimiento del personal dentro de la empresa.

El estudio financiero se basa en el método analítico ya que fue necesario estimar las inversiones necesarias para el proyecto, las fuentes de financiamiento, los presupuestos de ingresos y gastos, los costos financieros proyectados hacia el horizonte de vida del proyecto de inversión, con sus indicadores VAN, TIR, RB/C, PRC y el análisis de sensibilidad con sus dos variables costos e ingresos.

## f. RESULTADOS

### RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN LOJA.

#### ANÁLISIS DE LOS CONSUMIDORES

#### 1. ¿CUÁL ES EL INGRESO ECONÓMICO MENSUAL QUE TIENE SU FAMILIA?

CUADRO Nro. 01  
INGRESO ECONÓMICO MENSUAL DE LAS FAMILIAS

INGRESO MENSUAL	Xm	FRECUENCIA	Xm(F)	PORCENTAJE
300 - 600	450	122	54900	15%
601 - 900	750,5	92	69046	19%
901 - 1200	1050,5	72	75636	21%
1201 - 1500	1350,5	60	81030	22%
1501 - 1800	1650,5	50	82525	23%
<b>TOTAL</b>		396	36.3137	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

$$\text{INGRESO PROMEDIO} = \frac{\sum x_m(f)}{n} = \frac{364.037}{398}$$

$$\bar{X} = \$ 915.00$$

#### ANÁLISIS:

El ingreso económico promedio que percibe mensualmente cada familia en el Cantón Loja es de \$915,00 dólares.

## 2. ¿En su familia compran muebles tipo lineal?

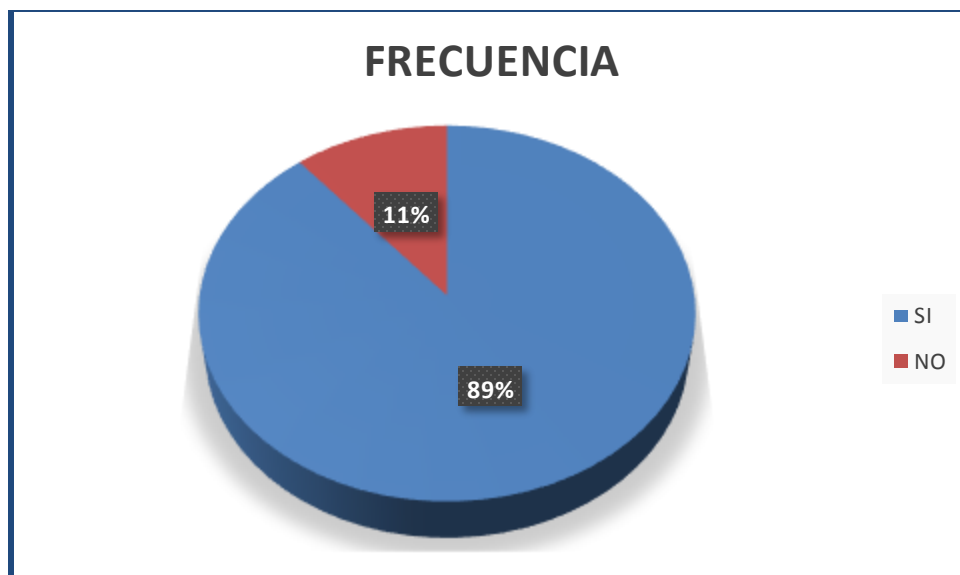
**CUADRO Nro. 02  
COMPRA DE MUEBLES TIPO LINEAL**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	354	89%
NO	44	12%
TOTAL	<b>398</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro1  
COMPRA DE MUEBLES TIPO LINEAL**



### **ANÁLISIS:**

De las 398 familias encuestadas en el Cantón Loja, 354 que representan el 89% supieron manifestar que si compran muebles de sala tipo lineal y 44 familias que representan el 11% de las familias encuestadas no compran este producto.



### 3. ¿Qué tipo de muebles lineal compra?

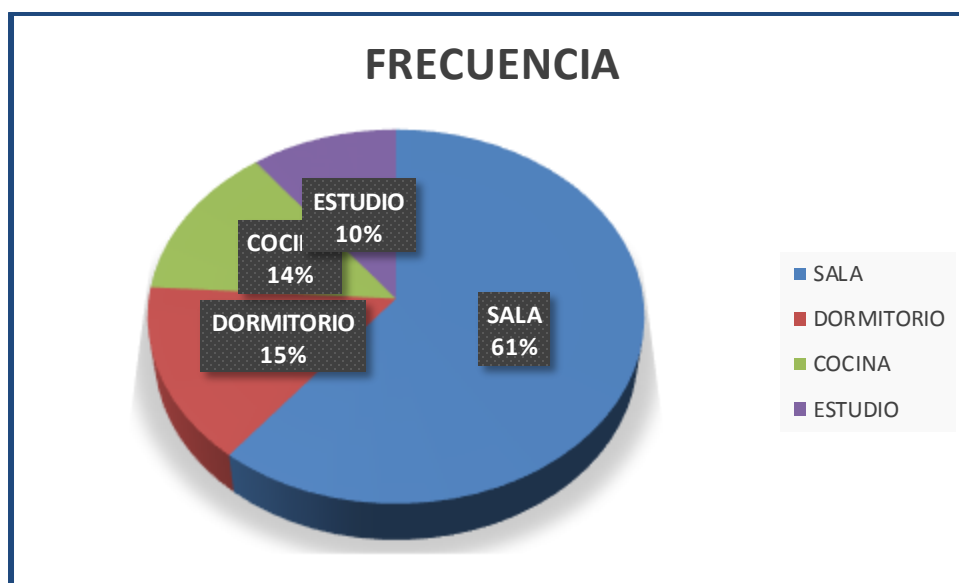
**CUADRO Nro. 03**  
**TIPO DE MUEBLES LINEAL QUE DEMANDAN LAS FAMILIAS**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SALA	215	61%
DORMITORIO	54	15%
COCINA	48	14%
ESTUDIO	35	10%
<b>TOTAL</b>	<b>352</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 02**  
**TIPO DE MUEBLE LINEAL DEMANDADO POR LAS FAMILIAS**



#### **ANÁLISIS:**

De esta interrogante se deduce que el 61% de los encuestados demandan muebles lineales de sala, el 15% adquieren muebles lineal de dormitorio, el 14% muebles de comedor y mientras que el 10% demandan muebles lineales de estudio.

4. ¿Al momento de adquirir muebles de sala que características usted considera en el producto?

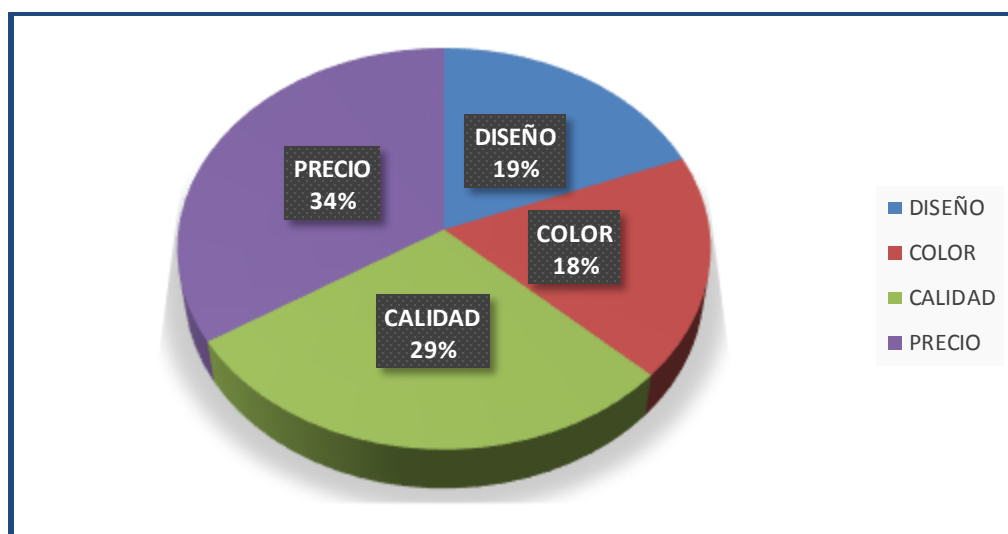
**CUADRO Nro. 04**  
**FACTORES DE MAYOR RELEVANCIA EN LA DEMANDA**

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DISEÑO	41	19%
COLOR	38	18%
CALIDAD	62	29%
PRECIO	74	34%
TOTAL	215	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 03**  
**FACTORES DE MAYOR RELEVANCIA EN LA DEMANDA**



#### **ANÁLISIS:**

Como se puede observar en el gráfico al momento de adquirir los muebles de sala para el hogar, el factor de mayor relevancia es el precio en un 34%, calidad en un 29%, seguido del diseño en un 41% y el color en un 38%.

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el juego de muebles de sala tipo lineal?

CUADRO Nro. 05  
PRECIO ACTUAL DEL JUEGO DE MUEBLE DE SALA

VARIABLE	FRECUENCIA	xm	Xm(f)	PORCENTAJE
700 - 1000	182	850	154700	78%
1101 - 1300	18	1150,5	20709	10%
1301 - 1600	10	1450,5	14505	7%
1601 - 1900	5	1750,5	8752,5	4%
<b>TOTAL</b>	<b>215</b>		<b>198666,5</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

### PRECIO PROMEDIO

$$\bar{x} = \frac{198.666,50}{215} = 924 \text{ dólares.}$$

### ANÁLISIS:

De los resultados de esta interrogante se evidencia que en un 78% concuerdan que el precio actual del mueble de sala tipo lineal esta entre los 700 y 1000 dólares, un 10% manifiestan que está entre los 1101 a 1300 dólares, un 7% de los encuestados concuerdan que el precio es de 1301 a 1600 dólares y un 4% concuerdan que el precio está entre 1601 a 1900 dólares y mediante el procedimiento de la obtención del precio promedio se obtiene un valor de 924 dólares por juego de mueble de sala.

6. ¿Cuáles son los lugares donde frecuenta comprar muebles de sala e informarse sobre ellos?

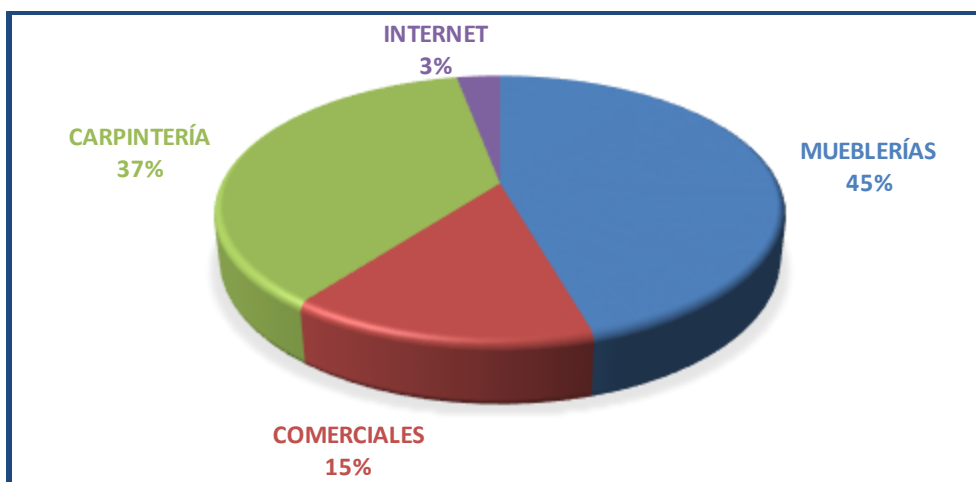
CUADRO Nro. 06  
LUGAR DE COMPRA DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUEBLERÍAS	98	46%
COMERCIALES	32	15%
CARPINTERÍA	79	37%
INTERNET	6	3%
TOTAL	215	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO Nro. 04  
LUGAR DE COMPRA DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL



**ANÁLISIS:**

De los 215 encuestados el 46% adquieren muebles de sala en las mueblerías, el 15% que representa a 32 encuestados lo hacen en comerciales, el 37% lo hacen en carpinterías y el 3% que representa a 6 de los encuestados lo hacen mediante contactos por internet. Se evidencia que el lugar mayor frecuentado por las familias son las mueblerías.

## 7. ¿Cada que tiempo renueva los muebles de sala en su hogar?

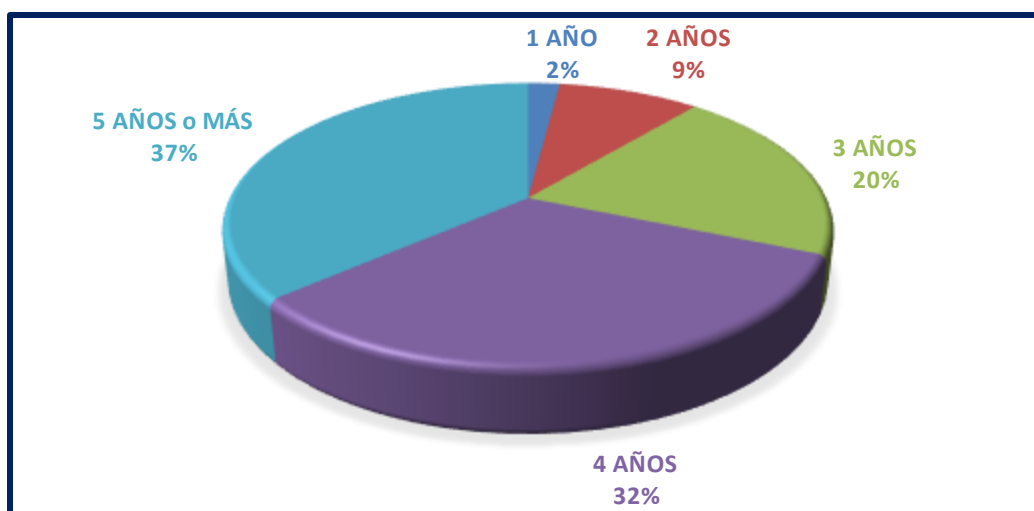
**CUADRO Nro. 07**  
**FRECUENCIA DE COMPRA DE MUEBLES DE SALA**

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 AÑO	5	2%
2 AÑOS	20	9%
3 AÑOS	44	20%
4 AÑOS	68	32%
5 AÑOS o MÁS	78	36%
<b>TOTAL</b>	<b>215</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 05**  
**FRECUENCIA DE COMPRA DE MUEBLES DE SALA**



### ANÁLISIS:

De las encuestas aplicadas a las familias en el cantón Loja, el 2% manifiestan que en su hogar renuevan cada año sus muebles de sala, el 9% concuerdan que lo realizan cada 2 años, seguido de un 20% que lo cambian cada 3 años, mientras que cada 4 años lo hacen un 32% y en un mayor grado lo renuevan cada 5 años en un 37%.

8. ¿Cuántos juegos de muebles de sala usted adquiere?

CUADRO Nro. 08  
CANTIDAD DE COMPRA DE JUEGOS DE MUEBLES DE SALA

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Uno a la vez	215	100%
Dos a la vez	0	0
Tres a la vez	0	0
<b>TOTAL</b>	215	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO Nro. 06  
CANTIDAD DE COMPRA DE JUEGOS DE MUEBLES DE SALA



**ANÁLISIS:**

En la encuesta realizada sobre cuántos juegos de muebles de sala compran, el 100% optan por comprar una sola vez para su hogar.

9. ¿Si en el cantón Loja se implementar una microempresa de producción y comercialización de muebles de sala tipo lineal, estaría usted dispuesto a adquirir el producto?

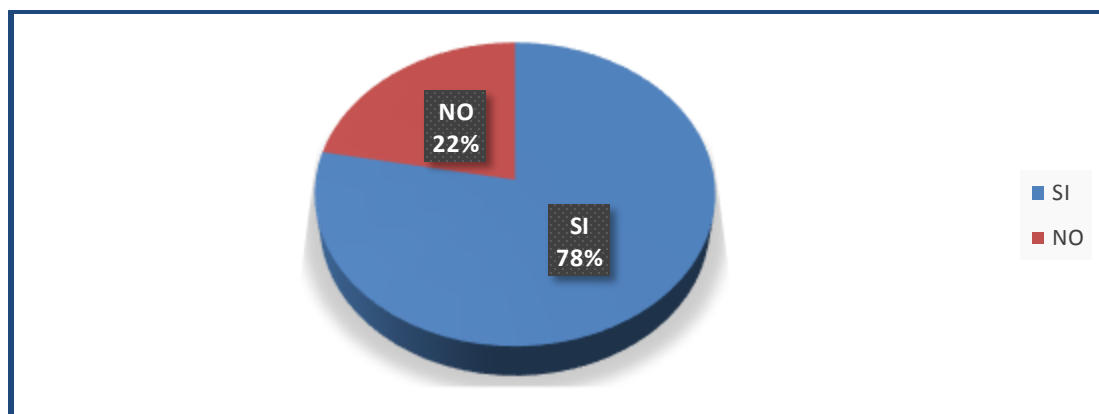
**CUADRO Nro. 09**  
**FAMILIAS DISPUESTAS A ADQUIRIR MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN LA NUEVA EMPRESA**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	167	78%
NO	48	22%
<b>TOTAL</b>	<b>215</b>	<b>100</b>

Fuente: Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 07**  
**FAMILIAS DISPUESTAS A ADQUIRIR MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN LA NUEVA EMPRESA**



### ANÁLISIS:

De los resultados de esta interrogantes se deduce que el 78% de las familias lo cual representa a 167 de los encuestados si adquirirían los muebles de sala tipo lineal en la nueva empresa, en tanto que 22% que equivale a 48 familias no lo harían, por lo tanto se recomienda colocar la empresa debido a que un alto porcentaje de familias del cantón Loja están dispuestas a adquirir este producto.

## 10.¿Como le gustaria que le entregue el juego de mueble de sala tipo lineal?

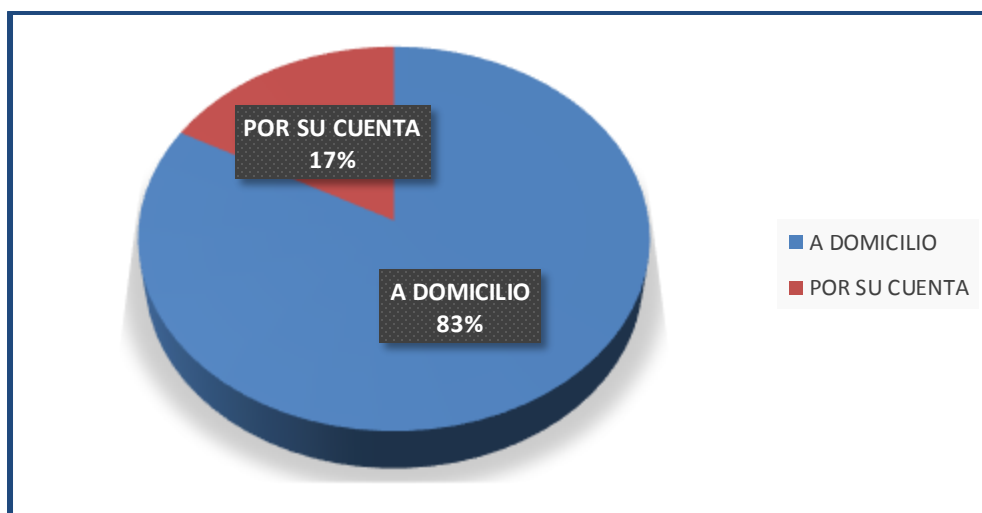
**CUADRO Nro. 10**  
**ENTREGA DEL JUEGO DE MUEBLE DE SALA TIPO LINEAL**

OPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A DOMICILIO	138	83%
POR SU CUENTA	29	17%
<b>TOTAL</b>	<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 08**  
**ENTREGA DEL JUEGO DE MUEBLE DE SALA TIPO LINEAL**



### ANÁLISIS:

De los resultados de esta interrogantes se deduce que el 17% de los encuestados prefieren que el producto lo llevaran por su cuenta de la empresa hacia sus hogares y mientras que el 83% lo que representa a 138 de los encuestados concuerdan que el producto se lo entregue en sus domicilios.



## 11. ¿Cómo estaría dispuesto a pagar el juego de mueble de sala tipo lineal?

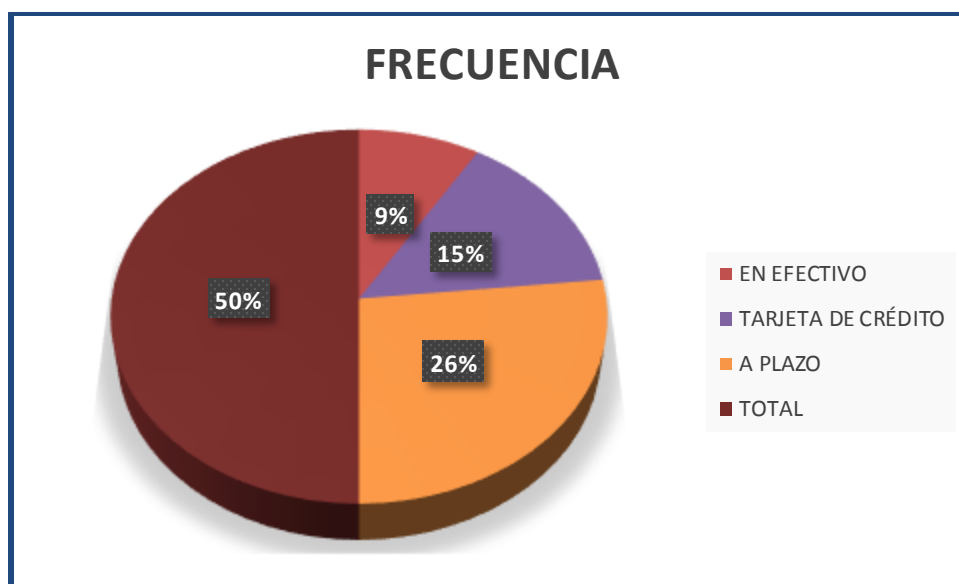
**CUADRO Nro.11**  
**FORMA DE PAGO DEL JUEGO DEL MUEBLE DE SALA**

OPCIÓN RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EN EFECTIVO	29	17%
TARJETA DE CRÉDITO	49	29%
A PLAZO	89	54%
TOTAL	167	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 09**  
**FORMA DE PAGO DEL JUEGO DEL MUEBLE DE SALA**



### ANÁLISIS:

De la información proveniente podemos observar que el 17% de los encuestados prefieren pagar en efectivo la compra del juego mueble de sala tipo lineal, el 29% concuerdan que preferirían pagar con tarjeta de crédito y el 54% lo que representa a 89 de los encuestados optan por la forma de pago a plazo, siendo esta forma de pago de mayor preferencia de las familias.

12. ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse diariamente?

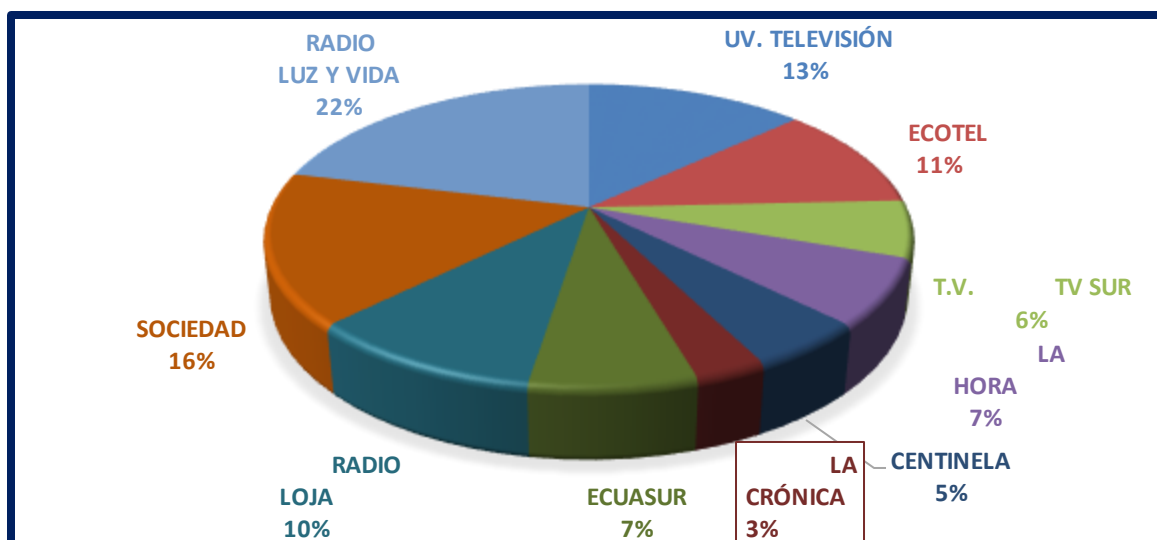
**CUADRO Nro. 12**  
**MEDIO DE COMUNICACIÓN SUGERIDO PARA LA PUBLICIDAD**

VARIABLE	MEDIO DE COMUNICACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
T.V.	UV. TELEVISIÓN	22	13%
	ECOTEL	19	11%
	TV SUR	10	6%
PRENSA	LA HORA	12	7%
	CENTINELA	9	5%
	LA CRÓNICA	5	3%
RADIO	ECUASUR	12	7%
	RADIO LOJA	17	10%
	SOCIEDAD	26	16%
	LUZ Y VIDA	35	22%
<b>TOTAL</b>		<b>167</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 10**  
**MEDIO DE COMUNICACIÓN SUGERIDO PARA LA PUBLICIDAD**



**ANÁLISIS:**

En base a los resultados obtenidos de esta interrogante se deduce que el medio de comunicación de mayor audiencia es la radio Luz y Vida en un porcentaje de 22%, seguida de la radio sociedad en un 16%, continuación de U.V televisión con el 13% , Ecotel televisión en un porcentaje de del 11% mientras que en un menor grado esta la radio Loja en un 10%, Ecu sur en un 7%, el periódico la hora 7%, centinela en un 5% y la crónica en un 3%.

### 13 ¿Qué hora prefiere usted informarse?

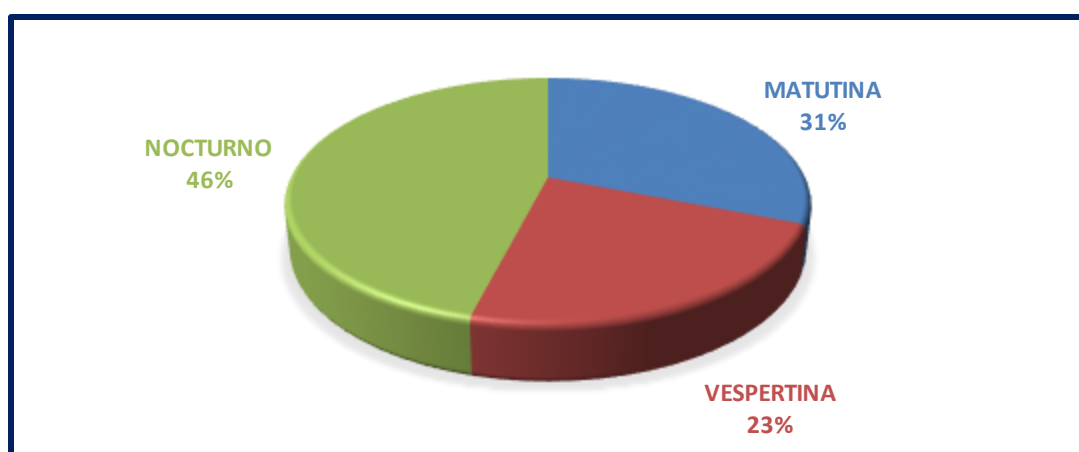
**CUADRO Nro. 13**  
**HORARIO DE INFORMACIÓN DE LAS FAMILIAS**

OPCIÓN RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>MATUTINA</b>	51	31%
<b>VESPERTINA</b>	39	23%
<b>NOCTURNO</b>	77	46%
<b>TOTAL</b>	167	100%

Fuente: Encuestas a las Familias del cantón Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO Nro. 11**  
**HORARIO DE INFORMACIÓN DE LAS FAMILIAS**



#### **ANÁLISIS:**

De esta interrogante se evidencia que el horario de mayor audiencia para informarse es el nocturno en un 46% lo que representa a 77 encuestas, seguido del horario matutino en un 31% y el vespertino en un 23% lo que representa a 39 encuestados.

## **g. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

**PRODUCTO PRINCIPAL.-** El producto principal que se plantea con el presente proyecto, son los muebles de sala tipo lineal para el cantón Loja, cuya principal característica es la **calidad, estilo y confort** y está constituido a base de materiales de buena calidad.

**MATERIA PRIMA DIRECTA:** La materia prima directa es la madera y la tela entre las maderas tenemos: los tablonces de laurel, Planchas de esponja de 10 cm y planchas de esponja de 2 cm.

**PRODUCTOS SUSTITUTOS:** El producto sustituto de los muebles de sala tipo lineal son los muebles guayacán, muebles de pino, muebles cedro, muebles de guadua.

**INFORMACIÓN BASE.-**Esta parte del estudio consta de toda la información proveniente de la aplicación de los instrumentos de investigación como son las encuestas, los cálculos posteriores relacionados con la oferta y demanda toman como referencia esta información.

**POSIBLES DEMANDANTES.-** Como posibles demandantes se ha considerado a las familias del cantón Loja.

Para este estudio se considera la población de las familias del cantón Loja y publicado por el INEC en el censo poblacional del año 2010 y proyectado para el año 2015, con una tasa de crecimiento poblacional del 2,27%, obteniéndose un total de 71.913 familias.

**CUADRO Nro. 14**

POBLACIÓN AÑO 2015		INTEGRANTES * FAMILIA	NUMERO DE FAMILIAS
<b>287.656</b>	Habitantes	4	71.913

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaboración: Las Autora.

Aplicando la fórmula de la proyección de la población se obtiene los siguientes resultados:

### Proyección de la población.

FÓRMULA:

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

NOMENCLANTURA:

Pf= población final.  
Po= Población inicial  
1= constante.  
r= Tasa de crecimiento poblacional.  
n= número de años de la proyección.

PROYECCIÓN:

$$Pf_{2016} = 71.913 (1 + 0.0227)^1$$

$$Pf_{2016} = 71.913(1.0227)^1$$

$$Pf_{2016} = 73.546$$

**CUADRO Nro. 15**  
**PROYECCIÓN DE LAS FAMILIAS PARA LOS AÑOS DE VIDA ÚTIL DE LA**  
**EMPRESA**

AÑO 2015	FAMILIAS	TASA DE CRECIMIENTO
2015	71.914	2,27%
2016	73.546	2,27%
2017	75.216	2,27%
2018	76.923	2,27%
2019	80.455	2,27%
2020	86.060	2.27%

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaboración: La Autora

### **ANÁLISIS DE LAS DEMANDA**

Para determinar la demanda me base en los datos obtenidos de los resultados de las encuestas aplicadas a las familias existentes en el cantón de Loja.

**DEMANDA POTENCIAL.-** La demanda potencial se la determinó en base a las respuestas obtenidas de la pregunta número 2 (89%) de las encuestas aplicadas a las familias del cantón Loja, así mismo fue necesario tomar el número de familias proyectadas para los años de vida útil de la empresa (cuadro Nro. 15) para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$Dp = N^{\circ} \text{ familias} \times \text{Porcentaje}$$

$$Dp = 71.914 \times 89\% = \mathbf{64.003} \text{ para el año } \mathbf{2015}$$

Por lo tanto con este procedimiento se pudo elaborar la tabla que a continuación se pone a consideración en la que se evidencia la demanda potencial proyectada hasta el año 2020.

**CUADRO N°. 16  
DEMANDA POTENCIAL**

PERIODO	AÑOS	FAMILIAS	PORCENTAJE	DEMANDA POTENCIAL
0	2015	71.914	89%	64.003
1	2016	73.546	89%	65.456
2	2017	75.216	89%	66.942
3	2018	76.923	89%	68.462
4	2019	80.455	89%	71.605
5	2020	86.060	89%	76.593

Fuente: cuadro Nro. 15 Proyecciones y 2 de las tabulaciones de encuestas – Cantón Loja

Elaboración: La Autora

### DEMANDA REAL.

Constituida por la cantidad de bienes y servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado.

Para la determinación de la demanda real del consumo de muebles de sala tipo lineal fue necesario tomar de base los datos de la demanda potencial del cuadro Nro.15, así como también el 61% porcentaje extraído de las encuestas aplicadas a las familias de del cantón Loja Cuadro N°. 03, permitiéndonos con estos datos aplicar la siguiente fórmula para su cálculo respectivo:

$$Dr = Dp \times \text{Porcentaje}$$

$$Dr = 64.003 \times 61\% = \mathbf{39.042 \text{ para el año 2015}}$$

Con este procedimiento se pudo elaborar el cuadro N°. 16 en la que se evidencia la demanda real proyectada hasta el año 2020



## CUADRO N° 17 DEMANDA REAL

PERIODO	AÑOS	FAMILIAS	PORCENTAJE	DEMANDA POTENCIAL
0	2015	64.003	61%	39.042
1	2016	65.456	61%	39.928
2	2017	66.942	61%	40.835
3	2018	68.462	61%	41.762
4	2019	71.605	61%	43.679
5	2020	76.593	61%	46.722

**Fuente:** Cuadro Nro. 16 demanda potencial, cuadro Nro. 03 de las tabulaciones de encuestas

**Elaboración:** La Autora

### DEMANDA EFECTIVA

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen factores que impiden acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

Para la determinación de la demanda efectiva del consumo de muebles de sala tipo lineal, fue necesario tomar los datos del cuadro N° 17 de la demanda real así como también porcentaje extraído de las encuestas aplicadas a las familias del cantón Loja cuadro N° 09, que es de 78%; permitiéndonos con este dato aplicar la siguiente fórmula para su cálculo respectivo:

**De = Dr x Porcentaje**

**De = 39.042 x 78% = 30.453 para el año 2015**

Con este procedimiento se pudo elaborar el Cuadro N°. 18 en la que se evidencia la demanda efectiva proyectada hasta el año 2020

**CUADRO N° 18**  
**DEMANDA EFECTIVA**

PERIODO	AÑOS	FAMILIAS	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA
0	2015	39.042	78%	30.453
1	2016	39.928	78%	31.144
2	2017	40.835	78%	31.851
3	2018	41.762	78%	32.574
4	2019	43.679	78%	34.070
5	2020	46.722	78%	36.443

**Fuente:** Cuadro Nro. 17 demanda real, cuadro Nro. 09 tabulaciones de encuestas - Cantón Loja

**Elaboración:** La Autora.

### **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

El objetivo principal de la oferta es determinar cuantitativamente cual es la producción de juegos de muebles de sala tipo lineal en el cantón Loja.

En el cantón Loja existen pocas empresas que se dediquen a la elaboración y comercialización de muebles de sala tipo lineal y realizan la elaboración de dichos muebles en forma empírica y no con un verdadero proceso productivo.

Así para poder determinar la oferta existente se ha recurrido a la realización de una entrevista directa a los diferentes almacenes existentes en el cantón Loja, con la finalidad evidenciar de la cantidad de muebles de sala tipo lineal que se está vendiendo en la actualidad. Existen pocas empresas que se dedican a la elaboración y comercialización de este producto, pero tomando como en consideración vamos a elegir las más importantes para nuestro estudio, las cuales se mencionan a continuación:

**CUADRO Nro. 19**  
**IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA**

<b>NOMBRE DE NEGOCIO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>VENTA SEMANAL EN UNIDADES</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>OFERTA ANUAL</b>
<b>COLINEAL</b>	Muebles de Sala tipo Lineal	8	52	416
<b>NOVIMUEBLE</b>	Muebles de Sala tipo Lineal	5	52	260
<b>OTROS ARTESANOS</b>	Muebles de Sala tipo Lineal	15	52	780
<b>TOTAL</b>				<b>1.456</b>

**Fuente:** Entrevista ofertantes-cantón Loja

**Elaboración:** La Autora.

**PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

De acuerdo a los datos obtenidos directamente de los lugares donde se produce y comercializan los muebles de sala, se pudo constatar que la tasa de crecimiento de la oferta es de 4%. La proyección de la oferta se realizó en base al crecimiento historio de la oferta el mismo que se indica a continuación:

**CUADRO Nro. 20**  
**CRECIMIENTO DE LA OFERTA**

<b>AÑOS</b>	<b>NÚMERO DE MUEBLES</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>
<b>2015</b>	1.456	4%
<b>2016</b>	1.514	

**Fuente:** Investigación directa ofertantes-cantón Loja

**Elaboración:** La Autora.

## PROYECCIÓN

Fórmula:

$$m = K(1 + i)^n$$

**NOMENCLATURA:** m = Oferta Futura  
K = Oferta Inicial  
i = Tasa de Crecimiento  
n = Número de Períodos

$$m = K(1 + i)^n$$

$$m = 1.456(1 + 4\%)^1$$

$$m = 1.456(1.0169)^1$$

$$m = 1.514 \text{ Unidades de juegos de muebles}$$

Con este procedimiento se pudo elaborar el Cuadro N° 21 en la que se evidencia la oferta proyectada hasta el año 2020.

**CUADRO Nro. 21**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL**

AÑOS	OFERTA PROYECTADA	TASA DE CRECIMIENTO
2015	1.456	4%
2016	1.514	4%
2017	1.575	4%
2018	1.638	4%
2019	1.703	4%
2020	1.771	4%

**Fuente:** Cuadro Nro. 18 investigación directa a los ofertantes del cantón Loja.

**Elaboración:** La autora.

## BALANCE OFERTA DEMANDA

Una vez definida la oferta y la demanda se produce a realizar el balance de dichas fuerzas, es fundamental para el proyecto analizar esta variables ya que

de ella depende la factibilidad o no del proyecto, si la demanda es mayor que la oferta se tiene la plena seguridad que existirá la oportunidad para la implementación de una empresa productora de muebles en el cantón Loja.

**Fórmula:**

Demanda – Oferta= Demanda Insatisfecha

$D_i = 30.453 - 1.456 = \mathbf{28.997}$  para el año 2015

**CUADRO Nro. 22  
DEMANDA INSATISFECHA**

PERIODO	AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	2015	30.453	1456	28.997
1	2016	31.144	1514	29.630
2	2017	31.851	1575	30.276
3	2018	32.574	1638	30.936
4	2019	34.070	1703	32.366
5	2020	36.443	1771	34.671

Fuente: Cuadros Nro. 18 demanda efectiva y 21 proyección de la oferta

Elaboración: La Autora

Esta demanda insatisfecha, representa a las familias que estarían dispuesto en comprar en la empresa.

**PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

**PRODUCTO**

Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color, etc.) e intangibles (marca, imagen de la empresa, servicio, entre otros) que el comprador acepta como algo que va a satisfacer sus necesidades

El producto principal que se plantea con el presente proyecto son los muebles de sala tipo lineal para el cantón Loja.

### **ATRIBUTOS DEL PRODUCTO DEL MUEBLE LINEAL**



**GRÁFICO Nro. 12**

**Calidad.-** Se lo fabricará con los mejores materiales para una mayor durabilidad.

**Marca.-** Es uno de los atributos intangibles más valiosos, está constituido por el nombre, signo, símbolo o diseño con la finalidad de que se identifiquen los muebles lineales de nuestra empresa y se distingan de las mueblerías de los competidores.



**Slogan.-** Es la frase que describe lo que es el producto, para el producto de muebles lineales se ha elaborado el siguiente eslogan:

### **Calidad, estilo y confort**

#### **PRECIO:**

El análisis de precio es primordial en la comercialización ya que de él depende la rentabilidad del proyecto y definirá el nivel de ingresos. Se establecen considerando los costos de fabricación más un porcentaje de utilidad y también teniendo en cuenta los precios establecidos por la competencia.

Para efectos del presente proyecto el precio del producto se establece considerando el costo unitario del producto que es de 588 dólares para el primer año, más el 50% de margen de utilidad para la empresa, obteniendo así el precio de venta al público de 882.25 dólares para el primer año. La empresa ofrecerá un producto a un precio competitivo con respecto al de la competencia con el propósito de penetrar en mayor parte del mercado consumidor.

## PLAZA O DISTRIBUCIÓN

La plaza es la función 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.

La comercialización que la empresa implementara a través del presente proyecto, para facilitar la transferencia del producto, es efectuar las ventas mediante un solo canal de distribución:

VENTAS DIRECTAS.- Los usuarios finales podrán hacer los pedidos directamente en la planta ubicada en el Cantón Loja.

Para mejor apreciación, en el esquema siguiente se presenta el flujo comercial que aplicara la empresa:

### GRÁFICO Nro. 13

#### Canal de distribución directo



Fuente: Elaboración la autora

Por tratarse de un producto que no puede elaborarse y mantenerse en stock, la comercialización del mismo reviste cierta característica especial ya que trabaja o elabora contra pedido en donde el demandante escoge el modelo y especificaciones luego de lo cual abona el 50% del costo total del mueble y el 50% restante lo hace contra entrega.



## PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

A través de la publicidad y promoción, se logrará una intercomunicación continua entre la empresa y los clientes. Así mismo lograr que nuestros clientes se conviertan en voceros de la empresa, de los productos y sus atributos.

### PUBLICIDAD:

El medio de comunicación la “**RADIO**” es un elemento clave para la publicidad en este proyecto, información que se obtuvo a través de las encuestas aplicadas a las familias el Cantón Loja de la pregunta № 12, en el cual se evidencia que es el medio de comunicación de mayor acogida en este sector.

### “RADIO”

“La campaña radial será realizada por medio de radio LUZ Y VIDA en los horarios de mañana y noche que son los horarios de mayor audiencia de lunes a domingo, que tendrán un costo de 3,00 dólares c/u, que multiplicado por los 30 días y luego por los 12 meses, tendrá un valor a pagar de 180 dólares mensuales; y 2160 dólares anuales. Las cuñas serán elaboradas por profesionales en la materia, invitando a las familias del cantón Loja y barrios aledaños a adquirir nuestro producto.

**CUADRO Nro. 23**

<b>PRESUPUESTO DE CUÑAS PUBLICITARIAS</b>						
<b>MEDIO DE COMUNICACIÓN</b>	<b>JORNADA</b>	<b>FRECUENCIA DE PUBLICIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO DIARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>RADIO LUZ Y VIDA</b>	Mañana	dos cuñas x	\$2,00	\$4,00	\$ 120	\$ 1.440,00
	Y noche	día				

Fuente: Cuadro Nro.12 tabulaciones de encuestas – cantón Loja

Elaboración: La Autora

## **LA MEZCLA PROMOCIONAL**

Es la combinación de los anuncios, la venta personal, la publicidad, la propaganda y las relaciones públicas que ayudarán a la gerencia a lograr sus objetivos en el marketing.

**La venta personal:** Es la presentación que hará la gerencia para vender los muebles lineales a los clientes.

**La publicidad:** Es la comunicación masiva pagada que realizara la empresa para hacer conocer su producto al público. Las formas más comunes son: radio, televisión, periódicos, internet y revistas.

**La propaganda.-** La propaganda se caracteriza porque no se paga por ella y tiene credibilidad del material editorial como hojas volantes, trípticos, etc. Este tipo de propaganda se aplicará permanente en la empresa.

**Las relaciones públicas:** Es una actividad que efectuara la empresa para influir sobre las actitudes y opiniones del mercado potencial de la ciudad y provincia de Loja.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Es considerado como una fase primordial para la formulación del proyecto, el cual busca diseñar la utilización óptima de los recursos esenciales del proceso productivo, factor humano, insumos, instalaciones, maquinaria y equipo con el fin de obtener el producto deseado. Además permite considerar los datos que nos proporcionó el estudio de mercado y así determinar más eficientemente los

factores tecnológicos y el espacio físico necesario para el funcionamiento de la planta.

Este estudio comprende los siguientes aspectos:

- ✓ Tamaño y Localización del proyecto
- ✓ Capacidad instalada
- ✓ Capacidad utilizada
- ✓ Localización
- ✓ Estudios de ingeniería
  - Componente tecnológico
  - Infraestructura y Distribución Física de la planta.
  - Requerimientos
  - Proceso productivo

## **TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

### **TAMAÑO**

Es la relación de la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

### **CAPACIDAD INSTALADA**

La empresa a establecerse únicamente producirá juegos de sala tipo lineal, porque es el que tiene mayor demanda según se lo demostró en el estudio de

mercado. Para producir este producto se utilizará específicamente maquinaria como:

Esta maquinaria tendrá una capacidad de producción de 5 juegos de sala a la semana, los cuáles trabajaran 40 horas divididos para 5 días me darán 8 horas de trabajo que equivale a un juego por día; para calcular cuántos juegos se obtiene al mes se multiplica los 5 juegos por las 4 semanas que equivale a 20 juegos al mes y al año se obtendrá 260 juegos de sala. El porcentaje de situación de la demanda insatisfecha es de 1.26% porcentaje reducido debido a que solo se producirá un solo producto.

#### **CUADRO N° 24 CAPACIDAD INSTALADA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>PRODUCCION PROYECTADA</b>	<b>% DEMANDA CUBIERTA</b>
<b>2015</b>	28.997	365	1,26

**Fuente:** Cuadro N° 22 (Demanda insatisfecha del estudio de mercado)

**Elaboración:** La Autora.

#### **CAPACIDAD UTILIZADA**

Toda empresa al iniciar sus actividades no puede utilizar al 100% la capacidad instalada por diversos motivos como son: limitados recursos financieros, introducción del producto al mercado, búsqueda de la materia prima, contratación de mano de obra y servicios básicos; tomando en cuenta todos estos factores se creyó conveniente utilizar al inicio de las operaciones el 71% de la capacidad máxima instalada es decir se va a producir 260 juegos de muebles de sala en el primer año, en el siguiente año de actividades la capacidad instalada subirá al 75% es decir se producirá 274 juegos de muebles, para el siguiente año se utilizará el 80% que corresponde a 292 juegos de muebles, el

cuarto año se utilizará el 85% que corresponde a 310 juegos de muebles y quinto año se utilizara el 90% de la capacidad utilizada que corresponde a 329 juegos de muebles de sala.

### **CUADRO N° 25 CAPACIDAD UTILIZADA**

PERIODO	AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD UTILIZADA	%CAPACIDAD INSTALADA
<b>0</b>	2015	365	260	71%
<b>1</b>	2016	365	274	75%
<b>2</b>	2017	365	292	80%
<b>3</b>	2018	365	310	85%
<b>4</b>	2019	365	329	90%
<b>5</b>	2020	365	347	95%

**Fuente:** Cuadro N° 24 (Capacidad Instalada)

**Elaboración:** La Autora.

### **LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA**

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicara el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.

### **FACTORES LOCALIZACIONALES:**

- **ACCESO A LA MATERIA PRIMA.-** Este factor es fundamental ya que de esto depende la elaboración de nuestro producto; en la ciudad de Loja cuenta con vías de acceso a quienes nos proveerá la materia prima para el desarrollo del siguiente proyecto.
- **MERCADO DEMANDANTE.-** La planta productora será implementada en la misma ciudad donde se distribuirá el producto elaborado .Ya que con

ello se minimizara los costos de distribución y por ende el precio de venta al público no será elevado y teniendo así un mejor posicionamiento en el mercado.

- **MANO DE OBRA.-** Este es otro factor importante que se toma en cuenta para la localización del proyecto y la ciudad de Loja cuenta con suficiente mano de obra para la puesta en marcha del proyecto.
- **SERVICIOS BÁSICOS.-** Otros de los factores considerados son los servicios básicos (medios de comunicación, agua potable, energía eléctrica), estos son indispensables para llevar a cabo la implementación del proyecto. El sector de Amable María donde se pretende ubicar la empresa cuenta con todos los servicios básicos indispensables para el desenvolvimiento de cualquier actividad.
- **POLÍTICAS GUBERNAMENTALES.-** Debemos tener muy presente este factor al momento de ejecutar este proyecto; y tomando en cuenta las consecuencias que podría traer al medio ambiente y por ende a la sociedad. Es por ello que he decidido ubicar la planta productora en las cercanías al Parque Industrial por el sector de Amable María de la Ciudad de Loja

## **MACROLOCALIZACIÓN**

El sitio previsto para el montaje de la planta será en ciudad de Loja, e integración barrial ubicada en el sector norte de la ciudad cerca de la panamericana, y además este sector cuenta con todos los servicios básicos, otro punto a favor es

que el lugar es estratégico ya que cuenta con facilidades para llegar desde cualquier punto del cantón, tanto como para recibir y despachar mercadería.

**GRÁFICO Nro.14**  
**MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**



### **MICROLOCALIZACIÓN.**

La planta funcionará en la Ciudad de Loja, en el Parque Industrial que está situado en la Zona Norte de la Ciudad, barrio Amable María. Ya que el gobierno local permite implementar las empresas de esta naturaleza únicamente en este sector, en vista de que las Industrias deben estar aledañas a la ciudadanía para minimizar la contaminación. Esta localización nos brinda los sistemas de vía para el acceso con direcciones al Norte- Sur y viceversa permitiendo así facilitar la

transportación de la Insumos y como también la entrega del producto en el mercado demandante.

### GRÁFICO Nro.15 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO PARQUE INDUSTRIAL



Elaborado: Por la autora

### INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio de la ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar los aspectos relacionados con la infraestructura física, tecnología necesaria, proceso de producción y maquinaria para la operación en la planta. Esto representa un primer acercamiento a las realidades del medio para poder llevar a cabo el funcionamiento de la planta.



## **COMPONENTE TECNOLÓGICO**

Determina la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo que deben estar acorde con los niveles de producción, de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer la tecnología debe responder a ciertas condiciones propias del mercado, la misma no debe ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el proceso, ya que se debe evitar el desperdicio.

➤ MAQUINARIA Y EQUIPO

MAQUINARIA REQUERIDA PARA LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES

MAQUINARIA	ESPECIFICACIONES
<p data-bbox="245 465 746 524"><b>MÁQUINA DE COSER RECTA</b></p>  <p data-bbox="422 909 671 954">GRÁFICO Nro. 16</p>	<p data-bbox="884 499 1286 533"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <p data-bbox="884 584 951 618"><b>Uso</b></p> <ul data-bbox="837 629 1353 707" style="list-style-type: none"><li>• Con esta máquina se cosera las telas</li></ul>
<p data-bbox="245 978 572 1037"><b>MÁQUINA OVERLOCK</b></p>  <p data-bbox="411 1406 660 1451">GRÁFICO Nro. 17</p>	<p data-bbox="884 1010 1286 1043"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul data-bbox="837 1066 1353 1144" style="list-style-type: none"><li>• Esta máquina servirá para dar acabados en los fillos de las telas</li></ul>
<p data-bbox="245 1491 517 1550"><b>COMPRESOR</b></p>  <p data-bbox="411 1827 667 1872">GRÁFICO Nro. 18</p>	<p data-bbox="863 1523 1265 1556"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul data-bbox="837 1612 1286 1646" style="list-style-type: none"><li>• Sirve para pintar y engrapar</li></ul>

<p style="text-align: center;"><b>GRAPADORA PARA TAPICERIA</b></p>  <p style="text-align: center;">GRÁFICO Nro. 19</p>	<p style="text-align: center;"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sirve para engrapar el material de las tapices</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>TALADRO DEWALT</b></p>  <p style="text-align: center;">GRÁFICO Nro. 20</p>	<p style="text-align: center;"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sirve para atornillar y destornillar</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>SIERRA CALADORA</b></p>  <p style="text-align: center;">GRÁFICO Nro. 21</p>	<p style="text-align: center;"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se utilizara para el corte de maderas, minimiza la cantidad de viruta.</li> </ul>

➤ **HERRAMIENTAS:**

<p style="text-align: center;"><b>Kit de Herramientas</b></p>  <p style="text-align: center;">GRÁFICO Nro. 22</p>	<p style="text-align: center;"><b>Especificaciones técnicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramientas que se utilizaran para el trabajo artesanal e ensamblado y acabado el mueble.</li> </ul>
--	--

## INFRAESTRUCTURA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA

**ÁREA REQUERIDA.-** Para que las actividades se desarrollen con normalidad y en un ambiente agradable, se requiere como mínimo una estructura de 15 metros de frente por 23 de fondo con un área total de 345 metros. Cuyos espacios se describen a continuación:

**CUADRO Nro. 26**

DESCRIPCIÓN	ESPACIO REQUERIDO	TOTAL
Área administrativa	4mx8m	32m
Área de producción	10mx12m	120m
Área de comercialización	4mx8m	32m
Recepción y baño	4mx8m	32m
Entrada y salida de vehículos	3mx23m	69m
Parqueadero	12mx5m	60m
<b>ESPACIO TOTAL</b>		<b>345m<sup>2</sup></b>

## DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA



Elaborado: La Autora

## REQUERIMIENTOS:

Para que la empresa opere con normalidad y alcance la producción estimada debe contar al menos con los siguientes recursos:

### Maquinaria y equipo:

CUADRO Nro. 27

MAQUINARIA Y EQUIPO	
DETALLE	CANTIDAD
Máquina de coser recta	1
Máquina overlock	1
Compresor	1
Grapadora para tapicería	1
Taladro dewalt	1
Sierra caladora	2

### Herramientas:

CUADRO Nro. 28

HERRAMIENTAS	
DETALLE	CANTIDAD
Kit de Herramientas	1

### Muebles y enseres:

CUADRO Nro. 29

MUEBLES Y ENSERES.	
DETALLE	CANTIDAD
Escritorio tipo gerente	1
Escritorio tipo secretaria	2
Silla giratoria	2
Sillas de espera unificadas	2
Archivador de madera	2

**Suministros de oficina:**

**CUADRO Nro. 30  
SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>ESPECIFICACION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Perforadora	unidad	1	3
Carpetas-Archivo	unidad	2	12
Esfero gráficos	caja	2	4
Lápices	caja	2	4
Tinta	cartuchos	2	6
Hojas de papel bon A4	Resma	1	12
Juego de clip	Caja	5	60
Talonnario de Facturas	Bloque de 100	1	2

**Equipo de Cómputo:**

**CUADRO Nro. 31  
EQUIPO DE CÓMPUTO**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Computadoras de escritorio e impresora	3

**CUADRO Nro. 32  
GASTOS GENERALES POR SERVICIO**

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Detergente	fundas 500g	2	24
Escobas	unidad	1	12
Jabón tocador	unidad	2	24
cesta de basura	unidad	5	5
Recogedores	unidad	5	5
Uniformes	unidad	4	4

## REQUERIMIENTO DE RECURSO HUMANO

### Administrativos:

**CUADRO Nro. 33  
PERSONAL ADMINISTRATIVO**

DETALLE	CANTIDAD
Gerente	1
Secretaria-Contadora	1

### Planta de Producción:

**CUADRO Nro. 34  
PERSONAL DE PLANTA DE PRODUCCIÓN**

DETALLE	CANTIDAD
Jefe de producción	1
Operarios	3

### Personal de ventas:

**CUADRO Nro. 35  
PERSONAL DE VENTAS**

DETALLE	CANTIDAD
Chofer- Vendedor	1

## PROCESO DE PRODUCTIVO

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio; debe incluirse el flujo grama de procesos es decir representar gráficamente indicando los tiempos necesarios para cada fase.

### **Descripción de los pasos para la elaboración de muebles de sala:**

**1) Adquisición de materia prima** Para lo cual se procederá a obtener la tela y la madera de laurel bajo pedido a la empresa Jesús del Gran Poder de la ciudad de Loja. También se verifica que cubra las especificaciones, que no esté rota, pandeada, con grietas y excesivos nudos. Se deberá verificar que la madera tenga bajo contenido de humedad, para lo cual existen medidores digitales que con precisión y factibilidad determinan la humedad de la madera.

**2. Selección de la madera a trabajar.-** Se selecciona que la materia prima esté en buenas condiciones, libre de nudos, con veta uniforme y sin manchas.

**3. Transporte al área de trazado.-** La madera se transporta manualmente al área de trazado.

**4. Trazado.-** Previo al trazado se elaboran los patrones para el trazado de las placas que serán cortadas, estos patrones pueden ser elaboradas en madera, con ellos y una vez verificada la precisión de su medida se procede a realizar el trazo sobre la madera.



**5. Transporte al área de corte.-** La madera se transporta manualmente al área de corte.

**6. Corte.-** Si la madera que es para la elaboración de muebles, no está cepillada deberá cepillarse ya sea con un cepillo manual o mediante la cepilladora, con el fin de darle un buen acabado, si la madera no es uniforme en su grosor se deberá utilizar una regruesadora para darle el grosor uniforme predetermined. Con base en el trazado de las piezas del mueble se procede a realizar el corte dimensionado de la madera, esta primera etapa de corte consiste en cortar la madera sin precisar aun la forma exacta de las piezas, para este corte se puede utilizar preferentemente una sierra circular. Posteriormente la madera dimensionada es cortada en la forma precisa requerida. .

Una vez cortadas las piezas a sus dimensiones se deberá elaborar sobre las piezas los agujeros de sección circular o rectangular necesarios para el ensamble. También se deberán elaborar los acabados de las molduras, ranuras.

**7. Lijado.-** Las piezas deberán de ser lijadas para darles el pre acabado necesario para el ensamble, lo cual es posible realizarlo manualmente.

**8. Transporte al área de ensamble.-** Las piezas cortadas y pre acabadas se transportan al área de ensamble.

**9. Ensamble.-** Las piezas pre acabadas son ensambladas mediante telas, pegamento, tornillos y clavos, asegurando la firmeza de los muebles.

















**10. Transporte al almacén de producto terminado.-** Los muebles de la sala son transportados al almacén de producto terminado.

**11. Almacenamiento de producto terminado.-** Antes de proceder al almacenamiento de los muebles se deberán proteger sus partes susceptibles de roce con cartón, o papel Kraff para lo cual podrá utilizarse envoltura de plásticos para fijar el cartón al mueble. Finalmente las salas son almacenadas para su distribución.

## FLUJOGRAMA DE PROCESOS

El flujoograma está realizado para un lote producción de 1 juego de mueble por día.

**DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS**  
**GRÁFICO N° 25**

ACTIVIDAD	INSPECCIÓN OPERACIÓN	OPERACIÓN	DEMORA	TRANSPORTE	TIEMPO	OBSERVACIONES
						
Diseño					15 min	
Recepción de la materia prima					15 min	Control de calidad materia prima
Cortado de piezas					45 min	Control de calidad
Ensamblaje de piezas					45 min	Control de calidad
Colocación de esponjas					120 min	Control de calidad
Tapizado					220 min	Control de calidad
Almacenamiento					20 min	Control de calidad
<b>TIEMPO APROXIMADO PARA LA TERMINACIÓN DEL PRODUCTO</b>					<b>8 horas</b>	

## DISEÑO DEL PRODUCTO



## ESTUDIO ADMINISTRATIVO

La estructura organizativa de trabajo con la que cuente la empresa es influyente en la percepción del personal, de sus condiciones laborales así como en el rendimiento profesional de cada uno de ellos.

Por ello una de las partes fundamentales para la empresa es la organización, pues para el correcto funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos bien definidos.

## ORGANIZACIÓN JURÍDICA

### **Base legal.**

Como toda organización la empresa a crearse se registrará bajo el régimen de las normas establecidas en la Constitución Política que garantiza la libre contratación y el derecho a la propiedad privada con las limitaciones y obligaciones

establecidas; además se sujetara la ley de compañías, el código de trabajo, el código tributario y otros reglamentos que puedan añadirse.

#### **BASE LEGAL:**

Tomando como referencia la Ley de compañías así como su concordancia con el código civil, código de trabajo entre otros hemos previsto luego del análisis respectivo la implementación de una Compañía de Responsabilidad Limitada; de conformidad con el art. 92 de la ley de compañías que en un extracto dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura.

No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente

#### **RAZÓN SOCIAL:**

La razón social que la empresa utilizará luego de cumplir con las disposiciones de Ley será **MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.**

#### **DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA:**

La empresa **MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda** , Tendrá su domicilio en la ciudad de Loja, en la parte norte de la ciudad, en el Barrio Amable María, en el parque Industrial; en las calles New York, entre Boston y Detroit.

**OBJETO SOCIAL:**

La **MUEBLERÍA LINEAL “DJ”** Cía. Ltda. Tiene como objeto social la producción y comercialización de producción y comercialización de muebles de sal tipo lineal en el cantón Loja.

**PLAZO DE DURACIÓN:**

La duración del presente proyecto es de 5 años contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil o del otorgamiento de la escritura fundacional; sin embargo podrá ser renovado al término del mismo, si así lo consideran los socios.

**CAPITAL SOCIAL:**

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será menor al monto fijado por el superintendente de compañías; el capital estará pagado por lo menos el 50% de cada participación. El saldo del capital deberá pagarse en un plazo no mayor a 12 meses a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

**TIPO DE EMPRESA:**

La naturaleza de la empresa será de tipo semi-industrial ya que la materia prima sufrirá un proceso de transformación para obtener el producto final, utilizando la maquinaria tecnificada y mano de obra calificada con el fin de obtener un producto de óptima calidad.

## BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA.

### MISIÓN

“Es elaborar muebles de sala tipo lineal con diseños innovadores de excelente calidad, con el fin de satisfacer las necesidades de las familias que habitan en el Cantón Loja, demostrando honradez y puntualidad”.

### VISIÓN

“Ser una empresa reconocida en el ámbito nacional, con diseños innovadores que realcen el estilo de vida de las familias, con elegancia y confort, brindando al cliente atención personalizada y productos de calidad”.

## PRINCIPIOS Y VALORES

### Valores

Los valores los cuales lo sustentan y le permiten cumplir con los objetivos a la

La empresa **MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.** son los siguientes.

- ✓ La Perseverancia
- ✓ La fortaleza
- ✓ Gente Comprometida
- ✓ Clientes Satisfechos
- ✓ Seriedad & Prestigio Empresarial.

## **Principios:**

- ✓ Seguridad en la conservación del medio ambiente
- ✓ Eficiencia en la producción y entrega del producto.
- ✓ Trabajo en equipo en todas las actividades de la empresa.

## **Valores corporativos**

El sustento de todas sus acciones son los valores corporativos que permitirán crear una cultura de trabajo compartida con toda su gente:

- ✓ Sentido de misión y dirección.
- ✓ Liderazgo participativo.
- ✓ Calidad total.
- ✓ Servicio excelente para el cliente.
- ✓ Ambiente laboral estimulante.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Capacitación y desarrollo.
- ✓ Comunicación organizacional.
- ✓ Uso eficiente de nuestros recursos.
- ✓ Respeto al entorno.

## **OBJETIVOS**

Esta **MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.** Tiene el objetivo principal la producción y comercialización de muebles lineales de sala en el cantón Loja.

- Ofrecer un producto de calidad satisfaciendo las expectativas de las familias del cantón Loja.
- Planeación del trabajo que optimice el desarrollo de la gestión.



## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

La estructura organizativa con la que esta cuenta es la parte fundamental, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que la conforman.

Esto hará posible que los recursos, especialmente el talento humano sea manejado eficientemente.

La estructura administrativa se representa por medio de los niveles jerárquicos de autoridad, los organigramas y se establece a los cuales se acompaña con el manual de funciones.

## **DETERMINACIÓN DE NIVELES JERÁRQUICOS**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

### **NIVEL DIRECTIVO**

Constituido por la junta general de Socios, quien es el órgano supremo de la compañía.

**NIVEL EJECUTIVO:** conformado por el Gerente, el cual será nombrado por el nivel legislativo-directivo y será responsable de la gestión operativa de **MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.**

**NIVEL ASESOR:** Este nivel estará constituido por un abogado en Libre ejercicio llamado a orientar en decisiones de carácter laboral, judiciales de la empresa; ya sea dentro de la misma, con otras organizaciones o con los clientes.

**NIVEL DE APOYO:** En este nivel la empresa. MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda. Contará con una secretaria-contadora quien estará en relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

**NIVEL OPERATIVO:** Estará conformado por un maestro de ebanistería y dos obreros quienes tienen relación directa con el proceso de producción de la empresa y un chofer-vendedor.

## **ORGANIGRAMAS**

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Los organigramas que hemos establecido en nuestra empresa son tres: Estructural, funcional y posicional.

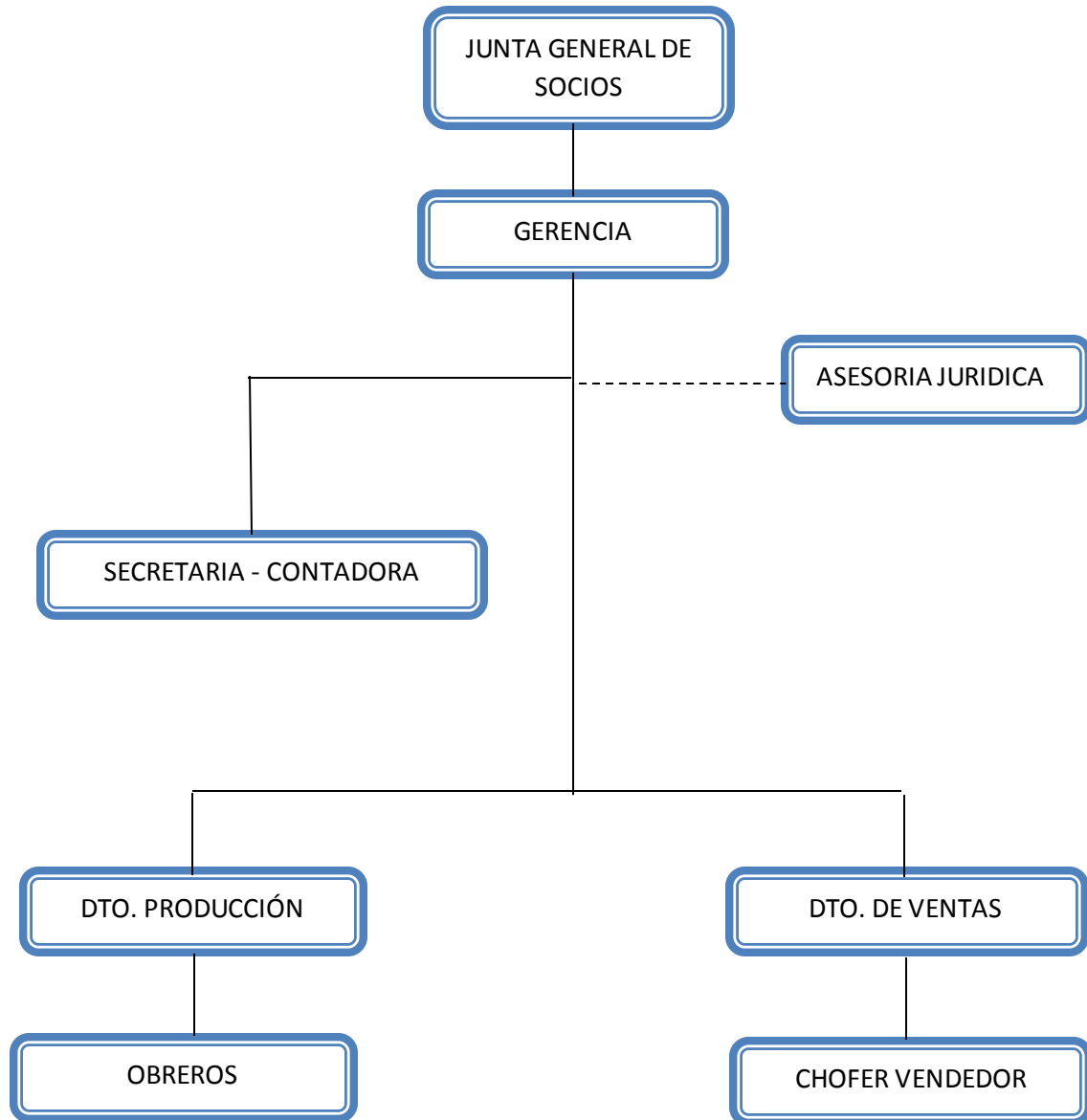
**Organigrama Estructural.-** En lo relacionado con nuestra empresa, se ha utilizado un modelo vertical y por tanto la estructura está representada en forma de pirámide, en donde la máxima autoridad o nivel se encuentra en la parte superior y de la misma forma como descienden los niveles jerárquicos, en idéntico sentido fluirán las ordenes. Los niveles jerárquicos en la empresa MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía.

**Organigrama Funcional.-** Es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad

administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia.

**Organigrama Posicional.-** Tiene por objeto representar a más de las unidades el nombre el nombre de la persona que ocupa el puesto.

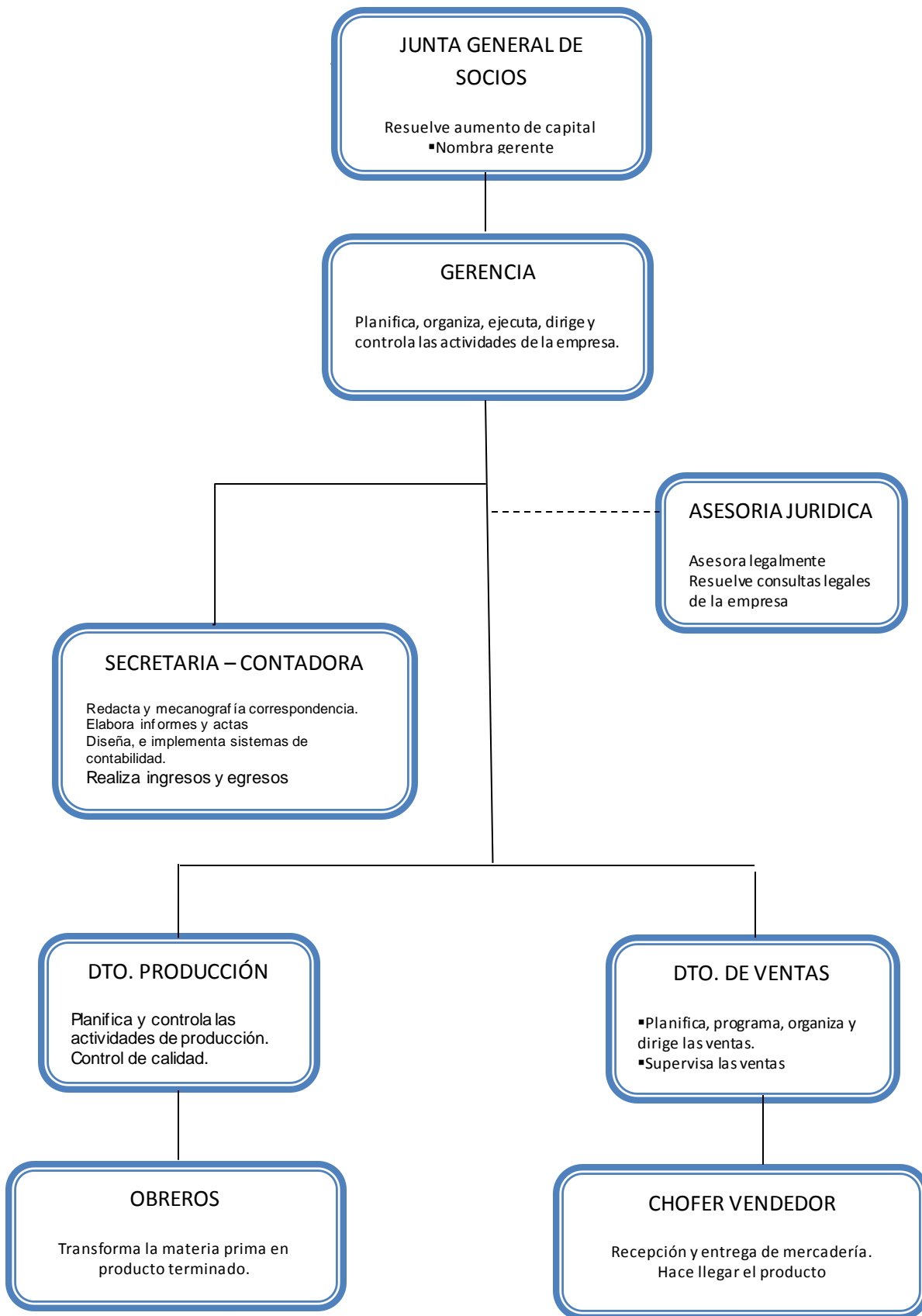
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA  
MUEBLERIA LINEAL "DJ" Cia. Ltda.**



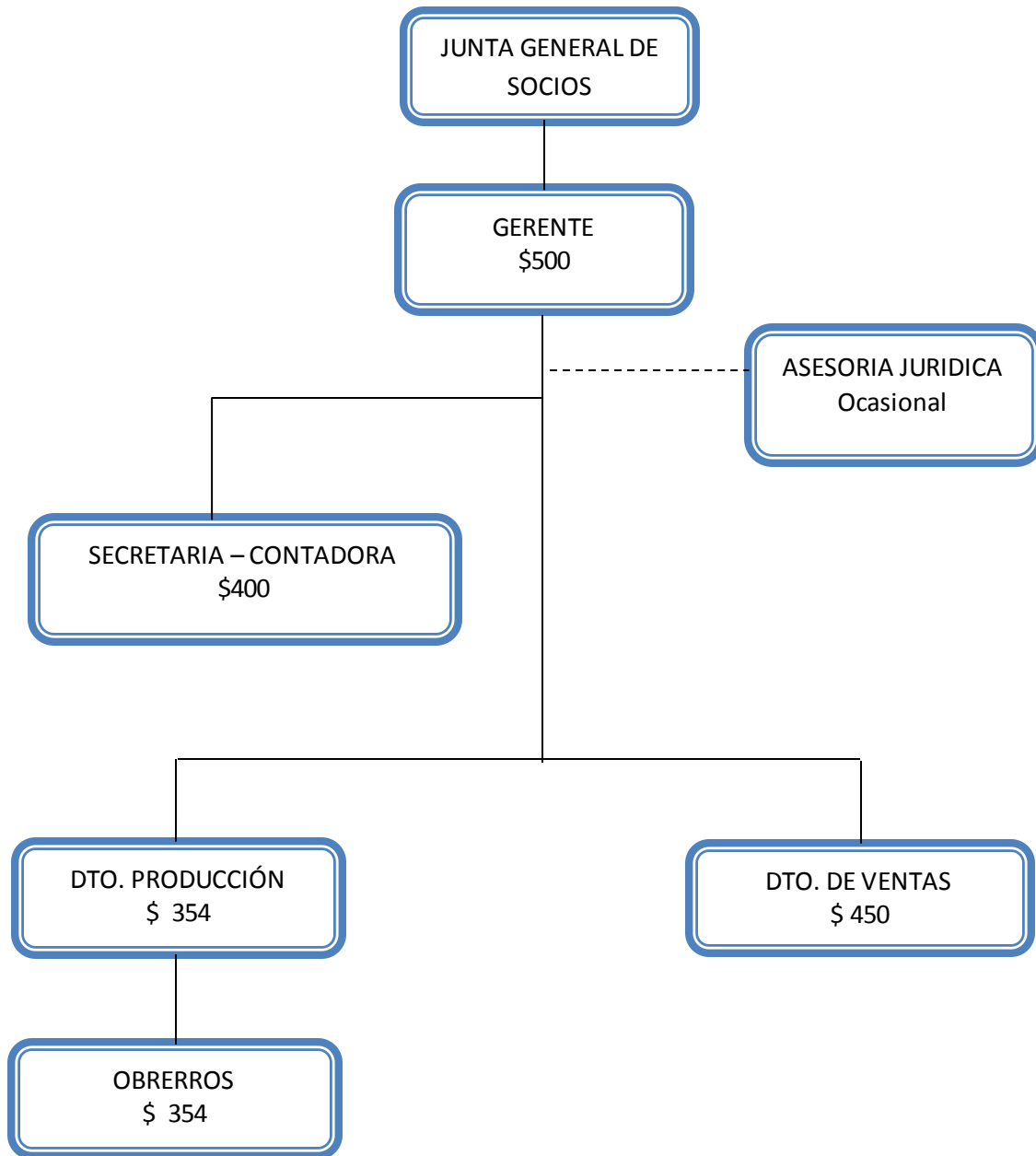
Elaboración: La autora

1. Nivel legislativo.
2. Nivel ejecutivo.
3. Nivel asesor.
4. Nivel auxiliar.
5. Nivel operativo

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA MUEBLERIA LINEAL "DJ" Cia. Ltda.



**ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA MUEBLERIA LINEAL “DJ” Cia.Ltda.**



**Elaboración: La autora**

## **MANUAL DE FUNCIONES**

El manual de funciones es una fuente de información donde se especifica las actividades y responsabilidades que debe cumplir los empleados en cada uno de los puestos de trabajo, también establece un perfil de conocimientos básicos que deberá poseer cada uno de ellos para ocupar dichos cargos.

Ventajas del manual de funciones

- Delimita el campo de acción, funciones, atribuciones y responsabilidades de cada unidad y puesto de trabajo.
- Ayuda a la clasificación y valoración de los puestos de trabajo.

En cuanto a los ejecutivos:

- Facilita el conocimiento de su área de competencia, funciones y responsabilidades.
- Permite conocer las vías de mando y la relación funcional.

En cuanto al personal de operación:

- Permite un conocimiento general estructural y organizacional.
- Facilita el conocimiento de las tareas, la iniciativa y responsabilidad asignada.
- Facilita la capacitación por áreas funcionales.

Para el presente proyecto se determina los siguientes manuales de funciones:



## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

### MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

CÓDIGO: 001

**NOMBRE DEL CARGO:** Junta General de Socios.

**FECHA ELAB:**  
23/01/2015

**CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:** La Junta General de Accionistas es la máxima autoridad de la compañía y sus decisiones son obligatorias para todos los socios y organismos ejecutivos.

### FUNCIONES Y TÍPICAS

- Aprobar y reformar los estatutos así como el reglamento interno
- Conocer el plan de trabajo anual de la compañía
- Autorizar la adquisición de bienes o la enajenación de los mismos
- Conocer los balances económicos, aprobarlos o rechazarlos
- Resolver la apelación sobre las reclamaciones o conflicto de los socios entre sí, u organismos de la compañía
- Acordar acerca de la disolución anticipada de la Empresa
- Decidir sobre el aumento o disminución del capital social

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Actitudes:** Espíritu Emprendedor, honesto, responsable, respetuoso, tolerante, criterio, autonomía, puntualidad.

**Ambiente:** se realiza en condiciones normales en el interior limpio, ordenado, buena ventilación e iluminación.

**Riesgo:** mínimo





## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

**MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

CÓDIGO: 002

**NOMBRE DEL CARGO:** GERENTE

FECHA ELAB:

**JEFE INMEDIATO:** JUNTA GENERAL DE SOCIOS

23/01/2014

**SUBORDINADOS:** Secretaria-contadora y Trabajadores

**CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:** Cumple con las etapas del proceso administrativo.

### FUNCIONES Y TÍPICAS

- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones dadas por la Junta General de Accionistas.
- Nombrar y controlar trabajadores y empleados.
- Mantener el correcto funcionamiento de la empresa en general.
- Representar jurídica y legalmente a la empresa ante terceros.
- Supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal analizando la eficiencia del desempeño del trabajo.
- Realizar estrategias para el cumplimiento de las metas.
- Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración.

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Conocimientos:** Administración de empresas

**Título:** Ingeniero Comercial o Ingeniero en Administración de Empresas

**Experiencia:** 3 años de haber desempeñado actividades similares

#### Iniciativa y Personalidad:

- Emprendedor (a) y Colaborador (a)
- Buenas relaciones laborales.

**Riesgos:** Estrés laboral



## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	CÓDIGO: 003
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> SECRETARIA – CONTADORA	FECHA ELAB: 23/01/2015
<b>JEFE INMEDIATO:</b> GERENTE	
<b>OBJETIVO.-</b> Llevar el control contable de la empresa, Registro de pagos y actividades de secretaria.	
<b>FUNCIONES Y TÍPICAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Redactar y mecano graficar todo tipo de correspondencia.</li><li>- Atender al público que solicite información y concretar entrevistas con el gerente de la empresa.</li><li>- Controlar la asistencia del personal</li><li>- Llevar y controlar la contabilidad de la compañía.</li><li>- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.</li><li>- Prepara los estados financieros correspondientes</li><li>- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza a la Gerencia de la empresa.</li></ul>	
<b>CARACTERÍSTICAS DE CLASE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- El puesto requiere de gran responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos contables.</li><li>- Requiere de gran iniciativa y criterio para la ejecución de su trabajo.</li><li>- Su trabajo requiere una gran habilidad intelectual y manual.</li></ul>	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b> <p><b>Escolaridad:</b> Formación de tercer nivel, conocimiento básicos de contabilidad, Secretariado y archivos</p> <p><b>Experiencia laboral:</b> Un año en funciones inherentes al cargo.</p> <p><b>Riesgo:</b> Baja probabilidad de accidentes.</p>	



## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

### MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

**CÓDIGO:** 004

**NOMBRE DEL CARGO:** ASESOR JURIDICO

**FECHA ELAB:**

23/01/2015

**JEFE INMEDIATO:** GERENTE

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Realizar labores propias en cuanto a leyes y aspectos jurídicos relacionados con la empresa.

### FUNCIONES

- Realizar acciones relacionadas con el asesoramiento legal y jurídico a los funcionarios de la empresa.
- Participar en sesiones de la Junta de Accionistas
- Asesorar e informar sobre proyectos en materia jurídica y otras actividades legales.
- Revisar temas relacionados con la compra-venta de derechos y acciones, bienes e inmuebles entre otros aspectos.

### CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Responsabilidad en la legalización de documentos.

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Educación:** Dr. en Jurisprudencia

**Experiencia laboral:** De uno a tres años en actividades similares.

**Actitudes:** Honesto, responsable, respetuoso, tolerante, criterio, autonomía, puntualidad.

**Riesgo:** mínimo



## MUEBLERÍA LINEAL "DJ" Cía. Ltda.

**MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

**CÓDIGO:** 005

**NOMBRE DEL CARGO:** JEFE DE PRODUCCIÓN DE VENTAS

**FECHA ELAB:**

23/01/2015

**JEFE INMEDIATO:** GERENTE

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Organizar labores de producción y mantenimiento de la maquinaria para el personal de obreros en el Departamento a su cargo.

### FUNCIONES

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Recepción de la materia prima e insumos.
- Control de inventarios.
- Realizar diseños para la producción.
- Realizar el control de calidad de los productos elaborados.
- Mantener información correcta y oportuna de materia prima, para evitar desabastecimiento.
- Coordinar y dirigir todas las actividades del departamento, para lograr a corto, mediano y largo plazo una eficiencia y rentabilidad para la cooperativa, en el aprovechamiento y uso de factores y medios de producción.

### CARACTERÍSTICAS DE CLASE

- Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en este departamento.

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Conocimientos:** Carpintería y negocios.

**Título:** Maestro Carpintero

**Experiencia:** 3 años de haber desempeñado actividades similares.



## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

**MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

**CÓDIGO:** 006

**NOMBRE DEL CARGO:** CHOFER/VENDEDOR

**FECHA ELAB:**

23/01/2015

**JEFE INMEDIATO:** JEFE DE VENTAS

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Cumplir con las políticas de ventas y conducir la unidad de transporte para la recolección de materia prima y entrega del producto terminado.

### **FUNCIONES**

- Atender personalmente al público en el área de ventas.
- Ofrecer una excelente atención al cliente.
- Verificación y recorrido para la entrega del producto terminado y recolección de materia prima.
- Reportar a cerca de las actividades realizadas.
- Conducir el vehículo en condiciones de seguridad y eficiencia,
- Reportar acerca de las actividades realizadas.

### **CARACTERÍSTICAS DE CLASE**

- Es el responsable por la ejecución de las labores de entrega.
- Realiza gran esfuerzo físico en el desempeño de sus labores.
- Requiere habilidad manual e intelectual para la ejecución del trabajo.

### **REQUISITOS MÍNIMOS**

**Escolaridad:** Conocimiento en atención al cliente, relaciones humanas y tener licencia de chofer profesional.

**Experiencia laboral:** Mínimo un año.

**Actitudes:** Responsabilidad, compromiso, puntualidad.

**Riesgo:** Está en posibilidad de sufrir accidentes.



## MUEBLERÍA LINEAL “DJ” Cía. Ltda.

### MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

**CÓDIGO:** 007

**NOMBRE DEL CARGO:** OPERARIO.

**FECHA ELAB:**

23/01/2015

**JEFE INMEDIATO:** JEFE DE PRODUCCIÓN

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Realizar la preparación de materia prima, las actividades de cuidado y desarrollo del proceso productivo además se encarga del almacenamiento del producto terminado.

### FUNCIONES

- Transforma la materia prima en productos elaborados.
- Movilizar equipos y materiales para su utilización
- Encargarse del mantenimiento de la maquinaria.
- Operación y manejo de maquinarias
- Pesado y transportación interna de materias primas
- Dosificación y empaquetado del producto
- Almacenamiento del producto terminado
- Limpieza diaria del área de producción
- Más funciones que le asignen los supervisores

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Conocimientos:** Conocimiento fundamentales sobre carpintería.

**Experiencia laboral:** mínimo 2.

**Actitudes:** agilidad, destreza.

## ESTUDIO FINANCIERO

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

### INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

**INVERSIONES.**- Constituye los desembolsos del dinero que se le asigna al proyecto, para la puesta en marcha de la empresa, aquí se tomara en cuenta los siguientes activos:

#### a) **ACTIVOS FIJOS**

Son los bienes inmuebles necesarios para el desarrollo habitual de una empresa y que están sujetos a depreciación según la ley a excepción del terreno. Estos activos son:

#### **Terreno.**

Es la superficie plana en donde va estar ubicada la empresa para realizar las actividades de producción. La empresa Mueblería Lineal "DJ" Cía. Ltda. estará ubicada en la ciudad de Loja, en la parte norte de la ciudad, en el Barrio Amable María, en el parque Industrial; en las calles New York, entre Boston y Detroit, con un terreno de 15m x 23m (345m<sup>2</sup>). Cuyo costo asciende a 13.110, dólares. Cabe destacar que el terreno al contrario de resto de activos no se deprecia, se revaloriza.

CUADRO N° 36				
VALOR DE TERRENO				
ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Terreno	m <sup>2</sup>	345	38	<b>13.110,00</b>

Fuente: Administrador del Parque Industrial

Elaboración: La Autora

**Construcción.-** Este factor es fundamental puesto que nos permitirá realizar la construcción de nuestra planta de producción y así cumplir con la demanda.

Este activo estará destinado a destacar lo que se va a invertir para las adecuaciones de las instalaciones de la empresa. Las adecuaciones comprenden tomando el CUS (coeficiente de uso de suelo para plantas bajas) el 80% del terreno esto es 276m<sup>2</sup>, el costo por metro cuadrado es de 276 dólares según el avalúo municipal.

<b>CUADRO N°37</b>				
<b>VALOR DE LA CONSTRUCCION</b>				
<b>ACTIVOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
Construcción de la empresa	m <sup>2</sup>	276	105	<b>28980</b>

Fuente: Ing. Civil Eduardo Tapia.

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°38**

<b>EDIFICIO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			28980,00
<b>1</b>	1376,55	1376,55	27603,45
<b>2</b>	1376,55	2753,10	26226,90
<b>3</b>	1376,55	4129,65	24850,35
<b>4</b>	1376,55	5506,20	23473,80
<b>5</b>	1376,55	6882,75	22097,25
<b>6</b>	1376,55	8259,30	20720,70
<b>7</b>	1376,55	9635,85	19344,15
<b>8</b>	1376,55	11012,40	17967,60
<b>9</b>	1376,55	12388,95	16591,05
<b>10</b>	1376,55	13765,50	15214,50
<b>11</b>	1376,55	15142,05	13837,95
<b>12</b>	1376,55	16518,60	12461,40
<b>13</b>	1376,55	17895,15	11084,85
<b>14</b>	1376,55	19271,70	9708,30
<b>15</b>	1376,55	20648,25	8331,75
<b>16</b>	1376,55	22024,80	6955,20
<b>17</b>	1376,55	23401,35	5578,65
<b>18</b>	1376,55	24777,90	4202,10
<b>19</b>	1376,55	26154,45	2825,55
<b>20</b>	1376,55	27531,00	<b>1449,00</b>



**Vehículo.-** Para la administración, ventas y con el fin de cumplir con los objetivos empresariales, se invertirá en una camioneta CHEVROLET LUV de segunda mano. Cuyo valor referencial de mercado es de 12.000 dólares.

**CUADRO Nº 39**

<b>VALOR DEL VEHICULO</b>				
<b>ACTIVOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Camioneta Cherolet Luv</b>		1	12000	12000
<b>TOTAL</b>				<b>12000</b>

Fuente: Investigación directa a feria de vehículos  
Elaboración: La Autora

**CUADRO Nº 40**

<b>VEHÍCULO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			12000,00
<b>1</b>	1920,00	1920,00	10080,00
<b>2</b>	1920,00	3840,00	8160,00
<b>3</b>	1920,00	5760,00	6240,00
<b>4</b>	1920,00	7680,00	4320,00
<b>5</b>	1920,00	9600,00	<b>2400,00</b>

**Maquinaria y Equipo.-** Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de tecnología necesaria para efectuar el proceso de producción, cuyos valores se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°41**

<b>VALOR DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>EQUIPOS DE PLANTA</b>	<b>CANT</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
máquina de coser recta	1	750,00	750,00
máquina overlock	1	550,00	550,00
grapadora para tapicería	1	110,00	110,00
sierra electrica	1	550,00	550,00
taladro bosh	1	150,00	150,00
sierra caladora	1	150,00	150,00
copresor	2	450,00	900,00
<b>TOTAL</b>			<b>3160,00</b>

**CUADRO N° 42**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			3160,00
<b>1</b>	284,40	284,40	2875,60
<b>2</b>	284,40	568,80	2591,20
<b>3</b>	284,40	853,20	2306,80
<b>4</b>	284,40	1137,60	2022,40
<b>5</b>	284,40	1422,00	1738,00
<b>6</b>	284,40	1706,40	1453,60
<b>7</b>	284,40	1990,80	1169,20
<b>8</b>	284,40	2275,20	884,80
<b>9</b>	284,40	2559,60	600,40
<b>10</b>	284,40	2844,00	<b>316,00</b>

**Herramientas.-** Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de los complementos para la tecnología, a fin de realizar adecuadamente el proceso de producción.

**CUADRO Nº 43**

<b>VALOR DE LAS HERRAMIENTAS</b>				
<b>ACTIVOS</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Kit de Herramientas</b>	1	3	35,00	105,00
<b>TOTAL</b>				<b>105,00</b>

Fuente: Importadora Ortega

Elaboración: La Autora

**CUADRO Nº 44**

<b>HERRAMIENTAS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			105,00
<b>1</b>	9,45	9,45	95,55
<b>2</b>	9,45	18,90	86,10
<b>3</b>	9,45	28,35	76,65
<b>4</b>	9,45	37,80	67,20
<b>5</b>	9,45	47,25	57,75
<b>6</b>	9,45	56,70	48,30
<b>7</b>	9,45	66,15	38,85
<b>8</b>	9,45	75,60	29,40
<b>9</b>	9,45	85,05	19,95
<b>10</b>	9,45	94,50	<b>10,50</b>

**Equipo de oficina.-** Constituye los valores con lo que hará posible que las funciones administrativas cumplan eficientemente.

**CUADRO Nº 45**

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>				
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
Calculadora CASIO	unidad	1	20,00	20,00
Teléfono multifuncional	unidad	1	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>				<b>120,00</b>

Fuente: La Reforma

Elaboración: La Autora.

**CUADRO Nº 46**

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
0			120,00
1	10,80	10,80	109,20
2	10,80	21,60	98,40
3	10,80	32,40	87,60
4	10,80	43,20	76,80
5	10,80	54,00	66,00
6	10,80	64,80	55,20
7	10,80	75,60	44,40
8	10,80	86,40	33,60
9	10,80	97,20	22,80
10	10,80	108,00	<b>12,00</b>

**Equipo de Computación.-** Comprende todos los computadores que utilizaremos para las diferentes oficinas como: Gerente, Secretaria contadora y Jefe de Producción y Ventas con el propósito de ejecutar en forma excelente las funciones.

**CUADRO Nº 47**

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>				
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadora	unidad	3	800,00	2400,00
<b>TOTAL</b>				<b>2400,00</b>

**CUADRO Nº 48**

<b>EQUIPO DE CÓMPUTO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			2400,00
<b>1</b>	533,36	533,36	1866,64
<b>2</b>	533,36	1066,72	1333,28
<b>3</b>	533,36	1600,08	<b>799,92</b>

**Muebles Y Enseres.-** Comprende todos los bienes que son necesarios para la adecuación de las oficinas y demás lugares de trabajo, de acuerdo a la función para la que fueron diseñados.

**CUADRO Nº 49**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>				
<b>DENOMINACION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escritorio tipo gerente	unidad	1	150,00	150,00
Escritorio tipo secretaria	unidad	1	120,00	120,00
Sillón tipo gerente	unidad	1	100,00	100,00
Sillón tipo secretaria	unidad	1	80,00	80,00
Sillas de espera	unidad	4	30,00	120,00
Archivador metálico	unidad	2	30,00	60,00
Basurero	unidad	2	6,00	12,00
<b>TOTAL</b>				<b>642,00</b>

Fuente: Decormuebles, Master PC.

Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 50**

<b>ESCRITORIO TIPO GERENTE</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			642,00
<b>1</b>	57,78	57,78	584,22
<b>2</b>	57,78	115,56	526,44
<b>3</b>	57,78	173,34	468,66
<b>4</b>	57,78	231,12	410,88
<b>5</b>	57,78	288,90	353,10
<b>6</b>	57,78	346,68	295,32
<b>7</b>	57,78	404,46	237,54
<b>8</b>	57,78	462,24	179,76
<b>9</b>	57,78	520,02	121,98
<b>10</b>	57,78	577,80	<b>64,20</b>

**Instalaciones.-** Se realizaran instalaciones de energía eléctrica, y se adaptara el local para cumplir con las actividades operativas netamente de producción el monto total de las instalaciones y adecuación del local asciende a \$230.00

**CUADRO Nº 51**

<b>VALOR DE LAS INSTALACIONES</b>			
<b>TIPO DE INSTALACIONES</b>	<b>Nro</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
Instalaciones- energía eléctrica (ptos)	8	10,00	80,00
Instalaciones de agua	5	30,00	150,00
<b>TOTAL</b>			<b>230,00</b>

Fuente: Cámara de construcción

Elaboración: La autora

**CUADRO Nº 52**

<b>INSTALACIONES DE ENERGIA ELECTRICA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			230,00
<b>1</b>	20,70	20,70	209,30
<b>2</b>	20,70	41,40	188,60
<b>3</b>	20,70	62,10	167,90
<b>4</b>	20,70	82,80	147,20
<b>5</b>	20,70	103,50	126,50
<b>6</b>	20,70	124,20	105,80
<b>7</b>	20,70	144,90	85,10
<b>8</b>	20,70	165,60	64,40
<b>9</b>	20,70	186,30	43,70
<b>10</b>	20,70	207,00	<b>23,00</b>

**Equipo de seguridad.**-Comprende todo los equipos de seguridad que debe llevar una empresa.

**CUADRO Nº 53**

<b>EQUIPO DE SEGURIDAD</b>				
<b>ACCESORIOS DE SEGURIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Extintor 10 lb</b>	unidad	1	30,00	30,00
<b>Detector/sensor de humo</b>	unidad	2	14,00	28,00
<b>TOTAL</b>				<b>58,00</b>

**CUADRO Nº 54**

<b>EQUIPO DE SEGURIDAD</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>0</b>			58,00
<b>1</b>	5,22	5,22	52,78
<b>2</b>	5,22	10,44	47,56
<b>3</b>	5,22	15,66	42,34
<b>4</b>	5,22	20,88	37,12
<b>5</b>	5,22	26,10	31,90
<b>6</b>	5,22	31,32	26,68
<b>7</b>	5,22	36,54	21,46
<b>8</b>	5,22	41,76	16,24
<b>9</b>	5,22	46,98	11,02
<b>10</b>	5,22	52,20	<b>5,80</b>

**Imprevistos.**- Todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error por causa de la variación de precios etc. Razón por la cual es conveniente incluir el rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de la suma de inversiones fijas, por lo cual en este caso se proveerá el 3% para este rubro.

**CUADRO Nº 55**

<b>CUADRO DE LAS INVERSIONES FIJAS</b>	
<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Terreno	13.110,00
Edificio	28.980,00
Vehículo	12.000,00
Maquinaria y Equipo	3.160,00
Muebles y Enseres	642,00
Equipo de Oficina	120,00
Equipos de Computo	2.400,00
Equipo de Seguridad	58,00
Herramientas	105,00
Instalaciones	230,00
Imprevistos (3%)	1.824,15
<b>TOTAL</b>	<b>62.629,15</b>

Fuente: Cuadros Nº 36, 37,39, 41, 43, 45, 47, 49, 51,53

Elaboración: La Autora

**Depreciación en activos fijos.-** Con el transcurso del tiempo en la empresa, los activos fijos como: equipos de cómputo, muebles y enseres, equipos de oficina, etc., experimentan una pérdida de disminución en su valor originado por el deterioro físico o el desgaste por el uso, esto constituye los gastos por depreciación. Para la depreciación de los activos fijos se utilizó el Método Línea Recta, consiste en restar al costo el valor residual o valor de desecho y dividir para el número de años de vida útil del bien:



**CUADRO Nº 56**

<b>RESUMEN DE LAS DEPRECIACIONES</b>					
<b>TIPO DE ACTIVO FIJO</b>	<b>COSTO ORIGINAL</b>	<b>AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>	<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
<b>EDIFICIO</b>	28.980,00	20 años	5%	1376,55	1449,00
<b>VEHÍCULO</b>	12.000,00	5 años	20%	1920,00	2400,00
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	3.160,00	10 años	10%	284,40	316,00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	642,00	10 años	10%	57,78	64,20
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	120,00	10 años	10%	10,80	12,00
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>	2.400,00	3 años	33%	533,36	799,92
<b>EQUIPO DE SEGURIDAD</b>	58,00	10 años	10%	5,22	5,80
<b>INSTALACIONES</b>	230,00	10 años	10%	20,70	23,00
<b>HERRAMIENTAS</b>	105,00	10 años	10%	9,45	10,50
<b>TOTAL</b>				<b>4218,26</b>	<b>5080,42</b>

Fuente: Cuadros Nº 38, 40, 42, 44, 46, 48, 50, 52,54

Elaboración: La Autora

## **INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS**

Constituyen aquellos gastos sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente. Estos activos son:

**Estudio preliminar.-** Este rubro comprende el costo de investigaciones previas al estudio de factibilidad del proyecto

**Legalidad de la operación.-** Constituyen los permisos legales así como incluirán marcas y patentes.

**-Línea Telefónica.-** Para el normal funcionamiento de la empresa se procederá a la adquisición de una línea telefónica.

**Imprevistos:**

Se ha establecido el 3 % de imprevistos para los activos obtenidos, mismos que son de 89.97 dólares.

**CUADRO Nº 57**

<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	
<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Permisos y funcionamiento	600,00
Gastos de constitución	1500,00
Estudio del proyecto	400,00
Marcas y patentes	300,00
Línea Telefónica	110,00
<b>Subtotal</b>	<b>2910,00</b>
Imprevistos (3%)	87,30
	<b>2997,30</b>

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La Autora

**AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO.-** La amortización es la acción que consiste en distribuir el costo de un bien determinado en periodos, en tal forma que la suma de las amortizaciones parciales sea igual al costo del bien al final del periodo.

$$\text{Amortización de activos diferidos} = \frac{\text{Total activos diferidos}}{\text{Vida útil del proyecto}}$$

Amortización de activos diferidos = 2997.30/5

Amortización de activos diferidos= 599.46

**CUADRO Nº 58**

<b>AMORTIZACION DEL ACTIVO DIFERIDO.</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACT. DIFERIDO</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1</b>	2997,30	599,46	2397,84
<b>2</b>	2397,84	599,46	1798,38
<b>3</b>	1798,38	599,46	1198,92
<b>4</b>	1198,92	599,46	599,46
<b>5</b>	599,46	599,46	0,00

Fuente: Cuadro Nº 57

Elaboración: La Autora

## **ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO**

Con esta denominación se designa los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible elaborar durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. Para este proyecto se establece el capital de operación para 1 mes.

A continuación se describirá los gastos que representara el capital de trabajo

## **PRESUPUESTOS DE PRODUCCIÓN**

### **a) COSTO PRIMO**

**Materia Prima Directa.**- Son todos materiales que intervienes directamente en la transformación del producto y que son visibles en este.

Los requerimientos de materia prima para la elaboración de un juego de mueble son: 4 Tablones de madera de laurel, 2 Planchas de esponja de 10 cm, 2 Planchas de esponja de 2 cm y 20 Metros de tela. Es importante recalcar que la producción mensual de la empresa es de 22 juegos de muebles mensuales y 264 anuales.

CUADRO Nº 59

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA						
CANTIDA D	DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA		COSTOS		
		MENSUAL	ANUAL	UNIT.	MENSUAL	ANUAL
4	Tablones de madera de laurel	87	1040,00	3,50	303,33	3640,00
2	Planchas de esponja de 10 cm	43	520,00	30,00	1300,00	15600,00
2	1Planchas de esponja de 2 cm	43	520,00	13,00	563,33	6760,00
20	Metros de tela	433	5200,00	8,50	3683,33	44200,00
<b>TOTAL</b>					5850,00	70200,00

Fuente: Placa centro Maciza, cuadro Nº 25

Elaboración: La Autora

**Proyección de la materia prima directa.**- Para la proyección de los costos para el segundo año en adelante se relacionó el costo del año anterior con la programación de la producción e incluir la tasa de inflación salarial asignada por el Banco Central del Ecuador que es del 4.08% para el año 2015.

CUADRO Nº 60

PROYECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA		
AÑOS	VALOR TOTAL ANUAL INC. 4,08%	VALOR MENSUAL
1	70.200,00	5.850,00
2	73.064,16	6.088,68
3	76.045,18	6.337,10
4	79.147,82	6.595,65
5	82.377,05	6.864,75

Fuente: Cuadro Nº 59

Elaboración: La Autora

**Mano de obra directa.-** La constituyen los obreros que se encargan de todo el proceso de producción, en este caso laboraran dos obreros.

**CUADRO N° 61**

<b>VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALORES</b>
Remuneración unificada	354,00
Décimo tercero	29,50
Décimo cuarto	29,50
Vacaciones	14,75
Aporte patronal 11,15%	39,47
Fondos de reserva	29,50
Aporte al IECE 0,5%	1,77
Aporte al SECAP 0,5%	1,77
<b>TOTAL</b>	<b>500,26</b>
Número de obreros	3
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>1500,78</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>18009,40</b>

**Fuente:** Inspección de trabajo

**Elaboración:** La autora

**Proyección de la mano de obra directa.-** Para la proyección se tomara en cuenta el valor total restado el % que incluye los fondos de reserva, puesto que el mismo se lo incluye a partir del segundo año, para esto se sumara los fondos de reserva más 4.08% que es la tasa de inflación salarial asignado por el Banco Central el Ecuador para el año 2015

**CUADRO N° 62**

<b>PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL INC. 4,08%</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
<b>1</b>	18.009,40	1.500,78
<b>2</b>	18.744,18	1.562,01
<b>3</b>	19.508,94	1.625,75
<b>4</b>	20.304,91	1.692,08
<b>5</b>	21.133,35	1.761,11

**Fuente:** Cuadro N° 61

**Elaboración:** La Autora

## GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN

**Materia Prima Indirecta.-** Son todos los materiales que intervienen en el proceso de producción pero que no se los puede cargar directamente en la transformación del producto. Las materias primas dentro de nuestro producto son los siguientes:

**CUADRO N° 63**

MATERIA PRIMA INDIRECTA							
ESPECIFICACION	UNIDAD		MENSUAL	ANUAL	V. UNIT	MENSUAL	ANUAL
Pegamento blanco	1	Galón	22	260	4,00	86,67	1040,00
Grapas	2	Cajas de 1000	43	520	2,50	108,33	1300,00
Cintas elásticas	5	5	108	1.300	4,50	487,50	5850,00
Metros de lija	20		433	5.200	0,50	216,67	2600,00
Cemento de contacto	1	galón	22	260	12,50	270,83	3250,00
Pistolas(compresores)	1		22	260	0,50	10,83	130,00
Clavos	2	libras	43	520	2,50	108,33	1300,00
<b>TOTAL</b>							<b>15470,00</b>

Fuente: Importadora Ortega

Elaboración: La Autora.

**Proyección de la materia prima indirecta.-** Para la proyección de costos se utilizó la tasa de inflación salarial asignada por el Banco Central del Ecuador que es del 4.08% para el año 2015.

**CUADRO N° 64**

PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA			
AÑOS	UNI. PROD.	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
1	260	15470,00	15470,00
2	274	16288,13	16952,68
3	292	17374,00	18082,86
4	310	18459,88	19213,04
5	329	19545,75	19996,93

Fuente: Cuadro N° 63

Elaboración: La Autora

**Mano de obra indirecta.-** Los constituye el jefe de producción, el quien estará encargado de dirigir el proceso productivo.

**CUADRO N° 65**

<b>VALOR DE LA MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>DENOMINACION</b>	<b>VALORES</b>
Remuneración unificado	354,00
Décimo tercero	29,50
Décimo cuarto	29,50
Vacaciones	14,75
Aporte patronal 11,15%	39,47
Fondos de reserva	29,50
Aporte al IECE 0,5%	1,77
Aporte al SECAP 0,5%	1,77
<b>TOTAL</b>	500,26
<b>Número de obreros</b>	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	500,26
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.003,13</b>

Fuente: Inspección de trabajo

Elaboración: La autora

**Proyección de la mano de obra indirecta.-** Para la proyección se tomara en cuenta el valor total restado el % que incluye los fondos de reserva, puesto que el mismo se lo incluye a partir del segundo año, para esto se sumara los fondos de reserva más 4.08% que es la tasa de inflación salarial asignado por el Banco Central el Ecuador para el año 2015

**CUADRO N° 66**

<b>PROYECCION DE LA MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>1</b>	6.003,13
<b>2</b>	6.248,06
<b>3</b>	6.502,98
<b>4</b>	6.768,30
<b>5</b>	7.044,45

Fuente: Cuadro N° 65

Elaboración: La Autora

**Carga Fabril.-** Son todos los desembolsos que no pueden identificarse directamente con el bien producido, por tanto, no pueden asociarse a la materia prima directa ni a la mano de obra directa.

**CUADRO N° 67**

<b>LA CARGA FABRIL</b>					
<b>ESPECIFICACION</b>	<b>UNID</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>C ANUAL</b>	<b>V. TOTAL</b>
<b>Energía</b>	Kw	85	0,14	1020	142,80
<b>Agua potable</b>	m3	14	1,15	168	193,20
<b>Aceite (carro)</b>	Galones	0,5	20,00	6	120,00
<b>Gasolina</b>	Galones	10	1,48	120	177,60
<b>TOTAL</b>					<b>633,60</b>

Fuente: Municipio de Loja.

Elaboración: La autora

**Proyección de la carga fabril.-** Para la proyección de la carga fabril se utilizó la tasa de inflación salarial asignada por el Banco Central del Ecuador que es del 4.08% para el año 2015.



**CUADRO N° 68**

<b>PROYECCION DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>UNI. PROD.</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1</b>	260	15470,00	15470,00
<b>2</b>	274	16288,13	16952,68
<b>3</b>	292	17374,00	18082,86
<b>4</b>	310	18459,88	19213,04
<b>5</b>	329	19545,75	19996,93

Fuente: Cuadro N° 67

Elaboración: La Autora

**Reparación y mantenimiento.-** Para la proyección de costos se utilizó la tasa de inflación salarial asignada por el Banco Central del Ecuador que es del 4.08% para el año 2015.

**CUADRO N° 69**

<b>REPARACION Y MANTENIMIENTO</b>			
<b>DENOMINACION</b>	<b>VALOR</b>	<b>ALICUOTA</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Edificio</b>	13.110,00	3	393,30
<b>Vehículo</b>	12.000,00	3	360,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>	3.160,00	3	94,80
<b>Muebles y encerres</b>	642,00	3	19,26
<b>Equipo de oficina</b>	120,00	3	3,60
<b>Equipo de computo</b>	2.400,00	3	72,00
<b>Equipo de Seguridad</b>	58,00	3	1,74
<b>Herramientas</b>	105,00	3	3,15
<b>Instalaciones</b>	230,00	3	6,90
<b>TOTAL</b>			<b>954,75</b>

Fuente: Cuadros N° 38, 40, 42, 44, 46, 48, 50, 52,54

Elaboración: La Autora

**CUADRO N° 70**

<b>PROYECCIÓN REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>PROYECCIÓN</b>
<b>1</b>	954,75
<b>2</b>	993,70
<b>3</b>	1.034,25
<b>4</b>	1.076,44
<b>5</b>	1.120,36

**Fuente:** Cuadro N° 69

**Elaboración:** La Autora

## **GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Son los gastos que la empresa tendrá que desembolsar en su accionar de administrar. Entre ellos tenemos: sueldos y salarios del personal administrativo, servicio básicos, suministros de oficina, útiles de aseo y limpieza, depreciaciones de equipos utilizados en la parte administrativa, entre otros.

**Suministros de oficina.-** Son aquellos implementos que ayudan al correcto funcionamiento de una empresa. Se estima que para materiales de oficina correspondan los siguientes elementos que se detallan a continuación.

**CUADRO N° 71**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>						
<b>ESPECIFICACION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>C. MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>Perforadora</b>	unidad	1	3	5,00	5,00	15,00
<b>Carpetas- Archivo</b>	unidad	2	12	3,50	3,50	42,00
<b>Esfero gráficos</b>	caja	2	4	3,00	3,00	12,00
<b>Lápices</b>	caja	2	4	2,00	2,00	8,00
<b>Tinta</b>	cartuchos	2	6	30,00	30,00	180,00
<b>Hojas de papel bon A4</b>	Resma	1	12	3,00	3,00	36,00
<b>Juego de clip</b>	Caja	5	60	0,50	0,50	30,00
<b>Talonario de Facturas</b>	Bloque de 100	1	2	22,00	22,00	44,00
<b>TOTAL</b>						<b>367,00</b>

Fuente: Almacén la reforma

Elaboración: La Autora

**Gastos generales por servicio.-** Son aquellos implementos que ayudan al correcto funcionamiento de una empresa. Se estima que para materiales de aseo es de un valor de \$259.75 dólares.

**CUADRO N° 72**

<b>GASTOS GENERALES POR SERVICIO</b>						
<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>C. ANUAL</b>	<b>V. TOTAL</b>
Detergente	fundas 500g	2	24	4,00	8,00	96,00
Escobas	unidad	1	12	2,50	2,50	30,00
Jabón tocador	unidad	2	24	1,25	2,50	30,00
cesta de basura	unidad	5	5	3,50	17,50	17,50
Recogedores	unidad	5	5	1,25	6,25	6,25
Uniformes	unidad	4	4	20,00	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>						<b>259,75</b>

Fuente: Autoservicio MERCATONNE.

Elaboración: La Autora

**Sueldos y Salarios Administrativos.**- Es el pago que los empleados reciben por su trabajo, antes de deducir sus contribuciones a la seguridad social, impuestos.

**CUADRO N° 73**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>DENOMINACION</b>	<b>GERENTE</b>	<b>SECRETARIA CONTADORA</b>
Remuneración unificado	500,00	400,00
Décimo tercero	41,67	33,33
Décimo cuarto	26,50	26,50
Vacaciones	20,83	16,67
Aporte patronal 11,15%	55,75	44,60
Fondos de reserva	41,67	33,33
Aporte al IECE 0,5%	2,50	2,00
Aporte al SECAP 0,5%	2,50	2,00
<b>TOTAL</b>	<b>691,42</b>	<b>558,43</b>
Número de obreros	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>691,42</b>	<b>558,43</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>8297,00</b>	<b>6701,20</b>

Fuente: Inspectoría de trabajo

Elaboración: La autora

## RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

CUADRO N° 74

GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES	
ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Sueldos	14998,20
Suministro de oficina	367,00
Gastos generales	259,75
Teléfono	180
Imprevistos 3%	474,15
TOTAL	<b>16279,10</b>

Fuente: Cuadro N° 71.72.73  
Elaboración: La autora

**PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.-** Para la proyección se tomará en cuenta el valor total restado el % que incluye los fondos de reserva, puesto que el mismo se lo incluye a partir del segundo año, para esto se sumara los fondos de reserva más 4.08% que es la tasa de inflación salarial asignado por el Banco Central el Ecuador para el año 2015.

CUADRO N° 75

PROYECCION DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS						
AÑO	SUELDOS	SUMINISTROS	G. GENERALES	TELÉFONO	IMPREVISTOS	TOTAL
1	14998,20	367,00	259,75	180,00	474,15	16279,10
2	15614,63	381,97	270,35	187,34	488,37	16942,66
3	16256,39	397,56	281,38	194,99	503,02	17633,34
4	16924,52	413,78	292,86	202,94	518,11	18352,22
5	17620,12	430,66	304,81	211,22	533,66	19100,47

### GASTOS DE VENTAS:

**Publicidad.-** Representan los gastos comerciales imputables a las ventas del período. Incluye sueldo de vendedores comisiones de venta, gastos de envío, publicidad, exposiciones, etc.

**CUADRO N° 76**

<b>GASTOS PUBLICITARIOS</b>					
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>FACTOR</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>CANT.</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
Radio	avisos	12 meses	365	4,00	1.460,00
Medios escritos	paginas	3 meses	12	5,00	60,00
Medios televisivos	avisos	2 meses	8	30,00	240,00
<b>TOTAL</b>					<b>1.760,00</b>

Fuente: Radio Luz y Vida, Diario la Hora, Ecotel  
Elaboración: La Autora

**Personal de ventas.-** En este rubro se incluye los gastos ocasionados por el pago al chofer vendedor, cuyo pago mensual es de \$450 y el valor anual es de \$7631.10.

**CUADRO N° 77**

<b>CHOFER - VENDEDOR</b>	
<b>DENOMINACION</b>	<b>VALORES</b>
Remuneración unificado	450,00
Décimo tercero	37,50
Décimo cuarto	37,50
Vacaciones	18,75
Aporte patronal 11,15%	50,18
Fondos de reserva	37,50
Aporte al IECE 0,5%	2,25
Aporte al SECAP 0,5%	2,25
<b>TOTAL</b>	<b>635,93</b>
<b>Número de obreros</b>	<b>1</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>635,93</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>7631,10</b>

Fuente: Inspectoría de Trabajo  
Elaboración: La autora

**CUADRO N° 78**

<b>RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS</b>	
<b>ESPECIFICACION</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Publicidad</b>	1.760,00
<b>Sueldos</b>	7.631,10
<b>Imprevistos 3%</b>	281,73
<b>TOTAL</b>	<b>9.672,83</b>

Fuente: Cuadro nro. 76.77  
Elaboración: La autora

**Proyección de gastos de ventas.-** Para la proyección del primer año se tomara en cuenta el valor total restado el porcentaje que incluye los fondos de reserva, puesto que el mismo se lo incluye a partir del segundo año, para esto se sumara los fondos de reserva con el 4.11% la tasa de inflación salarial asignada por el Banco Central del Ecuador.

**CUADRO N° 79**

<b>PROYECCION DE LOS GASTOS DE VENTAS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>PUBLICIDAD</b>	<b>IMPREVISTOS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	7631,10	1760,00	281,73	9672,83
<b>2</b>	7942,45	1831,81	290,18	10064,44
<b>3</b>	8266,50	1906,55	298,89	10471,94
<b>4</b>	8603,77	1984,33	307,86	10895,96
<b>5</b>	8954,81	2065,29	317,09	11337,19

## RESUMEN DE LAS INVERSIONES CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO

**CUADRO N° 80**

<b>VALOR DE LAS INVERSIONES CIRCULANTES</b>		
ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Materia Prima Directa	70.200,00	5850,00
Mano de Obra Directa	18.009,40	1500,78
Materia Prima Indirecta	15.470,00	1289,17
Mano de Obra Indirecta	6.003,13	500,26
Carga Fabril	633,60	52,80
Gastos de Administración	16.279,10	1356,59
Gastos de Ventas	9.672,83	806,07
Imprevistos (3%)	4088,04	340,67
<b>TOTAL</b>	<b>140.356,10</b>	11696,34

Fuente: Cuadros N° 60, 61, 63, 65, 67, 75,78

Elaboración: La Autora

### RESUMEN DE LAS INVERSIONES

Aquí intervienen los resúmenes de costo de producción gastos administrativos y gastos de ventas, dándonos a conocer el total de lo que se invierte en la empresa.



**CUADRO N° 81**

INVERSIONES	VALOR TOTAL
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Terreno	13.110,00
Edificio	28.980,00
Vehículo	12.000,00
Maquinaria y Equipo	3.160,00
Muebles y Enseres	642,00
Equipo de oficina	120,00
Equipo de Computo	2.400,00
Equipo de seguridad	58,00
Herramientas	105,00
Instalaciones	230,00
Imprevistos (3%)	1.824,15
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Permisos de funcionamiento	600,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Estudios del Proyecto	400,00
Marcas y patentes	300,00
Línea telefónica	110,00
Imprevistos (3%)	87,30
<b>ACTIVOS CIRCULANTES</b>	
Capital de Trabajo	11.696,34
<b>TOTAL</b>	<b>77.322,79</b>

Fuente: Cuadros N° 55, 57, 80

Elaboración: La Autora

## **Financiamiento**

Una vez conocido el monto de la inversión el mismo que es de \$77.322.79 se hace necesario buscar el financiamiento necesario, para ello se toma dos fuentes:

**1ª Fuente Interna.-** Constituida por el aporte de los socios, el mismo que será del 62.93%, que equivale a 48657.79 dólares

**2ª Fuente Externa.-** Constituida normalmente por las entidades financieras, privadas y estatales. En este caso se considera financiarse a través del Banco Nacional de Fomento con un monto de \$28.665 que equivale a 37.07% el total de la inversión, a una tasa de interés del 11% anual, los pagos se los realizará en forma mensual.

**CUADRO N° 82**

FINANCIAMIENTO		
FINANCIAMIENTO	VALOR	%
<b>Fuente Interna</b>	48657,79	62,93
<b>Fuente Externa</b>	28665,00	37,07
<b>TOTAL</b>	<b>77322,79</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuadros N° 81  
Elaboración: La Autora

## **AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

El préstamo se realizara en el Banco Nacional de Fomento con un interés del 11%, los pagos se los realizara en forma mensual. El monto del préstamo será de 28.665 dólares, con un porcentaje del 37.07% de la inversión.

**CUADRO Nº 83**

<b>AMORTIZACION DEL CREDITO</b>					
<b>MES</b>	<b>PRESTAMO</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>PAGO MENSUAL</b>	<b>SALDO</b>
<b>0</b>					28665,00
<b>1</b>	28665,00	429,98	477,75	907,73	28187,25
<b>2</b>	28187,25	422,81	477,75	900,56	27709,50
<b>3</b>	27709,50	415,64	477,75	893,39	27231,75
<b>4</b>	27231,75	408,48	477,75	886,23	26754,00
<b>5</b>	26754,00	401,31	477,75	879,06	26276,25
<b>6</b>	26276,25	394,14	477,75	871,89	25798,50
<b>7</b>	25798,50	386,98	477,75	864,73	25320,75
<b>8</b>	25320,75	379,81	477,75	857,56	24843,00
<b>9</b>	24843,00	372,65	477,75	850,40	24365,25
<b>10</b>	24365,25	365,48	477,75	843,23	23887,50
<b>11</b>	23887,50	358,31	477,75	836,06	23409,75
<b>12</b>	23409,75	351,15	477,75	828,90	22932,00
<b>13</b>	22932,00	343,98	477,75	821,73	22454,25
<b>14</b>	22454,25	336,81	477,75	814,56	21976,50
<b>15</b>	21976,50	329,65	477,75	807,40	21498,75
<b>16</b>	21498,75	322,48	477,75	800,23	21021,00
<b>17</b>	21021,00	315,32	477,75	793,07	20543,25
<b>18</b>	20543,25	308,15	477,75	785,90	20065,50
<b>19</b>	20065,50	300,98	477,75	778,73	19587,75
<b>20</b>	19587,75	293,82	477,75	771,57	19110,00
<b>21</b>	19110,00	286,65	477,75	764,40	18632,25
<b>22</b>	18632,25	279,48	477,75	757,23	18154,50
<b>23</b>	18154,50	272,32	477,75	750,07	17676,75
<b>24</b>	17676,75	265,15	477,75	742,90	17199,00
<b>25</b>	17199,00	257,99	477,75	735,74	16721,25
<b>26</b>	16721,25	250,82	477,75	728,57	16243,50
<b>27</b>	16243,50	243,65	477,75	721,40	15765,75
<b>28</b>	15765,75	236,49	477,75	714,24	15288,00
<b>29</b>	15288,00	229,32	477,75	707,07	14810,25
<b>30</b>	14810,25	222,15	477,75	699,90	14332,50
<b>31</b>	14332,50	214,99	477,75	692,74	13854,75
<b>32</b>	13854,75	207,82	477,75	685,57	13377,00
<b>33</b>	13377,00	200,66	477,75	678,41	12899,25
<b>34</b>	12899,25	193,49	477,75	671,24	12421,50
<b>35</b>	12421,50	186,32	477,75	664,07	11943,75
<b>36</b>	11943,75	179,16	477,75	656,91	11466,00
<b>37</b>	11466,00	171,99	477,75	649,74	10988,25
<b>38</b>	10988,25	164,82	477,75	642,57	10510,50

39	10510,50	157,66	477,75	635,41	10032,75
40	10032,75	150,49	477,75	628,24	9555,00
41	9555,00	143,33	477,75	621,08	9077,25
42	9077,25	136,16	477,75	613,91	8599,50
43	8599,50	128,99	477,75	606,74	8121,75
44	8121,75	121,83	477,75	599,58	7644,00
45	7644,00	114,66	477,75	592,41	7166,25
46	7166,25	107,49	477,75	585,24	6688,50
47	6688,50	100,33	477,75	578,08	6210,75
48	6210,75	93,16	477,75	570,91	5733,00
49	5733,00	86,00	477,75	563,75	5255,25
50	5255,25	78,83	477,75	556,58	4777,50
51	4777,50	71,66	477,75	549,41	4299,75
52	4299,75	64,50	477,75	542,25	3822,00
53	3822,00	57,33	477,75	535,08	3344,25
54	3344,25	50,16	477,75	527,91	2866,50
55	2866,50	43,00	477,75	520,75	2388,75
56	2388,75	35,83	477,75	513,58	1911,00
57	1911,00	28,67	477,75	506,42	1433,25
58	1433,25	21,50	477,75	499,25	955,50
59	955,50	14,33	477,75	492,08	477,75
60	477,75	7,17	477,75	484,92	0,00

Fuente: Cuadro Nº 82  
Elaboración: La Autora

## Fuentes y uso de financiamiento

Se refiere a la forma de usar los fondos con que se cuenta para la adquisición de los diversos activos, tanto fijos, diferidos y circulantes.

**CUADRO Nº 84**

<b>FUENTE Y USO DE FINANCIAMIENTO</b>			
<b>Inversiones</b>	<b>Financiamiento Interno</b>	<b>Financiamiento Externo</b>	<b>Total de Fondos</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Terreno		13.110,00	13.110,00
Edificio	28.980,00		28.980,00
Vehículo		12.000,00	12.000,00
Maquinaria y Equipo	3.160,00		3.160,00
Muebles y Enseres		642,00	642,00
Equipo de oficina		120,00	120,00
Equipo de Computo		2.400,00	2.400,00
Equipo de seguridad		58,00	58,00
Herramientas		105,00	105,00
Instalaciones		230,00	230,00
Imprevistos (3%)	1.824,15		1.824,15
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Permisos de funcionamiento	600,00		600,00
Gastos de Constitución	1.500,00		1.500,00
Estudios del Proyecto	400,00		400,00
Marcas y patentes	300,00		300,00
Línea telefónica	110,00		110,00
Imprevistos (3%)	87,30		87,30
<b>ACTIVOS CIRCULANTES</b>			
Capital de Trabajo	11.696,34		11.696,34
<b>TOTAL</b>	<b>48.657,79</b>	<b>28.665,00</b>	<b>77.322,79</b>

Fuente: Cuadro Nro. 81

Elaboración: La Autora

## **COSTOS E INGRESOS**

### **COSTOS**

El proceso de producción comprende una serie de gastos y costos, cuya sumatoria corresponde al costo total de producción. El objeto de presupuestar los costos totales de producción es con la finalidad de calcular los costos unitarios de producción, mismos que permiten establecer el precio de venta a nivel de fábrica.

### **PRESUPUESTO DE OPERACIÓN**

El presupuesto de operación está integrado por el costo primo que comprende la materia prima y mano de obra directa; los costos generales de producción, costos de operación y financieros.

Lo presupuestario de estos costos requiere ser proyectados para la vida útil, por lo que se debe considerar dicha proyección tomando en cuenta la tasa de inflación anual que es el 4.08% desde enero hasta octubre de 2015. En el siguiente cuadro se presenta este presupuesto.

**CUADRO Nº 85**

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>116.551,36</b>	<b>121.280,11</b>	<b>126.436,15</b>	<b>131.758,27</b>	<b>137.253,22</b>
<b>COSTO PRIMO</b>	<b>88.209,40</b>	<b>91.808,34</b>	<b>95.554,12</b>	<b>99.452,73</b>	<b>103.510,40</b>
Materia Prima Directa	70.200,00	73.064,16	76.045,18	79.147,82	82.377,05
Mano de Obra Directa	18.009,40	18.744,18	19.508,94	20.304,91	21.133,35
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>21.473,13</b>	<b>22.536,18</b>	<b>23.876,98</b>	<b>25.228,18</b>	<b>26.590,20</b>
Materiales Indirectos	15.470,00	16.288,13	17.374,00	18.459,88	19.545,75
Mano de Obra Indirecta	6.003,13	6.248,06	6.502,98	6.768,30	7.044,45
<b>CARGA FABRIL</b>	<b>6.868,83</b>	<b>6.935,58</b>	<b>7.005,05</b>	<b>7.077,36</b>	<b>7.152,62</b>
Depre. Del Edificio	1.449,00	1.449,00	1.449,00	1.449,00	1.449,00
Depre. Del Vehículo	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Depre. Maquinaria y Equipo	316,00	316,00	316,00	316,00	316,00
Depre. Muebles y Enseres	64,20	64,20	64,20	64,20	64,20
Depre. Equipo de Oficina	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Depre. Equipo de Computo	799,92	799,92	799,92	799,92	799,92
Depre. Equipo de seguridad	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80
Depre. Instalaciones	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
Depre. Herramientas	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50
Reparación y Mantenimiento	954,75	993,70	1.034,25	1.076,44	1.120,36
Energía Eléctrica	142,80	148,63	154,69	161,00	167,57
Agua potable	193,20	201,08	209,29	217,83	226,71
Aceite	120,00	124,90	129,99	135,30	140,82
Gasolina	177,60	184,85	192,39	200,24	208,41
Imprevistos (3%)	200,06	202,01	204,03	206,14	208,33
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>36.371,66</b>	<b>36.394,89</b>	<b>36.461,12</b>	<b>36.572,09</b>	<b>36.729,63</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>16.279,10</b>	<b>16.942,66</b>	<b>17.633,34</b>	<b>18.352,22</b>	<b>19.100,47</b>
Sueldos y Salarios	14.998,20	15.614,63	16.256,39	16.924,52	17.620,12
Suministros de Oficina	367,00	381,97	397,56	413,78	430,66
Gastos Generales	259,75	270,35	281,38	292,86	304,81
Teléfono	180,00	187,34	194,99	202,94	211,22
Imprevistos (3%)	474,15	488,37	503,02	518,11	533,66
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>9.672,83</b>	<b>10.064,44</b>	<b>10.471,94</b>	<b>10.895,96</b>	<b>11.337,19</b>
Publicidad	1.760,00	1.831,81	1.906,55	1.984,33	2.065,29
Sueldos y Salarios	7.631,10	7.942,45	8.266,50	8.603,77	8.954,81
Imprevistos (3%)	281,73	290,18	298,89	307,86	317,09
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>10.419,73</b>	<b>9.387,79</b>	<b>8.355,85</b>	<b>7.323,91</b>	<b>6.291,97</b>
Amortización del préstamo	5.733,00	5.733,00	5.733,00	5.733,00	5.733,00
Interés del Préstamo	4.686,73	3.654,79	2.622,85	1.590,91	558,97
<b>TOTAL</b>	<b>152.923,02</b>	<b>157.675,00</b>	<b>162.897,27</b>	<b>168.330,36</b>	<b>173.982,85</b>

Fuente: Cuadros N°: 54, 56, 57, 60, 62, 65, 67, 69, 72, 74, 76, 78, 81, 84

Elaboración: La Autora

Para el primer año de funcionamiento del proyecto el presupuesto de operación suma un valor de \$152.923,02 y en el quinto año el valor estimado asciende a \$173.982,25

## COSTOS UNITARIOS

Los costos unitarios se obtienen al dividir el presupuesto de operación de cada periodo, para el volumen de producción. Para calcular el costo unitario en el primer año, se sigue el siguiente procedimiento.

$$\text{Costo Unitario Producto} = \frac{\text{Costo Total Pesupuestado}}{\# \text{ Unidades Producidas}}$$

$$\text{C. U. P} = \frac{152.923,02}{260} = \$588,16$$

El costo unitario de producción de un juego de muebles resulta ser de \$588,16 para el primer año

### CUADRO N° 86

#### COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

ANOS	COSTOS PRESUPUESTOS	PROGRAMACION PRODUCCION	COSTO UNITARIO
1	152923,02	260	588,17
2	157675,00	274	575,98
3	162897,27	292	557,87
4	168330,36	310	542,56
5	173982,85	329	529,63

Fuente: Cuadro Nro. 85 presupuesto de costos, 25 capacidad utilizada  
Elaboración: La Autora.



Luego de ello se saca el precio de venta:

**P.V.P = Costo unitario de producción + utilidad.**

$$P.V.P = CUP + (CUP * i)$$

$$P.V.P = 588.17 + (588.17 * 50\%) = \$882.25$$

### **COSTOS FIJOS Y VARIABLES.**

En cuanto a los costos totales se clasifican en:

#### **COSTOS FIJOS:**

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurren en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

#### **COSTOS VARIABLES:**

Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen.

El detalle de costos se describe a continuación:

**CUADRO N° 87**

**COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA PRIMER AÑO**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa		70.200,00	70.200,00
Mano de Obra Directa	18.009,40		18.009,40
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Materiales Indirectos		15.470,00	15.470,00
Mano de Obra Indirecta	6.003,13		6.003,13
<b>CARGA FABRIL</b>			
Depre. Del Edificio	1.449,00		1.449,00
Depre. Del Vehículo	2.400,00		2.400,00
Depre. Maquinaria y Equipo	316,00		316,00
Depre. Muebles y Enseres	64,20		64,20
Depre. Equipo de Oficina	12,00		12,00
Depre. Equipo de Computo	799,92		799,92
Depre. Equipo de seguridad	5,80		5,80
Depre. Instalaciones	23,00		23,00
Depre. Herramientas	10,50		10,50
Reparación y Mantenimiento		954,75	954,75
Energía Eléctrica		142,80	142,80
Agua potable		193,20	193,20
Aceite		120,00	120,00
Gasolina		177,60	177,60
Imprevistos (3%)		200,06	200,06
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y Salarios	14.998,20		14.998,20
Suministros de Oficina		367,00	367,00
Gastos Generales		259,75	259,75
Teléfono		180,00	180,00
Imprevistos (3%)		474,15	474,15
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	1.760,00		1.760,00
Sueldos y Salarios	7.631,10		7.631,10
Imprevistos (3%)	281,73		281,73
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización del préstamo	5.733,00		5.733,00
Interés del Préstamo	4.686,73		4.686,73
<b>TOTAL</b>	<b>64.183,71</b>	<b>88.739,31</b>	<b>152.923,02</b>

Fuente: Cuadro Nro. 85 presupuesto de costos, el cuadro N°25 capacidad utilizada  
Elaboración: La Autora.

**CUADRO N° 88**

**COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA TERCER AÑO**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa		76.045,18	76.045,18
Mano de Obra Directa	19.508,94		19.508,94
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Materiales Indirectos		17.374,00	17.374,00
Mano de Obra Indirecta	6.502,98		6.502,98
<b>CARGA FABRIL</b>			
Depre. Del Edificio	1.449,00		1.449,00
Depre. Del Vehículo	2.400,00		2.400,00
Depre. Maquinaria y Equipo	316,00		316,00
Depre. Muebles y Enseres	64,20		64,20
Depre. Equipo de Oficina	12,00		12,00
Depre. Equipo de Computo	799,92		799,92
Depre. Equipo de seguridad	5,80		5,80
Depre. Instalaciones	23,00		23,00
Depre. Herramientas	10,50		10,50
Reparación y Mantenimiento		1.034,25	1.034,25
Energía Eléctrica		154,69	154,69
Agua potable		209,29	209,29
Aceite		129,99	129,99
Gasolina		192,39	192,39
Imprevistos (3%)		204,03	204,03
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y Salarios	16.256,39		16.256,39
Suministros de Oficina		397,56	397,56
Gastos Generales		281,38	281,38
Teléfono		194,99	194,99
Imprevistos (3%)		503,02	503,02
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	1.906,55		1.906,55
Sueldos y Salarios	8.266,50		8.266,50
Imprevistos (3%)	298,89		298,89
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización del préstamo	5.733,00		5.733,00
Interés del Préstamo	2.622,85		2.622,85
<b>TOTAL</b>	<b>66.176,51</b>	<b>96.720,76</b>	<b>162.897,27</b>

Fuente: Cuadro Nro. 85 presupuesto de costos, y el cuadro N 25 capacidad utilizada  
Elaboración: La Autora.

**CUADRO N° 89**

**COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA QUINTO AÑO**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materia Prima Directa		82.377,05	82.377,05
Mano de Obra Directa	21.133,35		21.133,35
<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Materiales Indirectos		19.545,75	19.545,75
Mano de Obra Indirecta	7.044,45		7.044,45
<b>CARGA FABRIL</b>			
Depre. Del Edificio	1.449,00		1.449,00
Depre. Del Vehículo	2.400,00		2.400,00
Depre. Maquinaria y Equipo	316,00		316,00
Depre. Muebles y Enseres	64,20		64,20
Depre. Equipo de Oficina	12,00		12,00
Depre. Equipo de Computo	799,92		799,92
Depre. Equipo de seguridad	5,80		5,80
Depre. Instalaciones	23,00		23,00
Depre. Herramientas	10,50		10,50
Reparación y Mantenimiento		1.120,36	1.120,36
Energía Eléctrica		167,57	167,57
Agua potable		226,71	226,71
Aceite		140,82	140,82
Gasolina		208,41	208,41
Imprevistos (3%)		208,33	208,33
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Sueldos y Salarios	17.620,12		17.620,12
Suministros de Oficina		430,66	430,66
Gastos Generales		304,81	304,81
Teléfono		211,22	211,22
Imprevistos (3%)		533,66	533,66
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			
Publicidad	2.065,29		2.065,29
Sueldos y Salarios	8.954,81		8.954,81
Imprevistos (3%)	317,09		317,09
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización del préstamo	5.733,00		5.733,00
Interés del Préstamo	558,97		558,97
<b>TOTAL</b>	<b>68.507,50</b>	<b>105.475,35</b>	<b>173.982,85</b>

Fuente: Cuadro Nro. 85 presupuesto de costos, y el cuadro N 25 capacidad utilizada

Elaboración: La Autora.

En el presente proyecto los ingresos serán generados por la venta de la producción de los juegos de muebles, cuya presentación será en 4 unidades con que comprende un juego de muebles de sala tipo lineal.

El precio de venta ha sido estimado adicionando al costo unitario de producción el 50% de margen de utilidad, considerando que este margen brindará a las inversionistas una rentabilidad aceptable para sus capitales. Además se ha tomado en cuenta que el precio de venta es competitivo con relación a los precios referenciales fijados en el mercado.

Para calcular el precio de venta se realiza el siguiente procedimiento:

PRECIO DE VENTA = COSTO DE PRODUCCIÓN + MARGEN DE UTILIDAD

PRECIO DE VENTA = 588.17 + 294.085 = \$ 882.25

Los ingresos son el resultado de multiplicar los precios de venta a nivel de empresa por los volúmenes de producción de cada periodo.

Los ingresos de cada periodo se pueden observar en el siguiente cuadro, de acuerdo al programa de producción

CUADRO N° 90

<b>ESTRUCTURA DE INGRESOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO</b>						
<b>ANOS</b>	<b>COSTOS PRESUPUESTOS</b>	<b>PROGRAMACION PRODUCCION</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>% UTILIDAD</b>	<b>P.V.P</b>	<b>TOTAL DE INGRESOS PARA LA EMPRESA</b>
1	152923,02	260	588,17	50%	882,25	<b>229.384,53</b>
2	157675,00	274	575,98	50%	863,97	<b>236.512,50</b>
3	162897,27	292	557,87	50%	836,80	<b>244.345,91</b>
4	168330,36	310	542,56	50%	813,85	<b>252.495,53</b>
5	173982,85	329	529,63	50%	794,44	<b>260.974,27</b>

Fuente: Cuadro Nro. 89  
Elaboración: La Autora

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, además establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de los ingresos y egresos.

CUADRO Nro.91

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	229.384,53	236.512,50	244.345,91	252.495,53	260.974,27
(-) Costos Totales	152.923,02	157.675,00	162.897,27	168.330,36	173.982,85
(=) Utilidad Bruta Ventas	76.461,51	78.837,50	81.448,64	84.165,18	86.991,42
(-) 15% Trabajadores	11.469,23	11.825,62	12.217,30	12.624,78	13.048,71
(=) Utilidad antes Impuestos	64.992,28	67.011,87	69.231,34	71.540,40	73.942,71
(-) Impuesto Renta (25%)	16.248,07	16.752,97	17.307,84	17.885,10	18.485,68
(=) Utilidad antes Reserva	48.744,21	50.258,91	51.923,51	53.655,30	55.457,03
(-) Reserva (5%)	2.437,21	2.512,95	2.596,18	2.682,77	2.772,85
<b>(=) Utilidad Líquida</b>	<b>46.307,00</b>	<b>47.745,96</b>	<b>49.327,33</b>	<b>50.972,54</b>	<b>52.684,18</b>

Fuente: Cuadros N°: 85, 90

Elaboración: La Autora

Luego de la comparación entre los ingresos y egresos de la empresa, la utilidad líquida ha evolucionado de la siguiente manera: en el primer año la utilidad líquida es de \$46.307.00 dólares; en el segundo año es de \$47.745.96; en el tercer año la utilidad es de \$49.327.33, en el cuarto año la utilidad es de \$50.972.54 y teniendo para el quinto año 52.684.18 dólares como utilidad líquida.

## ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es el nivel de ingresos o de operación en el cual la empresa no tiene utilidades ni pérdidas, es decir los ingresos son iguales a los costos. El

punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

### 1) Método Matemático

**En función de la capacidad instalada.**- Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 \quad PE = \frac{\$64.183.71}{229.384.53 - 88.739.31} * 100 = \frac{\$64.183.71}{\$140.645.22} * 100$$

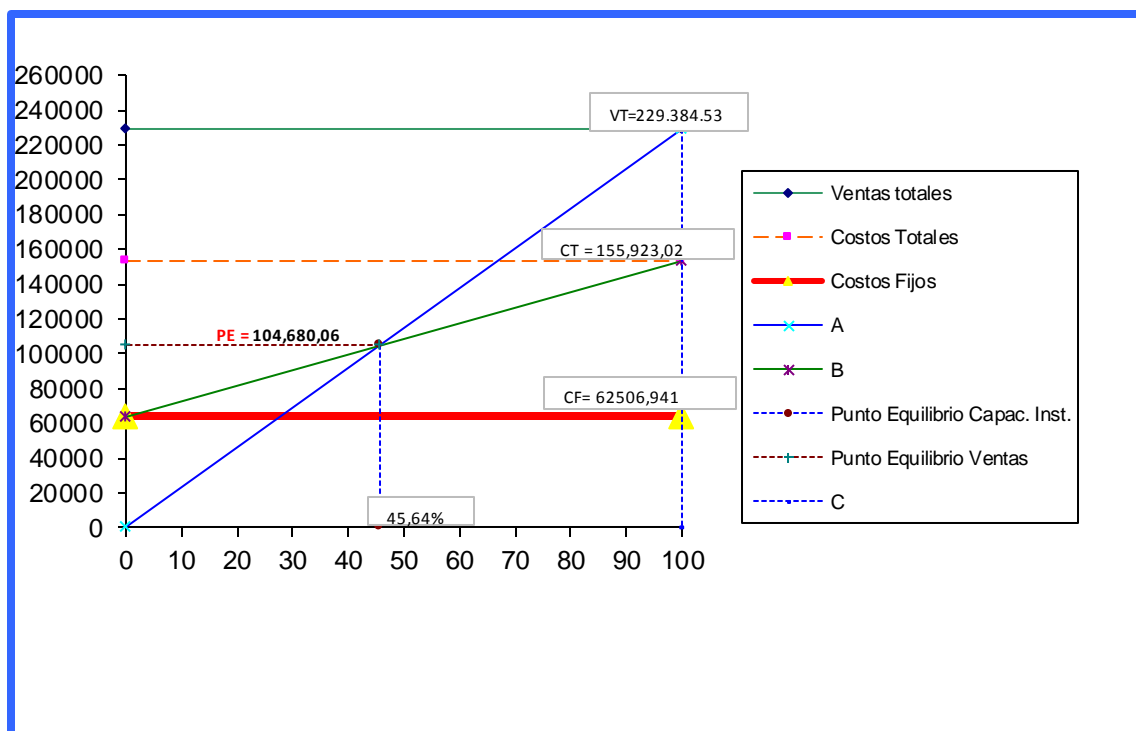
$$PE = 45.64\%$$

**PE en función de los ingresos (ventas).**- Se basa en volumen de ventas y los ingresos monetarios que la microempresa genera.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{\$64.183.71}{1 - \frac{\$88.739.31}{\$229.384.53}} \quad PE = \frac{\$64.183.71}{\$0,61314169} \quad PE = \$104.680.06$$

**REPRESENTACIÓN GRÁFICA.**- Consiste en representar gráficamente las curvas de costos, de ingresos y ventas dentro de un plano cartesiano:

**GRÁFICO N° 26**



**Análisis:** Como se puede determinar en el año 1 la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando se produzca con una capacidad instalada del 45,64%; y cuando venda \$104.680.06 dólares la empresa ni gana ni pierde.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO DE VIDA ÚTIL.**

#### **CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO**

##### **1) Método Matemático**

**En función de la capacidad instalada.-** Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.



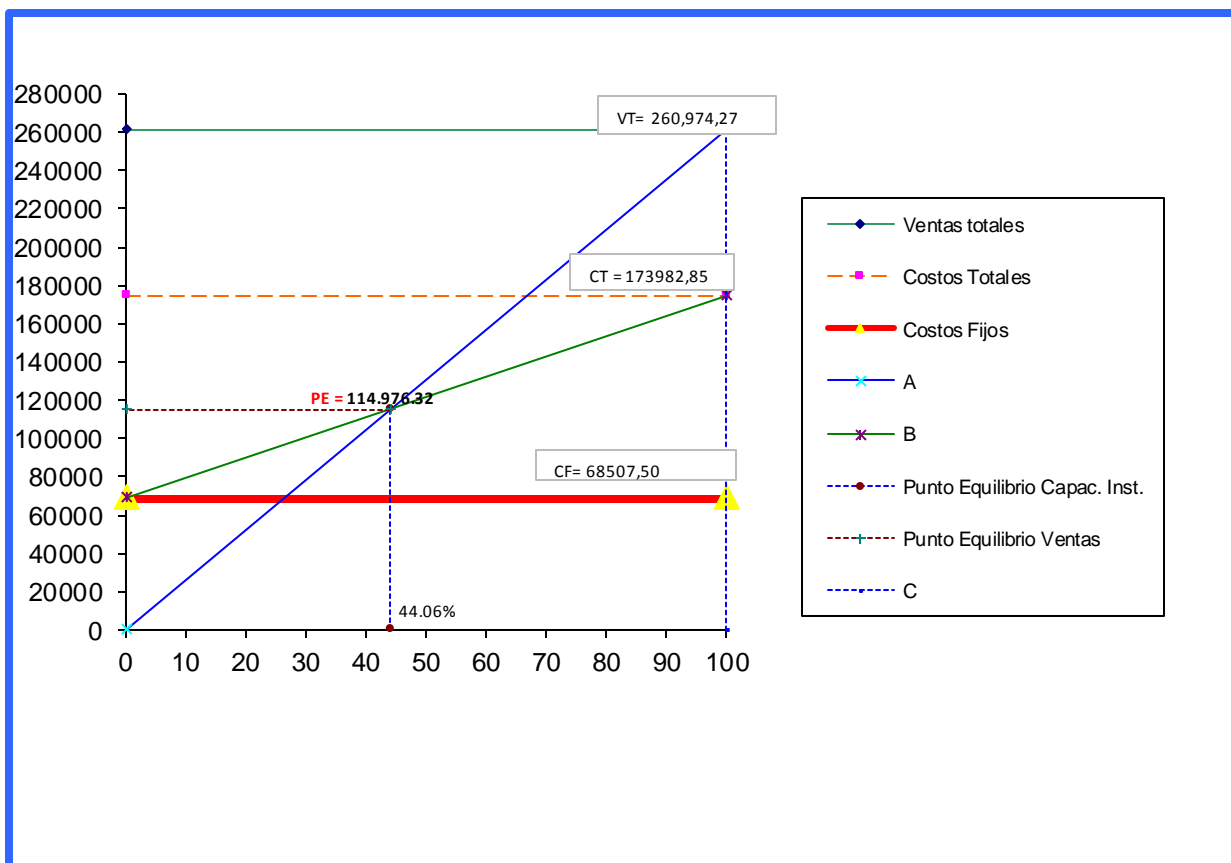
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 \quad PE = \frac{\$68.507.50}{260.974.27 - 105.475.35} * 100 = \frac{\$68507.50}{\$155.498.92} * 100$$

$$PE = 44.06\%$$

**PE en función de los ingresos (ventas).**- Se basa en volumen de ventas y los ingresos monetarios que la microempresa genera.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{\$68.507.50}{1 - \frac{\$105475.35}{\$260.974.27}} \quad PE = \frac{\$68.507.50}{\$0.59584004} \quad PE = \$114.976.32$$

**REPRESENTACIÓN GRÁFICA.**- Consiste en representar gráficamente las curvas de costos, de ingresos y ventas dentro de un plano cartesiano:



## **EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

Para evaluar el proyecto se aplican algunos indicadores como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación del Capital y Análisis de Sensibilidad.

En base a los resultados obtenidos se podrá determinar la rentabilidad o viabilidad financiera del proyecto, estableciéndose conclusiones definitivas que permitirán adoptar decisiones sobre la puesta en marcha del proyecto.

Esta fase del proyecto es una de las más importantes y decisivas, por lo que deberá realizarse un análisis preciso de cada uno de los indicadores.

### **Flujo de Caja**

Los flujos de caja para cada año se calculan de la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales de cada año. Los ingresos representan las ventas de la producción de cerdos en pie y el valor residual al término de la vida útil de los activos fijos; los egresos en cambio serán el presupuesto de operación (menos las depreciaciones, la amortización de los activos diferidos y el capital), el reparto de utilidades, impuesto a la renta y la reserva legal.

El flujo de caja para el primer año es de \$52.294,93 y en el quinto año será de \$ 69.781.11

## CUADRO N° 92

### FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	229.384,53	236.512,50	244.345,91	252.495,53	260.974,27
Valor Residual					3.773,36
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>229.384,53</b>	<b>236.512,50</b>	<b>244.345,91</b>	<b>252.495,53</b>	<b>264.747,63</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos de Producción	116.551,36	121.280,11	126.436,15	131.758,27	137.253,22
Costos Administrativos	16.279,10	16.942,66	17.633,34	18.352,22	19.100,47
Gastos de Ventas	9.672,83	10.064,44	10.471,94	10.895,96	11.337,19
<b>Gastos Financieros</b>					
Interés	4686,73	3654,79	2622,85	1590,91	558,97
15% Utilidad Trabajadores	11.469,23	11.825,62	12.217,30	12.624,78	13.048,71
25% Impuesto a la Renta	16.248,07	16.752,97	17.307,84	17.885,10	18.485,68
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>174.907,32</b>	<b>180.520,59</b>	<b>186.689,40</b>	<b>193.107,23</b>	<b>199.784,24</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>54.477,21</b>	<b>55.991,91</b>	<b>57.656,51</b>	<b>59.388,30</b>	<b>64.963,39</b>
(+) Depreciación Activo Fijo	4218,26	4218,26	4218,26	4218,26	4218,26
(+) Amortización Activo Diferido	599,46	599,46	599,46	599,46	599,46
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>59.294,93</b>	<b>60.809,63</b>	<b>62.474,23</b>	<b>64.206,02</b>	<b>69.781,11</b>

Fuente: Cuadros N°:91- Estados de Pérdidas y Ganancias.

Elaboración: La Autora

## VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del período de duración del proyecto de inversión.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

Se toma como base el 11% porque es el porcentaje de interés del costo del préstamo realizado en el Banco de Fomento

Para la obtención del valor actual neto se necesita principalmente un factor de actualización que se obtiene de la aplicación de la siguiente fórmula:

## FACTOR DE ACTUALIZACIÓN

### FÓRMULA:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Dónde:  $i$  = tasa de rendimiento

$n$  = período de actualización

Los criterios de decisión son los siguientes:

- ✓ Si el VAN es positivo el proyecto se acepta,
- ✓ Si el VAN es cero el proyecto es indiferente
- ✓ Si el VAN es negativo el proyecto se rechaza.

### FÓRMULA:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 11\%)^1}$$

$$FA = \frac{1}{1.11}$$

$$FA = 0.9009$$

### CUADRO N° 93

VALOR ACTUAL FACTOR ACTUALIZACION			
AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	FLUJO ACTUALIZADO
1	59294,93	0,900901	53418,86
2	60809,63	0,811622	49354,46
3	62474,23	0,731191	45680,62
4	64206,02	0,658731	42294,49
5	64206,02	0,593451	38103,15
Fuente: Cuadro N° 92 Elaboración: La Autora		<b>TOTAL</b>	<b>228851,57</b>

$$V.A.N = \sum_{t=0}^n [(Flujo\ Neto\ Actualizado - Inversión)]$$

$$VAN = \quad 228851,57 \quad \quad \quad 77322,79 \quad \quad \quad \mathbf{151528,78}$$

**VAN** = Sumatoria de Flujo Neto Actualizado – Inversion

$$VAN = \$228851.57 - \$77322.79$$

$$VAN = \$ 151528.78$$

**Análisis.** El valor actual neto es de \$151528.78 dólares; Por lo tanto el proyecto si es factible.

### 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 se igualen con la inversión.

Utilizando la tasa interna de retorno (TIR), como criterio para tomar las decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o capital se acepta el proyecto
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad la inversión queda a criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad de capital, se rechaza el proyecto.

**CUADRO N° 94**

**TASA INTERNA DE RETORNO**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR 43,83%</b>	<b>VAN 1</b>	<b>FACTOR 43,84%</b>	<b>VAN 2</b>
1	59294,93	0,625000	37059,33	0,606061	35936,32
2	60809,63	0,390625	23753,76	0,367309	22335,95
3	62474,23	0,244141	15252,50	0,222612	13907,50
4	64206,02	0,152588	9797,06	0,134916	8662,43
5	69781,11	0,095367	6654,85	0,081767	5705,82
<b>SUMAN</b>	316565,92		<b>92517,50</b>		<b>86548,03</b>
			<b>VAN 1= 15194,70</b>	<b>VAN 2= 9225,24</b>	

Fuente: Cuadro N° 92  
Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right)$$

<b>INVERSIÓN=</b>	<b>77322,79</b>
<b>TASA MENOR=</b>	<b>60</b>
<b>TASA MAYOR=</b>	<b>65</b>

**TIR= 72,73**

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

$$TIR = 65\% + 1 \left( \frac{15194.70}{15194.70 - (9225.24)} \right)$$

**TIR = 72.73%**

**Análisis.** La TIR del presente proyecto es de 72.73% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es de 11%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se debe ejecutar.

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Se refiere a la comparación de la relación de los ingresos actualizados en razón a los egresos actualizados del proyecto. El criterio de evaluación de esta razón financiera es: si el resultado es mayor que la unidad se acepta el proyecto, si la relación beneficio/costo es igual a la unidad es indiferente y si es menor a la unidad se rechaza el proyecto. Para calcular la relación beneficio/costo se aplica la siguiente fórmula:

$$R (B / C) = \frac{\text{Ingresos Actuales}}{\text{Egresos Actuales}}$$

$$R (B / C) = \frac{898.477.36}{598.984.91} = \$ 1,50$$

Análisis:

Si R (B/C) es mayor a 1 se acepta el proyecto

Si R (B/C) es igual a 1 el proyecto es indiferente

Si R (B/C) es menor a 1 no se acepta el proyecto

CUADRO N°95

RELACIÓN BENEFICIO - COSTO						
ANOS	COSTO ORIGINAL	TASA ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	TASA ACTUALIZACIÓN	INGRESO ACTUALIZADO
1	152923,02	0,900901	137768,49	229384,53	0,900901	206652,73
2	157675,00	0,811622	127972,57	236512,50	0,811622	191958,85
3	162897,27	0,731191	119109,08	244345,91	0,731191	178663,62
4	168330,36	0,658731	110884,42	252495,53	0,658731	166326,63
5	173982,85	0,593451	<b>103250,35</b>	260974,27	0,593451	154875,53
<b>TOTAL=</b>	815808,50		<b>598984,91</b>			<b>898477,36</b>

Fuente: Cuadro N° 85, 90  
Elaboración: La Autora

$$B/C = \frac{[\text{Ingreso Actualizado}]}{[\text{Costo Actualizado}]}$$

RELACION B/C=                      898477,36                      598984,91                      **1,50**

TASA ACTUALIZADA=	11
-------------------	----

En el presente proyecto la relación Beneficio/Costo es > 1 Indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibirá 50 centavos de utilidad, por lo tanto el proyecto es ejecutable.



## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE 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 N° 96

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL		
AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO
0	77322,79	
1		59294,93
2		60809,63
3		62474,23
4		64206,02
5		69781,11
	<b>TOTAL</b>	<b>316565,92</b>

Fuente: Cuadro N° 92  
Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año Super Inv.} + \frac{\text{Inversion} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujo neto del año que super la inversion}}$$

$$PRC = 2 + \frac{\$ 77.332.79 - \$120.104.56}{\$60809.63}$$

$$PRC = 2 + (-0,703371)$$

$$PRC = 1,30$$

$$0,30 \times 12 = 3.60$$

$$0,60 \times 30 = 18$$

La inversión del proyecto se la recuperará en 1 año, 3 meses y 18 días.

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

En definitiva el análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implementar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los ingresos en función de cómo se prevea esta variación.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

- Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- Cuando el coeficiente resultante es igual no se ve efecto alguno.
- Cuando el coeficiente resultante es menor a uno es proyecto no es sensible.

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO EN LOS COSTOS**

En el proyecto se ha estimado que las variaciones con mayor incertidumbre, son los costos y los ingresos, por lo tanto se ha considerado determinar hasta qué punto la empresa soporta un incremento en los costos. En este caso el proyecto está en capacidad de resistir hasta un 13% de incremento en los costos.

**CUADRO N° 97**

**SENSIBILIDAD CON EL 13% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS**

ANOS	COSTO TOTAL	COSTO 13%	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR 18%	VAN 1	FACTOR 19%	VAN 2
1	152923,02	172803,01	229384,53	56581,52	0,847458	47950,44	0,840336	47547,49
2	157675,00	178172,75	236512,50	58339,75	0,718184	41898,70	0,706165	41197,48
3	162897,27	184073,92	244345,91	60271,99	0,608631	36683,39	0,593416	35766,35
4	168330,36	190213,30	252495,53	62282,23	0,515789	32124,48	0,498669	31058,20
5	173982,85	196600,62	260974,27	64373,65	0,437109	28138,32	0,419049	26975,74
<b>TOTAL</b>						<b>186795,33</b>		<b>182545,27</b>
						<b>VAN 1= 109472,54</b>	<b>VAN 2= 105222,48</b>	

Fuente: Cuadro N° 85-92  
Elaboración: La Autora

**NTIR= 43,76**

**1.- DIFERENCIA DE TIR**

TIR PROYECTO - NUEVA TIR  
72,73    43,76  
**28,97**

**2.- PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

TIR DEL PROYECTO  
DIFERENCIA TIR    TIR DEL PROYECTO  
28,97    72,73  
**39,83**

**3.- SENSIBILIDAD**

% VARIACIÓN    NUEVA TIR  
39,83    43,76  
**0,91**

<b>INVERSIÓN=</b>	<b>77322,79</b>
<b>TIR PROYECTO=</b>	<b>72,73</b>
<b>TASA MENOR=</b>	<b>18</b>
<b>TASA MAYOR=</b>	<b>19,00</b>
<b>INCREMENTO=</b>	<b>13</b>

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

$$NTIR = 18 + 1 \left( \frac{109472.54}{109472.54 - (105222.48)} \right)$$

$$NTIR = 18 + 1 \left( \frac{109472.54}{4250.06} \right) = 18 + 1(25.757881) \quad NTIR = 43.76\%$$

### 1.- DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir=Tir.proy. - Nueva Tir.

Dif. Tir= 72.73%- 43.76%

Dif.Tir= 28.97%

### 2.- PORCENTAJE DE VARIACIÓN

%Variación = (Dif.Tir/Tir.Proy.)\*100

% Variación=( 28.97%/72.73%)100

%Variación= 39.83%

### 3.- SENSIBILIDAD

$$Sensibilidad = \frac{\%variacion}{Nueva\ tir}$$

Sensibilidad = 39.83%/43.76%

**Sensibilidad= 0,91**

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS

Al igual que en el caso anterior se establecerá hasta qué punto la empresa es sensible ante una disminución en sus ingresos, para conocer el grado de sensibilidad en el proyecto. En este proyecto la sensibilidad soporta una disminución en sus ingresos hasta un 10% en los ingresos. Lo cual se puede apreciar en el cuadro número 98.

CUADRO N° 98

SENSIBILIDAD CON EL 10% DE DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS								
ANOS	COSTO TOTAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO 10%	FLUJO NETO	FACTOR 18%	VAN 1	FACTOR 19%	VAN 2
1	152923,02	229384,53	206446,08	53523,06	0,847458	45358,52	0,840336	44977,36
2	157675,00	236512,50	212861,25	55186,25	0,718184	39633,91	0,706165	38970,59
3	162897,27	244345,91	219911,32	57014,05	0,608631	34700,51	0,593416	33833,04
4	168330,36	252495,53	227245,98	58915,62	0,515789	30388,02	0,498669	29379,38
5	173982,85	260974,27	234876,85	60894,00	0,437109	26617,33	0,419049	25517,59
<b>TOTAL</b>						<b>176698,29</b>		<b>172677,96</b>

Fuente: Cuadro N° 85, 92  
Elaboración: La Autora

VAN 1 = **99375,50**

VAN2 = **95355,16**

NTIR= 42,72

### 1.- DIFERENCIA DE TIR

TIR PROYECTO - NUEVA TIR

72,73      42,72

**30,01**

### 2.- PORCENTAJE DE VARIACIÓN

TIR DEL  
DIFERENCIA TIR      PROYECTO

30,01      72,73

**41,26**

### 3.- SENSIBILIDAD

% VARIACIÓN      NUEVA  
TIR

41,26      42,72

**0,97**

INVERSIÓN=	77322,79
TIR PROYECTO=	72,73
TASA MENOR=	18,00
TASA MAYOR=	19
DISMINUCIÓN=	10

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

$$NTIR = 18 + 1 \left( \frac{99375.50}{99375.50 - (95355.16)} \right)$$

$$NTIR = 18 + 1 \left( \frac{99375.50}{4020.34} \right) = 18 + 1(24.71818303) \quad NTIR = 42.72\%$$

### 1.- DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir=Tir.proy. - Nueva Tir.

Dif.Tir= 72.73%- 42.72%

Dif.Tir= 30.01%

### 2.- PORCENTAJE DE VARIACIÓN

%Variación = (Dif.Tir/Tir.Proy.)\*100

% Variación=( 30.01%/72.73%)100

%Variación= 41.26%

### 3.- SENSIBILIDAD

$Sensibilidad = \frac{\%variacion}{Nueva\ tir}$

Sensibilidad = 41.26%/42.72%

**Sensibilidad= 0,97**

## **h. CONCLUSIONES**

Después de haber realizado los estudios para el presente proyecto se ha podido llegar a las siguientes conclusiones.

- ✓ La empresa elaboradora y comercializadora **“DJ” Cía. Ltda.** Para el Cantón Loja, ha diseñado el presente proyecto a fin de fomentar la industria en la provincia y aportar así con el desarrollo socioeconómico de la sociedad.
- ✓ El estudio de mercado realizado en el Cantón de Loja, ayudado a determinar, que el proyecto puede ser ejecutado, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización.
- ✓ El Cantón Loja cuenta con pocas empresas que se dedican a este tipo de producto.
- ✓ La ubicación de la planta procesadora estará localizada en el parque industrial, que está situado en la zona Norte de la ciudad, barrio Amable María; esta localización nos brinda los sistemas de vía para el acceso con direcciones al norte, sur y viceversa, permitiendo así facilitar la transportación de los insumos o materia prima, y, como también su distribución del producto en el mercado demandante.
- ✓ Para la implementación del presente proyecto se requiere un capital de \$77.322.79 el mismo que se financiará de fuentes internas \$48657.79 equivalente al 62.93% y de fuente externa \$ 28.665.00 equivalente al 37.07%, el préstamo se lo realizara en el Banco Nacional de Fomento, con el interés del 11%.

- ✓ La empresa trabajando al 75% de su capacidad instalada procesará 260 juegos de muebles lo que generará ingresos de \$229.384.53 dándonos una utilidad líquida de \$46.307.00 durante el primer año de su vida útil lo que permite cubrir los costos y no tener pérdida.
- ✓ El costo unitario de producción es 588.17 centavos de dólar con utilidad del 50% siendo su precio de venta al público de \$882.25 centavos, siendo este precio competitivo en el mercado.
- ✓ La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de \$ 151.528.78 por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.
- ✓ Para el presente proyecto la TIR es de 72.73%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto
- ✓ El tiempo que se requiere para recuperar la inversión original sería de 1 año, 3 meses y 18 días.
- ✓ Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos incrementados en hasta el 13% y los ingresos y disminuidos en hasta el 10% respectivamente.



## **I. RECOMENDACIONES**

Para mejor aprovechamiento de los recursos que conlleven a la creación de una microempresa de elaboración de muebles de sala tipo lineal y su comercialización en el Cantón de Loja, se plantea las siguientes recomendaciones:

- Considerar por parte de los inversionistas privados el presente estudio, puesto que garantiza una rentabilidad y un posicionamiento dentro de la industria alimenticia.
  
- En vista de que el VAN, la Tasa Interna de Retorno, la Relación Costo Beneficio y la sensibilidad del proyecto son favorables, se recomienda a las personas con deseo de invertir acoger esta propuesta de negocio, y a las entidades de crédito, tanto públicas como privadas, la financiación del proyecto sin poner demasiados obstáculos a quienes deseen invertir. Pues de esta manera se estará contribuyendo a crear nuevas fuentes de trabajo, aplacando en algo la carencia del mismo en nuestra población.
  
- Tanto al Gobierno como a las Instituciones de educación superior especializadas en el área administrativa, recomendamos fomentar la capacitación dirigida a personas con espíritu emprendedor que muchas veces quieren iniciar una actividad productiva pero no saben cómo realizarlo con eficiencia. Pues uno de los problemas principales es precisamente la falta de conocimiento adecuado en finanzas.

- Apoyar en la elaboración de este tipo de investigaciones por parte de las autoridades competentes, instituciones públicas y privadas, y ciudadanía en general, en razón que de ponerse en marcha se beneficiará al inversionista así como también a la generación de empleo.
  
- A la Superintendencia de Compañías se recomienda poner mayor interés y eficiencia al momento de cumplir con su gestión, permitiendo de esta manera obtener de manera rápida y oportuna los permisos necesarios para la operación de la empresa.

## j. BIBLIOGRAFIA

ALBA, María (2008). "Revista Mueblería modelos exclusivos: Historia del Mueble"; núm. 3, pág.12" Disponible en: [www.muebleriaparaelhogar.com.ec](http://www.muebleriaparaelhogar.com.ec)

- BACA, Urbina Gabriel.(2007). Evaluación de proyectos parte 2:"Ciclo de Proyectos". México : Mc Grawi-hill, pág. 25
- CASTAÑEDA, Carlos, Administración Financiera de empresas, 2ª Edición. Gráficas modernas. Bogotá – Colombia 1989.
- CULTURAL, S. A. Técnico en Gestión, Tomo 2, Madrid – España. Edición 2003.
- DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, Océano/Centrun.
- DÍAZ, Angel. Dirección de proyectos, experiencia arte y excelencia: "Estudio de Mercado". Honduras : Ra-Ma S. A., 2001. Pag. 27.
- DÁVILA, Byron.(2010).Como elaborar proyectos de inversión: "Estudios de mercado". Quito; Editorial Pecos, pág. 19
- Documento Módulo 9 elaboración y evaluación de proyectos de inversión Loja – Ecuador 2011- 2012
- DRUDIS, Antonio, Gestión de Proyectos, Barcelona 2002.
- FARGANEL, Jean Pierre, Como Potenciar una Empresa, Editorial Paraninfo S.A., Madrid – España.
- FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl "Los Proyectos de Inversión", Primera Edición (2007), Costa Rica
- GITMAN. J, Fundamentos de Administración Financiera, Versión Española, Editorial Limusa. S.A., 1ª edición.

- Miranda, Juan José. Gestión de proyectos (evaluación financiera económica social ambiental): "Evaluación de resultados". Bogotá: MM editores, 2005. Pag.3 ISBN 9589622720
- MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo, Metodología de Investigación, 3ª Edición, Editorial McGraw-Hill, Bogotá-Colombia, 2003.
- MERCADO, Salvador, (2009). Mercadotecnia, Principios y Aplicaciones para Orientar la empresa hacia el Mercado. México, Editorial Limmusa, pág. 91.
- ORDÓÑEZ, William. (2011)El Mercado: Oferta, definiciones, diferentes componentes. México; Editorial Pampiña. pág. 5- 17
- PEREZ, Manuel.(2010)Fundamentos basicos de auditoria financiera: "Tipos de Proyectos ". Honduras : Piramide, Pag. 25
- SELDON, Arthur, Diccionario de Economía., Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975. Pág. 9 -10 – 15 – 16.
- SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, McGraw-Hill, Santiago-Chile, 2000.
- TROVAR, Josefina. (2006) Manual del Empresario Exitoso: Estudio de la Demanda. Edición electrónica. Pág.: 34-40. Disponible en:  
[www.eumed.net/libros/2006c/210/](http://www.eumed.net/libros/2006c/210/)

## **INSTITUCIONES:**

- ❖ Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC)
- ❖ Universidad Nacional de Loja, biblioteca del área jurídica, social y administrativa.

## k. ANEXOS

### ANEXO N°1



#### FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN LA ANTÓN LOJA

#### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Con el afán de obtener información primaria, previo a la implementación de una empresa productora y comercializadora de harina de trigo en este cantón; solicitamos su colaboración contestando las siguientes preguntas:

#### 1.- ¿Cuál es el ingreso económico mensual que tiene su familia?

- De 300 – 600
- De 601 – 900
- De 901 – 1200
- De 1201 – 1500
- De 1501 - 1800

#### 2.- ¿En su familia compran muebles tipo lineal?

- SI
- NO

#### 3.- ¿Qué tipo de muebles lineal compra?

- SALA
- DORMITORIO
- COCINA
- ESTUDIO

#### 4.- ¿Al momento de adquirir muebles de sala que características usted considera en el producto?

- DISEÑO
- COLOR

CALIDAD   
PRECIO

5.- ¿Cuáles son los lugares donde frecuenta comprar muebles de sala e informarse sobre ellos?

MUEBLERÍAS   
COMERCIALES   
CARPINTERÍA   
INTERNET

6.- ¿Cada que tiempo renueva los muebles de sala en su hogar?

1 AÑO   
2 AÑOS   
3 AÑOS   
4 AÑOS   
5 AÑOS o Más

7.- ¿Cuántos juegos de muebles de sala usted adquiere?

Uno a la vez   
Dos a la vez   
Tres a la vez

8.- ¿Si en el cantón Loja se implementar una microempresa de producción y comercialización de muebles de sala tipo lineal, estaría usted dispuesto a adquirir este producto?

SI   
NO

9.¿Como le gustaria que le entregue el juego de mueble de sala tipo lineal?

A DOMICILIO   
POR SU CUENTA

10.¿Cómo estaría dispuesto a pagar el juego de mueble de sala tipo lineal?

EN EFECTIVO

TARJETA DE CRÉDITO A PLAZO  
A PLAZO

11.- ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse diariamente?

VARIABLE	MEDIO DE COMUNICACION	
T.V.	UV. TELEVISIÓN	<input type="checkbox"/>
	ECOTEL	<input type="checkbox"/>
	TV SUR	<input type="checkbox"/>
PRENSA	LA HORA	<input type="checkbox"/>
	CENTINELA	<input type="checkbox"/>
	LA CRÓNICA	<input type="checkbox"/>
	ECUASUR	<input type="checkbox"/>
RADIO	RADIO LOJA	<input type="checkbox"/>
	SOCIEDAD	<input type="checkbox"/>
	LUZ Y VIDA	<input type="checkbox"/>

12.- ¿Qué hora prefiere usted informarse?

MATUTINA	<input type="checkbox"/>
VESPERTINA	<input type="checkbox"/>
NOCTURNO	<input type="checkbox"/>

Gracias por su colaboración.

## ANEXO N°2

### FORMATO DE ENTREVISTA DIRIGIDA A OFERTANTES DE MUEBLES DE SALA TIPO LINEAL EN LA CANTÓN LOJA



#### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Con el afán de obtener información primaria, previo a la implementación de una empresa productora y comercializadora de harina de trigo en este cantón; solicitamos su colaboración contestando las siguientes preguntas:

1. ¿Es Ud. propietario del negocio?

Si

No

2. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

.....

3. ¿Qué productos ofrece la empresa?

.....

4. ¿Qué clase de muebles vende en el negocio?

.....

5. ¿Qué cantidad de juegos de muebles de sala tipo lineal vende mensualmente?

.....

7.- Cual fue la cantidad que vendió el año pasado

.....

8.- ¿Cuál es el precio que tiene el juego de mueble de sala?

.....

9.- ¿La empresa realiza algún tipo de publicidad?

Si

No

10.- ¿Qué medios de comunicación utiliza Ud. para dar a conocer sus productos?

.....

Gracias por su colaboración.



## ÍNDICE GENERAL

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁG</b>
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACION.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
SUMMARY	4
c. INTRODUCCIÓN.....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	44
f. RESULTADOS.....	51
g. DISCUSIÓN.....	65
h. CONCLUSIONES.....	171
i. RECOMENDACIONES.....	173
j. BIBLIOGRAFÍA.....	175
k. ANEXOS.....	177
INDICE.....	181