



INSTITUTO TECNOLÓGICO

i

“CORDILLERA”



INSTITUTO TECNOLÓGICO

“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y PRODUCCIÓN

APOYAR AL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA
ESTILO COLONIAL, UBICADO EN EL SSECTOR NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de tecnólogo de
Administración Industrial y Producción

Autor: Guamán Yépez Hugo David

Tutor: Ing. Jacqueline Torres

Quito, Abril 2014



<p>APOYAR AL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA ESTILO COLONIAL, UBICADO EN EL SSECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO</p>	<p>ITSCO</p> <p>2014</p>
---	--------------------------



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Hugo David Guamán Yépez

CC 0603165077



CESIÓN DE DERECHOS

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Guamán Yépez Hugo David*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de empresas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Industrial y Producción, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “*APOYAR AL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA ESTILO COLONIAL, UBICADO EN EL SSECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*”. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de la microempresa artesanal, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del programa de ordenador descrito en la cláusula



"CORDILLERA"

anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el programa de ordenador por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la microempresa artesanal; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización de la microempresa que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la



"CORDILLERA"

Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 23 días del mes de Abril del dos mil catorce.

f) _____

C.C. N°0603165077

CEDENTE

f) _____

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios, quien con su infinita bondad me ha guiado por un buen camino, a mi madre quien es el pilar fundamental de mi vida quien me hace ver la luz del día.

También quiero brindar un agradecimiento especial a mi directora de tesis Ing. Jacqueline Torres, por darme el conocimiento necesario para desarrollar exitosamente este proyecto.

David Guamán



DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría
necesaria, brindarme salud para vivir
y darme las bendiciones.

A mi madre, por darme la vida, a mi
vecina Narcisa por darme el apoyo
condicional, en todos los momentos
que me acompañado brindado
concejos.

**INDICE GENERAL**

CAPÍTULO I	1
1.1.-Justificación	1
1.2.-Antecedentes	2
CAPÍTULO II	9
2.1. Ambiente Externo	9
2.1.1. Factor Económico	9
2.1.2. Factor Social	16
2.1.3. Factor Legal	20
2.1.4. Factor Tecnológico	25
2.2. Entorno Local.....	26
2.2.1. Clientes	27
2.2.2. Proveedores.....	27
2.2.3. Competencia	28
2.3. Análisis Interno.....	29
2.3.2. Gestión administrativo	33
2.3.3. Gestión Operativa	36
2.3.4. Gestión Comercial.....	37
CAPITULO III	44
Estudio de Mercado	44
3.1. Análisis del consumidor.....	44
3.1.1. Determinación De La Población Y Muestra	45
3.1.2. Técnicas de obtención de Información	46
3.1.3. Encuesta	47
3.1.4. Análisis de la Información	49
3.2. Demanda	65
3.2.1. Demanda Histórica.....	65
3.2.2. Demanda Actual.....	65
3.2.3. Demanda Proyectada.....	66
3.3. Oferta	66
3.3.1. Oferta Histórica.....	67
3.3.2. Oferta Actual.....	67
3.3.3. Oferta Proyectada.....	67



3.4. Balance Oferta Demanda	68
3.4.1. Demanda Insatisfecha Actual.....	68
3.4.2. Balance Proyectada	69
CAPÍTULO IV	70
4.1. Tamaño del proyecto.....	71
4.1.1. Capacidad instalada.....	71
4.1.2. Capacidad óptica	72
4.2. Localización	72
4.2.1. Macro-localización.....	72
4.2.2. Micro-localización	73
4.2.3. Localización optima	73
4.3. Ingeniería del producto	74
4.3.1. Definición del producto	74
4.3.2. Distribución de la planta	74
4.3.3. Proceso Productivo	80
4.3.4. Cuadros de Activos	82
CAPÍTULO V	83
5.1. Ingresos Operacionales y no Operacionales	83
5.1.1. Tiempo del proceso	84
Análisis	84
5.1.2. Materia Prima por mueble (MP)	84
5.1.3. Mano de Obra Directa (MOD).....	86
5.2. Costos Directos	86
5.2.2. Costos Indirectos.....	87
5.2.3. Gastos Administrativos.....	88
5.2.4. Gastos de Ventas.....	89
5.2.5. Costos Financieros	90
5.3. Inversión	90
5.3.1. Activos Fijos	90
5.3.2. Amortización Financiamiento.....	93
5.3.3. Depreciaciones	94
5.3.4. Estado de Situación Inicial.....	94
5.3.5. Estado de Resultados Proyectados	95



5.4. Evaluación Financiera.....	96
5.4.1. Tasa de descuento	96
5.4.2. VAN (Valor Actual Neto).....	97
5.4.3. TIR (Tasa Interna de Retorno)	98
5.4.4. PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión).....	99
5.4.5. Punto de Equilibrio	100
5.4.6. ROE (Rentabilidad Sobre Patrimonio).....	102
CAPÍTULO VI	103
6.1. Impacto Ambiental.....	103
6.2. Impacto Económico	103
6.3. Impacto Productivo	104
6.4. Impacto Social	105
CAPITULO VII	106
7.1. Conclusiones	106
7.2. Recomendaciones	107

**INDICE TABLAS**

Tabla 1.....	10
Tabla 2.....	12
Tabla 3.....	13
Tabla 4.....	15
Tabla 5.....	28
Tabla 6.....	35
Tabla 7.....	35
Tabla 8.....	35
Tabla 9.....	38
Tabla 10.....	39
Tabla 11.....	39
Tabla 12.....	49
Tabla 13.....	50
Tabla 14.....	51
Tabla 15.....	52
Tabla 16.....	53
Tabla 17.....	54
Tabla 18.....	55
Tabla 19.....	56
Tabla 20.....	57
Tabla 21.....	58
Tabla 22.....	59
Tabla 23.....	60
Tabla 24.....	61
Tabla 25.....	62
Tabla 26.....	63
Tabla 27.....	64
Tabla 28 Datos de la Demanda	66
Tabla 29.....	66
Tabla 30.....	67
Tabla 31.....	68
Tabla 32.....	68



Tabla 33.....	69
Tabla 34.....	69
Tabla 35.....	71
Tabla 36 Macro-localización.....	72
Tabla 37.....	73
Tabla 38.....	75
Tabla 39.....	75
Tabla 40.....	76
Tabla 41.....	76
Tabla 42.....	80
Tabla 43.....	82
Tabla 44.....	84
Tabla 45.....	84
Tabla 46.....	84
Tabla 47.....	85
Tabla 48.....	85
Tabla 49.....	85
Tabla 50.....	86
Tabla 51.....	86
Tabla 52.....	86
Tabla 53.....	87
Tabla 54.....	87
Tabla 55.....	88
Tabla 56 Costo Indirecto.....	88
Tabla 57.....	89
Tabla 58.....	89
Tabla 59.....	90
Tabla 60.....	90
Tabla 61.....	91
Tabla 62.....	91
Tabla 63.....	91
Tabla 64.....	92
Tabla 65 Cuadro de Inversión.....	92



Tabla 66.....	93
Tabla 67.....	94
Tabla 68.....	94
Tabla 69.....	95
Tabla 70.....	97
Tabla 71.....	98
Tabla 72.....	99
Tabla 73.....	100
Tabla 74.....	101
Tabla 75.....	102

**INDICE DE FIGURAS**

Figura 1 Laurel	5
Figura 2 Pino.....	6
Figura 3 Guayacán.....	6
Figura 4 Colorado.....	7
Figura 5 PIB.....	11
Figura 6 Inflación	12
Figura 7 Tasa de Interés	14
Figura 8 Balanza Comercial	15
Figura 9 Empleo	16
Figura 10 Educación	17
Figura 11 Población.....	18
Figura 12 PEA.....	19
Figura 13 Emigración.....	20
Figura 14 Tecnología	25
Figura 15 Clientes.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 16 Producto	38
Figura 17 Encuesta	49
Figura 18 Encuesta	50
Figura 19 Encuesta	51



Figura 20 Encuesta	52
Figura 21 Encuesta	53
Figura 22 Encuesta	54
Figura 23 Encuesta	55
Figura 24 Encuesta	56
Figura 25 Encuesta	57
Figura 26 Encuesta	58
Figura 27 Encuesta	59
Figura 28 Encuesta	60
Figura 29 Encuesta	61
Figura 30 Encuesta	62
Figura 31 Encuesta	63
Figura 32 Encuesta	64
Figura 33 Macro-localización	72
Figura 34 Distribución de Planta.....	79
Figura 35 Punto de Equilibrio	102



Resumen Ejecutivo

Este proyecto de muebles de madera estilo colonial, predominante artesanal y se ha caracterizado por ofertar muebles elaborados en madera, a todo los clientes sin ninguna diferencia.

La oferta de muebles se da por la aceptación de la población que se realiza mediante encuestas, de la presentación de los diseños donde está la tradición de la época colonial, mayoritariamente elaborados por la microempresa, mismas que se dedica a la elaboración y comercialización de estos productos.

Actualmente la oferta de muebles de madera no crece a ritmo acelerado, esto se debe a que los muebles artesanales hechos con madera son reemplazados por los muebles fabricados en melamínicos y MDF, que resultan ser más económicos, y permiten agilizar el proceso de fabricación de los mismos de acuerdo a este investigación se realiza este proyecto.

Su calidad da competitividad a la competencia con la presentación de productos innovadores a precio de alcance de los clientes, los productos serán ofrecidos en los locales comerciales del centro de Quito, y en ocasiones en sus propios almacenes para que sean vendidos al consumidor final.



Executive Summary

This draft colonial style wooden furniture, handcrafted predominant and has been characterized by offering furniture made of wood, all customers without any difference.

Dining furniture is given by the acceptance of the population conducted through surveys, presentation of designs where the tradition of the colonial era is mostly produced by microenterprises, which are being dedicated to the development and marketing of these products.

Currently we supply wooden furniture does not grow apace, this is due to the handcrafted furniture made of wood are replaced by furniture made in melamine and MDF, which prove to be more economical, and help speed the process of making the themselves according to this research project is carried out.

Their quality gives competitive competition with the introduction of innovative price range of customers products, the products will be offered in the commercial center of Quito, and sometimes in their own stores to be sold to the final consumer.



INTRODUCCIÓN

En el presente proyecto redacta, estrategias que van a llevar a la contribución del proyecto para obtener el título de Tecnóloga en Administración Industrial y Producción. Que será una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles para el hogar con diseño tipo colonial, elaborado por talento humano de los artesanos que tiene nuestro país.

El objetivo del estudio es crear muebles tipo colonial para poder llegar a los clientes y ser una microempresa pionera, reconocida por nuestros productos a nivel local e interno en la cuida de Quito.

Para ello la microempresa requiere material de buena calidad y talento humano calificado, con estrategias en productos innovadores y una publicidad de punta, que llegue a lograr una rentabilidad en los productos.

La demanda de mueblería artesanal es bastante acepada por el crecimiento poblacional, es una ventaja para poder producir y entrar al mercado a competir contando de un Plan de Marketing que contribuya su crecimiento.



CAPÍTULO I

1.1.-Justificación

Los muebles de madera se convierten en productos necesarios para el hogar y son requeridos como puertas, sillas, mesas, camas, juegos de salas, de comedor, etc. De esto nace la importancia de desarrollar este tema investigativo y productivo en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.

En el Distrito Metropolitano de Quito, hay un número de viviendas que existen y otras están construyendo. Este ámbito se constituye en una ventaja para quienes pretenden utilizar los productos elaborados en madera y adecuar sus casas, hogares e instituciones; constituyéndose en los principales demandantes, por lo que es procedente implementar una empresa de carácter formal que produzca, organice, promueva y venda muebles de madera en la población.

Dada la importancia del tema y para aprovechar los recursos existentes, materiales e insumos que se encuentran, se constituye en un renglón fundamental para producir y ofertar muebles de madera, con procesos productivos en gran escala, usando maquinarias y tecnología moderna así también contando con personal capacitado. Para



**APOYAR AL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA
ESTILO COLONIAL, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.**

En un mercado amplio y abierto a las iniciativas de pequeños empresarios, entrar en el mercado con muebles macizos elaborados con maderas exóticas como la que existen en el país, oportunidad para la creación de la empresa que servirá de soporte para la Gerencia, con el objetivo esperado se generará fuentes de trabajo para la satisfacción de los clientes, dando un seguimiento para un posible plan de exportación que será una ayuda en el crecimiento de la demanda favorable para nuestro país.

1.2.-Antecedentes

Consolidado en la industria de muebles en todo el país, el tablero MDF se ha adaptado a una vasta diversidad de usos, con la inserción gradual en la construcción civil. El MDF es un material versátil por su naturaleza en base a fibras de madera, como aquellos tableros fabricados en seco, con fibras combinadas con una resina sintética, compactados en un proceso en que la totalidad de las fibras depende del adhesivo adicionado.

Es un producto homogéneo, uniforme, estable, de superficie plana y lisa, que ofrece buena estabilidad y maquinado para encajar, tallar, cortar, atornillar, perforar y moldurar. Incluso, produce economía en cuanto a la reducción del uso de tintas, pinturas



“CORDILLERA”

y lacas, economía en el consumo de adhesivo por metro cuadrado, además de presentar óptima aceptación de modulares les permite una fácil instalación que en las construcciones.

En la provincia de Pichincha las empresas de muebles se dedican a los muebles de MDF y MILANICOS, con la creación de este nuevo sistema de producción en serie de estos muebles como de cocina, de sala, closet y puertas, las constructoras prefieren este tipo de muebles porque les dan un ofrecimiento de precio cómodos y servicio rápido.

Dando un estudio del tema, hoy en día son pocos los que fabrican muebles de madera y la artesanía se está quedando atrás, que al entrar en los hogares ya no se ve muebles de piezas antiguas restauradas, la idea es hacer muebles nuevos de madera. La principal ventaja sería realizar muebles de madera con decoraciones tipo colonial ya sea como mesas de comedor, camas, armarios, peinadoras, bares de sala y sillas.

La fabricación se realizara con madera de laurel, pino, guayacán y colorado, de todo estos tipos de madera se sacara un provecho de los recursos existentes, materiales e insumos que se encuentran en lugares madereros, para que se produzca y comercialice muebles en los mercados y almacenes, estos bienes se comenzara fabricando en pequeñas cantidades de acuerdo a los pedidos de los clientes y dando un buen servicio con producto de buena calidad. La fabricación artesanal de un mueble lleva consigo un minucioso proceso de producción, donde se cuida cada detalle para lograr la total satisfacción de los artesanos y sobre todo de los cliente.



“CORDILLERA”

Se puede apreciar la buena decoración sin tener conocimiento del período al que pertenecen los muebles, reconocer los diferentes estilos del diseño del mobiliario, la decoración de interiores tiene mayor significado de la fabricación, Además como indudablemente la decoración de las casas nacen las ideas de los tiempos atrás del tipo de mueble que son tallados.

Desde el punto de vista de la estética, ciertos períodos del mueble están considerados como buenos, o incluso grandes, en tanto que otros están clasificados como feos. Estas calificaciones son el veredicto de la historia, ya que solo con una cierta perspectiva o por comparación podemos decidir lo que es de buen gusto y lo que no lo es. Un estilo no es necesariamente bueno solo por el hecho de estar de moda, para ser considerado bueno tiene que resistir la prueba del tiempo.

Historia de los muebles. Los muebles han existidos desde tiempos remotos, no hay datos precisos del surgimiento de este mobiliario pero se conoce que datan desde los tiempos primitivos, desde la aparición del homo sapiens, la diferencia es que en ese tiempo estos muebles no eran construidos, más bien, eran objetos de la naturaleza a los cuales estos seres le daban el uso de mueble. Mientras pasaron los años se comenzó a utilizar la madera como un material eficaz para la construcción de objetos que eran útiles para el hombre, estos objetos les permitían ordenar y clasificar sus posesiones y obtener una buena comodidad. (Anderson Federico, 2003)

En la ciudad existen unas 60 especies nativas. Muchas han desaparecido por la tala, para muchas personas, estar bajo la sombra de un árbol puede ser una sensación placentera cuando hay el sol más intenso. (Peralta Andrade Marcia, 2003)

Para la creación de estos muebles de madera, la materia prima proviene de los siguientes árboles:

Figura 1 Laurel



Fuente: Google Imágenes

El laurel común es un árbol dioico perennifolio de 5-10 m de altura, de tronco recto con la corteza gris y la copa densa, oscura, con hojas azuladas, alternas, lanceoladas u oblongo-lanceoladas, de consistencia algo coriácea, aromáticas, con el borde en ocasiones algo ondulado. El haz es de color verde oscuro lustroso, mientras que el envés es más pálido. Las flores están dispuestas en umbeladas sésiles de 4-6 flores de 4 pétalos que aparecen en marzo-abril, y son amarillentas. Las masculinas tienen 8-12 estambres de cerca de 3 mm, casi todos provistos de 2 nectarios opuestos, submaxilares y gineceo rudimentario.

Las femeninas con 2-4 estaminodios pediculados y ovario su sésil con estilo corto y grueso y estigma trígono. El fruto es una baya, ovoide, de 10-15 mm, n.

Figura 2 Pino**Fuente: Google Imágenes**

Árbol perenne de las familias de las pináceas de hasta 40 metros de altura, aunque normalmente alcanza los 25. Tallos rectos, con fisuras corteza marrón grisácea en la parte inferior y rojo anaranjado o pardo rojiza en la parte superior y en las ramas. La ramificación es completa en los ejemplares más jóvenes, presentando una forma pirámide bien definida.

A medida que se va haciendo mayor, va perdiendo las ramas de debajo quedando un tronco muy alto desnudo con unas pocas ramas en la parte superior que le dan un aspecto más desgarrado y con la copa más plana. Sus hojas son verdes-azuladas de entre 3 y 8 centímetros de longitud, punzantes y dispuestos en pares. Hoja jóvenes doblemente largadas y dispuestas en grupo de 3 o 4.

Figura 3 Guayacán**Fuente: Google Imágenes**

Árbol mediano de unos 15 metros de altura de tronco grueso y copa amplia y bien definida simétricamente, semejando a una poda semiesférica cuando crece libremente al sol. Hojas compuestas paripinadas y opuestas, de 5 a 8 centímetros de largo, con

“CORDILLERA”

el raquis estrechamente alado y con 5 a 8 pares de foliolos pequeños y opuestos de color verde esmeralda en forma de punta de lanza, con la nervadura imperceptible. Todas las hojas dispuestas en dos filas perfectas a lo largo de las corchosas ramitas. Los frutos son drupas lobuladas de color verde, que al madurar se vuelven amarillas o anaranjadas, en forma de corazón u almeja, de unos 2 centímetros de diámetro que contiene de 1 a 5 semillas negras de 1 centímetro de largo, totalmente cubiertas por un tejido carnoso de color rojo brillante. La madera de color verde cuando está recién cortada, se vuelve color café con vetas amarillas oscuras al paso del tiempo.

Figura 4 Colorado

Fuente: Google Imágenes

De 80 a 90 cm de altura, buen estado. Árbol nativo de la región, tenga el privilegio de poseer un árbol típico de la región muy escaso por estos tiempos debido a las talas de antaño. Si se dedica a la conservación de los tesoros de nuestra costa, si tiene un espacio grande en su casa o un parque cercano, de oportunidad.

Las empresas para una administración de operaciones deben tener un valor agregado para una rentabilidad a largo plazo tomando decisiones importantes, si es posible de construir una nueva planta para dar un mejor servicio a los clientes con la capacidad de la producción, viendo los costos para la incrementar el volumen de producción



utilizando herramientas comunes para dar las soluciones a los problemas para tomar mejores decisiones.

La administración es la que está encargada de organizar a la organización para la realización de los procesos con un sistema de producción, tomando en cuenta materia prima, personal, maquinaria, edificio y otros recursos el encargado son el gerente administrativo de la producción en las actividades realizadas de un producto o servicio. Los negocios no pueden tener éxitos si no realizan una producción de productos sin tener mercado donde vender o sin tener finanzas para realizarlo se debe estudiar el mercado.

Los administradores en la función de la mercadotecnia son responsables de la demanda para los productos y servicios de una organización. Los administradores en la función de finanzas son responsables de lograr los objetivos financieros de la empresa. Los negocios no pueden tener éxito sin producción, mercadotecnia o finanzas. Sin la producción, no se producirían ni productos ni servicios; sin el mercado tenía, no se venderían ni productos ni servicios, y sin las finanzas, seguramente el resultado sería el fracaso financiero. Aunque la producción, la mercadotecnia y las finanzas actúan de manera independiente para lograr sus metas funcionales individuales, actúan conjuntamente para lograr sus metas de la organización. El logro de las metas organizacionales de rentabilidad, supervivencia y crecimiento en clima comercial. (Learning, T, 2003, pág. 25)



CAPÍTULO II

2.1. Ambiente Externo

Afectan a las organizaciones que estén dentro de la empresa de cual son obligados a dar cambios en uno o más de los otros; generalmente estas fuerzas no son controlables por los directivos de las organizaciones. Pero se pueden dar soluciones para mantener una estabilidad para desarrollar las actividades de las organizaciones en los procesos.

2.1.1. Factor Económico

Son los relacionados con el comportamiento de la economía, el flujo de dinero, de bienes y servicios, tanto al nivel nacional o internacional, que considera a la política monetaria y fiscal de los gobiernos, el nivel de ingresos, el producto interno bruto, el ahorro, la inversión, los precios, el nivel de empleo y otros.

En efecto, si la liberalización financiera es un factor de crecimiento económico (a través de un aumento de la intermediación financiera y una asignación esperada más eficiente del ahorro y la inversión), es la causa también de una mayor inestabilidad macroeconomía. (Gastambide, A, 2010, pág. 195)



2.1.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado, y es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

El PIB mide no solamente el valor de la producción total sino también el ingreso y el gasto totales. La igualdad entre el valor de la producción total y los ingresos totales es importante porque muestra la relación directa entre la productividad y el nivel de vida. (Parkin, M, 2007, pág. 112)

Últimos tres años es del 5,50%, 5,40%, 4,00%. Sin embargo, se prevé menores tasas de crecimiento, particularmente, en sectores productivos como el de la construcción. Según las previsiones del Banco Central para este año, la actividad de la construcción reduciría casi en la mitad su ritmo de crecimiento.

Tabla 1

Producto Interno Bruto

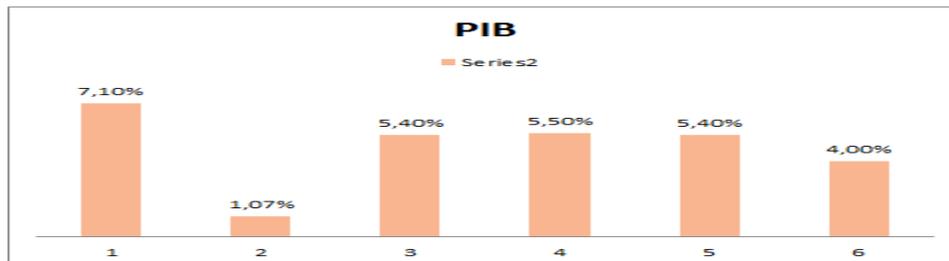
PIB CRECIMIENTO %	
AÑO	PORCENTAJE
2008	7,10%
2009	1,07%
2010	5,40%
2011	5,50%
2012	5,40%
2013	4,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Figura 5

Producto Interno Bruto

**Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado:** Banco Central del Ecuador**Análisis.**

El PIB tomando los seis años anteriores, para la empresa es una amenaza, tiende a la baja en los últimos años, 2013 con un valor del 4,00%, según las estadísticas en el sector de la construcción el año pasado ha mostrado una baja, aportando menos de la mitad del año 2012a los ingresos del país, para este año el Banco Central del Ecuador tendría que realizar un aporte a la inversión al sector de construcción para mejorar la economía poblacional.

2.1.1.1. Inflación

La inflación en la economía es el aumento generalizados y sostenidos de los precios del mercado en el transcurso de un periodo de tiempo, generalmente un año, cuando el nivel general de precios sube, y el dinero no alcanza para comprar bienes y servicios.

Dice que “Después de revisar brevemente hasta qué punto ha existido divergencia en la tasa de inflación se pasa al análisis de los factores explicativos.” (Raymond, j, Mantas, A, Vivas, H., 2007, pág. 21)

Tabla 2

Inflación

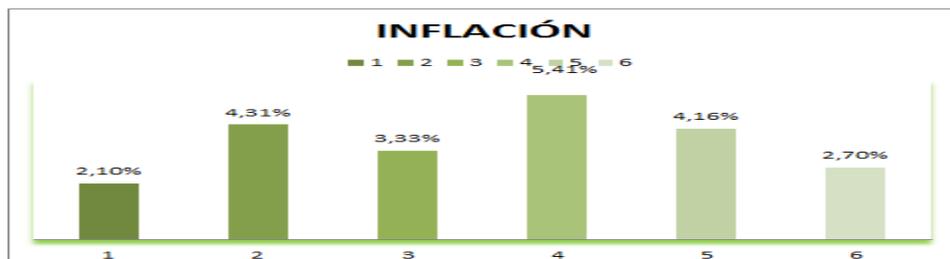
INFLACIÓN ANUAL	
AÑO	PORCENTAJE
2008	2,10%
2009	4,31%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Figura 6

Inflación



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis.

Según el gráfico haciendo una reseña histórica desde el año 2008 hasta el año 2013; muestra lo siguiente; el año 2008 tiene la inflación casi como del 2013 con 2,10%, a partir del año siguiente cambia totalmente el panorama en el 2009 sube hasta el 4,31%; el año 2010 baja al 3,33%; considerando que en el año 2011 muestra una inflación más alta con un porcentaje del 5,41%; en el año 2012 baja a 4,16%; y el año 2013 llega a



2,70%; que la inflación sigue disminuyendo y los muebles es el tercer rubro con menos inflación representa una oportunidad para la empresa.

2.1.1.2. Tasa de interés

Las tasas de interés en las inversiones a plazo, principal incentivo que tienen los bancos para captar ahorro, ofrecen porcentajes mínimos con intereses en promedio en 4,5% a las captaciones receptadas en plazo de un año. En contraste, la tasa de interés activo que le imponen las instituciones financieras a los créditos de consumo supera en más de 10 puntos porcentuales a las pasivas, y están en un promedio del 15% en los préstamos. Banco Pichincha 15,18%, Pacifico 16,30%, Banco Guayaquil 16,30% y en algunas cooperativas como: Centro 15,25% la de Cotocollao el 15%.

Al a la tasa de interés manifiesta que este representa el importe del alquiler del dinero. Dando que los montos de intereses son dinero lo mismo que el capital, este importe se representa normalmente como un porcentaje que se aplica al capital por unidad de tiempo. (Buenaventura, V, 2011, pág. 78)

Tabla 3

Tasa de Interés

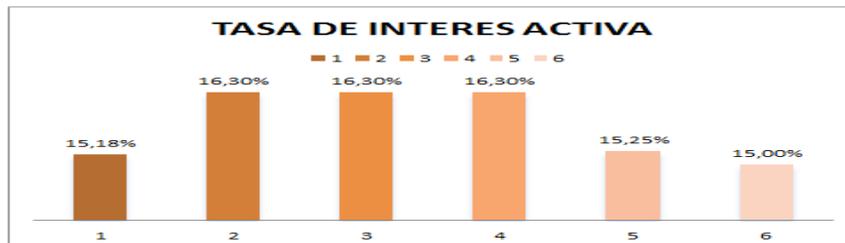
TASA DE INTERES ACTIVA	
BANCOS	PORCENTAJE
Pichincha	15,18%
Pacifico	16,30%
Guayaquil	16,30%
Proomerica	16,30%
Cop.Centro	15,25%
Cop. Cotocollao	15,00%

Fuente: El universo y Google

Elaborado: El universo y Google

Figura 7

Tasa de Interés

**Fuente:** El Universo y Google**Elaborado:** El Universo y Google**Análisis**

A realizar un análisis de los bancos privados el porcentaje varía entre 15,18%, a 16,30%, y las cooperativas están entre 15,25% y 15%, a la empresa le convendría realizar un préstamo en la cooperativa Cotocollao, que tiene el porcentaje menos en la tasa de interés anual.

2.1.1.4. Balanza Comercial

Ecuador volvió a registrar un índice negativo en la balanza comercial (exportaciones frente a importaciones) entre enero y julio del 2013, después de que en los primeros trimestres del 2011 y 2012 había presentado índices positivos.

Determina el término de balanza comercial como el registro que un determinado país lleva acerca de las importaciones y exportaciones que en él se llevan a cabo durante un periodo de tiempo determinado, es decir, la balanza



“CORDILLERA”

comercial es la diferencia que la queda a un país entre las exportaciones y las importaciones. (Cardenas, R, 2012, pág. 102)

Tabla 4

Balanza Comercial

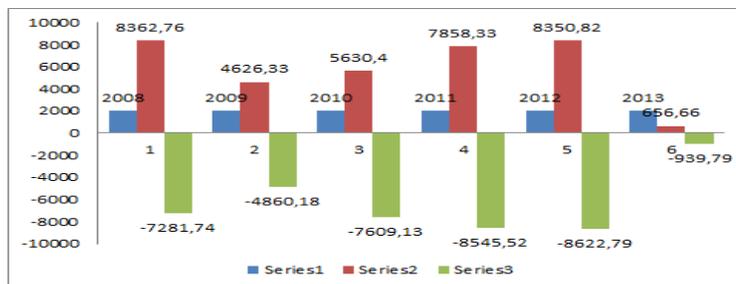
BALANZA COMERCIAL		
AÑO	PETROLERA	NO PETROLERA
2008	8362,76	-7281,74
2009	4626,33	-4860,18
2010	5630,4	-7609,13
2011	7858,33	-8545,52
2012	8350,82	-8622,79
2013	656,66	-939,79

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Figura 8

Balanza Comercial



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis

El que la Balanza Comercial no Petrolera es negativo, pues significa que han disminuido los bienes de consumo que llegan del exterior al mercado, para la empresa



sería una oportunidad que la materia prima no es importado y no se tendría alza en el precio, de esta manera no subiría el producto en el mercado.

2.1.2. Factor Social

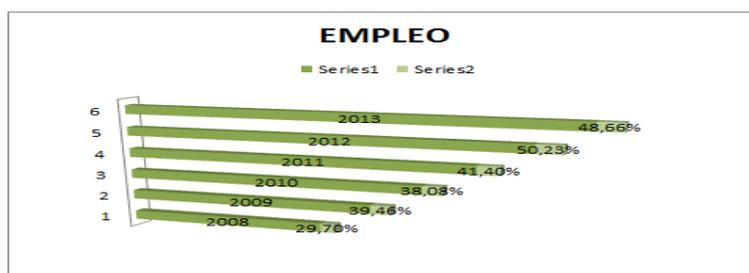
Se refiere a los parámetros que afectan los elementos de los sistemas políticos, económicos, sociales y culturales del entorno. El entorno cultural está compuesto por instituciones y otros elementos que afectan los valores. Las personas absorben una visión del mundo que define sus relaciones con los demás y consigo mismas.

2.1.2.1. Empleo

Es el trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario.

Figura9

Empleo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis

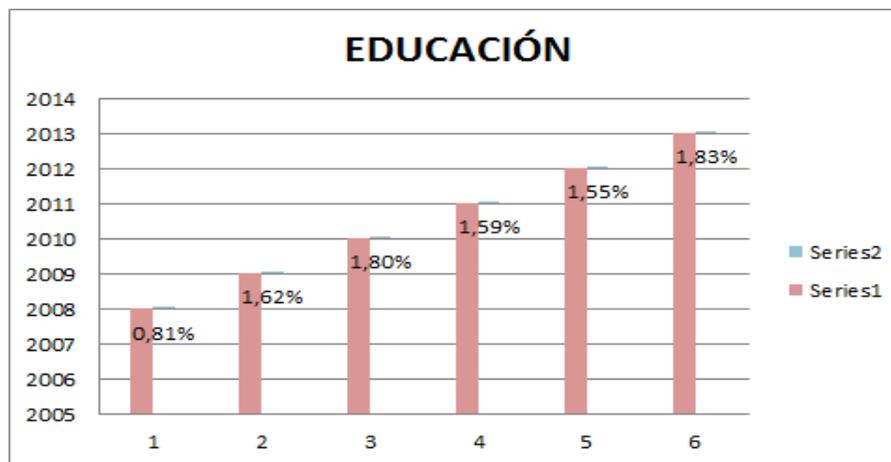
Representa una oportunidad para la empresa, las personas que incurrirían con los gastos familiares directos, mismos que al tener un ingreso mensual por su remuneración les permitirá asumir las obligaciones adquiridas y las comodidades dentro del hogar.

2.1.2.2. Educación

Ecuador es el país de América del sur que más recursos destina a la Educación Superior en relación a su economía, en los últimos años el gasto público en Educación Superior como % del PIB ha aumentado en 1,11 puntos porcentuales, que se encuentra dentro de los niveles de los países de economías industrializadas.

Figura 10

Educación



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis



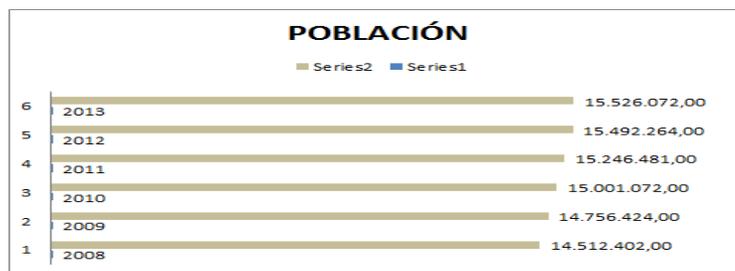
El apoyo a la educación es uno de los pilares de desarrollo del Ecuador en el futuro, para esto se ha desarrollado algunos mega proyectos enfocados al futuro como la creaciones de las cuatros Universidades del milenio, esto ayuda a mejoramiento de conocimientos intelectuales lo que significa a mejorar la matriz productiva a futuro que es necesario para nuestro país.

2.1.2.1. Población

Es la suma de personas que conviven en Quito, provincia Pichincha, país Ecuador, u otra área geográfica, y poseen comúnmente, características en común.

Figura 11

Población



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis

Este factor es una oportunidad para la empresa, que la población objetiva ha tenido un crecimiento constante, que habrá más hogares donde se pueda vender los juegos de dormitorios exclusivamente para los niños.

2.1.2.2. Población Económicamente Activa

En la PEA está involucrada en la creación de un proyecto de emprendimiento.

Figura 12 PEA



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

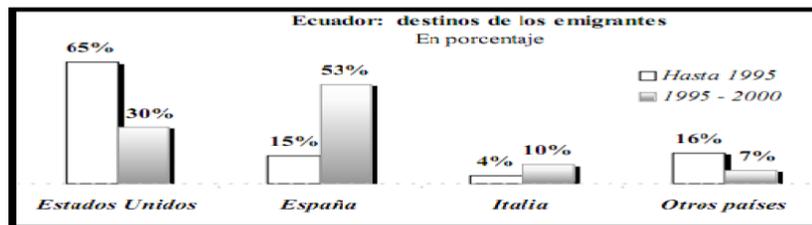
Análisis

Población Económicamente Activa señala que la principal causa para que las personas empiecen su propia empresa es la falta de oportunidades en el mercado laboral. Sin embargo, los nuevos productos no son fuentes de innovación y de creación de productos con valor agregado, esto da una oportunidad a la empresa para crear productos innovadores.

2.1.2.3. Migración

En lo que va del año, 2.600.643 personas que ingresaron al país y otras 2.741.353 que salieron del mismo, fueron atendidas por personal civil Altamente capacitado en cinco puestos de control migratorio. Según el sistema informático integral que registra entradas y salidas a territorio nacional, 1.570.717 ciudadanos ecuatorianos además de 1.029.926 extranjeros llegaron a Ecuador, de enero de 2013 hasta la fecha. 1.730.008 nacionales viajaron a otros países, a los que se suman 1.011.345 internacionales.

Figura 13
Emigración



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Análisis

Dando el análisis sobre la migración, son más ecuatorianos que salen del país que los que ingresan, a pesar de esto es una oportunidad para la empresa, las personas que ingresan compran muebles nuevos para su hogar que los que dejaron se destruyeron.

2.1.3. Factor Legal

“Aunque se ponga mayor énfasis en la corta, transporte y comercio ilegal puede afectar negativamente la sostenibilidad de los bosques”. (Montes, E, 2006, pág. 22)

Es responsabilidad de todo agente de cambio social identificar las leyes y normas que se han establecido, así como dar un seguimiento y análisis con el fin de anticiparse a las futuras medidas de normatividad y legalidad que se vayan a publicar en corto, mediano y largo plazo.



2.1.3.1. La Junta Nacional del Artesano

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos.

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

Ley de Defensa del Artesano

Congreso Nacional

Codificación de la Ley de Defensa del Artesano

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por sí mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieron posteriormente.

Art. 2.- Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

a) Actividad Artesanal: La practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas;



“CORDILLERA”

b) Artesano: Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

Art. 4.- Créase la Junta Nacional de Defensa del Artesano como institución autónoma de derecho público, con personería jurídica, finalidad social, patrimonio y recursos propios. Tendrá su domicilio en la ciudad de Quito.

Art. 6.- El Presidente de la Junta será artesano titulado y calificado. Durará dos años en sus funciones.

Art. 10.- Los valores que los artesanos deben pagar para la obtención de su título profesional no podrán exceder de un equivalente al sesenta por ciento (60%) del salario mínimo vital vigente para los trabajadores en general.

Art. 15.- Los maestros debidamente titulados y los artesanos autónomos podrán ejercer el artesanado, abrir y mantener sus talleres, una vez que se hayan registrado en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la que les conferirá el Carnet Profesional Artesanal, al momento mismo de su registro.



Art. 18.- Declárase obligatoria la afiliación del trabajador artesano al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Art. 19.- El Seguro Social para el artesano comprenderá:

- a) El Seguro de enfermedad y maternidad;
- b) El Seguro de invalidez, vejez y muerte; y,
- c) El Seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales que protegerá a artesanos y a sus operarios y aprendices.

Requisitos para obtención de patente por primera vez (persona natural)

1. Formulario de solicitud inscripción en registro de patentes municipales.
2. Original y copia de la cédula de ciudadanía del contribuyente.
3. Original y copia legible del R.U.C. actualizado.

Requisitos para renovación de patente (persona natural obligada a llevar contabilidad)

1. Copia de cédula y papeleta de votación.
2. Copia de RUC actualizado
3. Copia Permiso de Bomberos
4. Copia del pago de Patente del año anterior



5. Copia y original de la Declaración del Impuesto a la Renta
6. Copia del RUC o Licencia del contador
7. Copia y original de las 3 últimas declaraciones del IVA
8. Permiso de funcionamiento de salud, otorgado por el Área de Salud N° 23 – La Concordia. (Cuando el caso lo amerite)
9. Formulario para Renovación de Patente
10. Formulario 1,5 por mil sobre los Activos Totales

Requisitos para casos especiales:

1. Copia legible del Certificado de la Calificación Artesanal (otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano).
2. Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.
3. Original y copia del Informe Ambiental otorgado por la Dirección de Higiene Ambiental Municipal, para talleres, mecánicas, Fábricas, Lavadoras, Lubricadoras, etc.



2.1.4. Factor Tecnológico

La tecnología puede definirse como el medio para transformar ideas en productos o servicios permitiendo, además, mejorar o desarrollar procesos, sin embargo no consiste únicamente en métodos, maquinas, procedimientos, instrumental, métodos de programación, materiales y equipos que pueden comprar la capacidad de sistematizar los conocimientos para su aprovechamiento por el conjunto de la sociedad, para la facilidad de diseños de los productos que se elaboran en las empresas productoras.

Figura 14

Tecnología



Fuente: Imágenes Google

Análisis

En cuanto a los avances tecnológicos, si bien es cierto que este es un factor de gran trascendencia en el mundo contemporáneo, como se puede ver estas máquinas son aptas para para la producción de muebles, para la empresa es una oportunidad de contar con estas máquinas que se ahorra tiempo, espacio, y entrega a tiempo.

2.2. Entorno Local

El microambiente es el factor controlable de la empresa es importante llegar a negociaciones claras, sin vueltas, ni rodeos en el presente y en un futuro, esto es conocer la producción, el precio, y comercialización, conociendo el producto de la competencia de sus ventajas y desventajas, para así producir productos innovadores.



“Es el desarrollo y la innovación que viene dado a un proceso de construcción socio simbólica de la realidad de cambiar los objetivos para añadir nuevos”. (Alberti, R, 2007, pág. 244)

2.2.1. Clientes

Personas que utilizan los servicios de un profesional o de una empresa o que compra habitualmente en un comercio, son clientes que adquieren los productos y se clasifican:

Cliente interno:

Es el personal que trabaja dentro de la empresa, de un puesto de trabajo para realizar productos; cada persona debe hacer un determinado proceso y pasarlo correctamente realizado al siguiente puesto de trabajo.

Cliente Externo:

Es todo consumidor o empresa con potencial para comprar o contratar los productos y servicios, ofrecidos por un suministrador, es toda persona o entidad externa a la empresa que adquiere los productos fabricados.

2.2.2. Proveedores

Cabe destacar que la microempresa EL MUEBLE MACIZO tiene sus propios proveedores ya que son los distribuidores a nivel nacional de materia prima y materiales especiales para la fabricación de estos muebles.

Tabla 5
Proveedores

MATERIAL	EMPRESA	UVICACIÓN	TELEFONO
Tablones de Madera	Edimca 	Av. Los Granados E12-70 Isla	(02) 3963000 (02) 3963097
Tablones de Madera	Madel 	Sangolquí pichincha Ecuador	(2) 2867904
Pintura Lacas Tintes Sellador	Pinturas Cóndor 	Av. Maldonado OE 1365 y Manglarito	(2) 2671115
Clavos Tornillos Pega Macilla	Casa del Carpintero 	Av. 6 de Diciembre N60-102 y Sata Lucia	(2) 2483662
Lijas Guaipes Guantas Mascarillas	Ferretería Castillo 	Panamericana Norte K:M 51/2 Quito	(2) 2475786

Fuente: Información de las empresas detalladas

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

2.2.3. Competencia

Es una situación en la cual los agentes económicos tienen a la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, con las capacidades de poner en operación los diferentes conocimientos, habilidades, pensamientos, carácter y valores de manera integral en las diferentes interacciones de operaciones. (Jorge Rodríguez)



2.2.3.1. Competencia Directa

Competencia directa se refiere a una empresa o conjunto de empresas de ellas que compiten con otras por fabricar o vender el mismo producto y en condiciones similares del mercado.

2.2.3.2. Competencia Indirecta

Son todas aquellas personas que ofrecen productos sustitutos, fabricados en MDF y Melamínicos que son a un precio cómodo y no de una calidad buena en lo que es en resistencia, los muebles de madera son poco costosos y duraderos.

2.3. Análisis Interno

2.3.1.1. Misión

Fabricar muebles decorativos de tipo colonial que cumpla al 100%, con los requisitos del cliente en cuanto a innovación y diseños, a través de tecnología y personal altamente calificado, para cubrir las necesidades potenciales de los clientes de todos los sectores industriales en general.

2.3.1.2. Visión

Dentro de dos años ser una empresa de alto rendimiento con instalaciones propias, con personal calificado y tecnología de punta, que a través de innovación y certificaciones de calidad incremente el posicionamiento en el mercado generando fuentes de trabajo.



2.3.1.3. Objetivos

2.3.1.3.1. Objetivo General

Formar una empresa de muebles de madera con decoraciones tipo colonial, recolectando datos mediante una investigación de la población, para cumplir las necesidades potenciales de los clientes en el sector industrial.

2.3.1.3.2. Objetivos Específicos

- Realizar una investigación de la población del norte de Quito sector Cotocollao para plantear el proyecto.
- Analizar los aspectos económicos de la economía del Ecuador, que permita a la empresa cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Realizar un estudio del mercado para cubrir una demanda insatisfecha.
- Determinar la localización óptima en donde va instalar el proyecto para que tenga una rentabilidad.
- Determinar el monto de la inversión y calcular los costos y gastos que genera el proyecto.

2.3.1.4. Principios y Valores

La empresa EL MUEBLE MACIZO establecerá principios y valores de acuerdo a las necesidades de las organizaciones, estos parámetros ayudara que los empleados cumplan a cabalidad, para llegar a los objetivos de la empresa.



Principios

- Productividad

Es el principio que permite que sean cada vez mejores en el trabajo, a través de la productividad mostrando indicadores de gestión y resultados positivos afianzados cada día más en los rol dentro de la empresa.

- Trabajo en equipo

Se permite un grupo sólido, unidos por objetivos comunes encaminados siempre a la satisfacción del cliente.

- Compromiso

Con los clientes, con los consumidores y con la calidad en los productos que se elabora diariamente.

- Respaldo

Contar con tecnología de punta, con personal profesional y experimentado, con proveedores involucrados en nuestra actividad, y ofrecer confianza a nuestros clientes.

- Competitividad



Trabajar siempre orientado a la innovación para garantizar la competitividad de la empresa, desarrollando acciones de mejoramiento y generando valor agregado a los productos que impacten favorablemente a los resultados presentes y futuros de EL MUEBLE MACIZO.

Valores

- Honestidad

Es una calidad humana que consiste en comprometerse y expresarse con coherencia y autenticidad, de acuerdo con los valores de verdad y justicia.

- Liderazgo

Es el conjunto de capacidades que una persona tiene para influir en la mente de las personas o en un grupo de personas determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo, en el logro de metas y objetivos.

- Integridad moral

Puede definirse como una cualidad de la persona que la faculta para tomar decisiones sobre su comportamiento por sí misma.

- Pro actividad

Es una actitud en la que el sujeto u organización asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.



2.3.2. Gestión administrativo

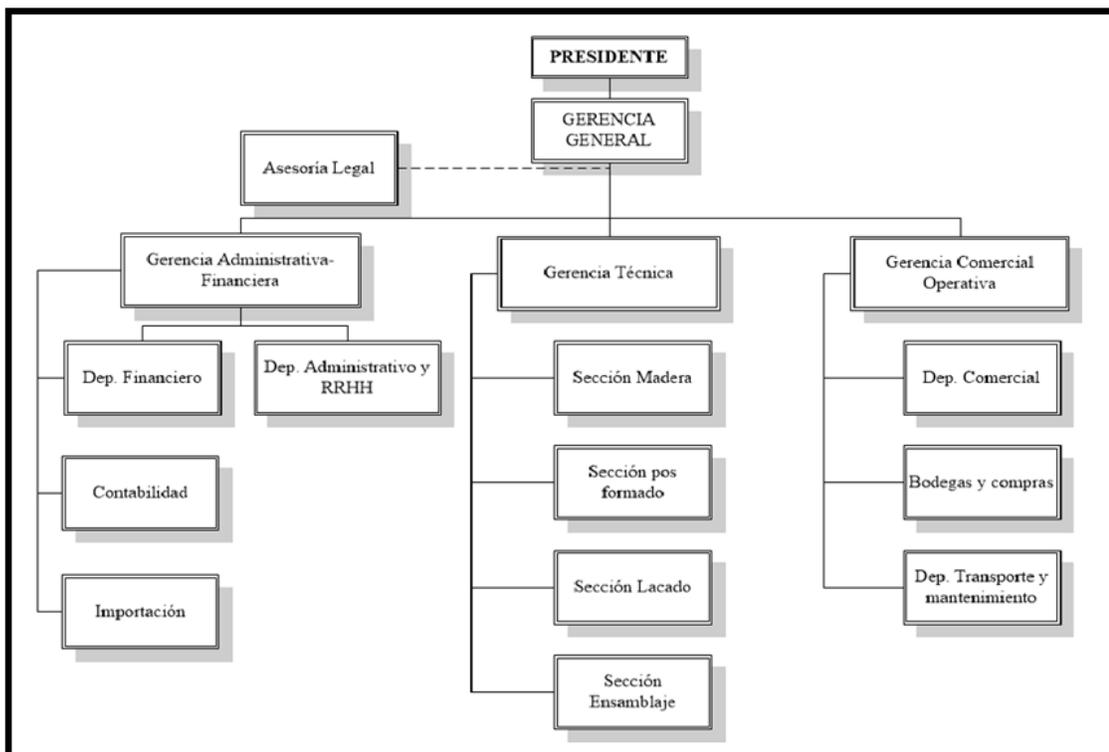
La empresa EL MUEBLE MACIZO se dedicara a la producción y comercialización de muebles, desde el año 2014, el presente trabajo está enfocado a contribuir con los resultados esperados por la empresa, es decir generar mayores utilidades, utilizando herramientas de administración que contribuyan a desarrollar la gestión administrativa.

2.3.2.2. Organigrama

La empresa EL MUEBLE MACIZO estará formado por: Presidente, Gerente General, Asesoría Legal, Gerente Administrativo Financiero, Gerente Técnico y Gerente Comercial Operativo.

Figura 15

Organigrama



Fuente: Estudio de la estructura

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

**Presidente**

Será el representante legal de la empresa EL MUEBLE MACIZO.

Gerencia General

El gerente general se encarga de velar por todas las funciones de mercadeo y ventas de la microempresa, así como será el responsable de liderar y coordinar las funciones de planteamiento estratégico, realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento y desarrollar metas a corto y largo plazo para cada departamento.

Secretaria

Será encargada de reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente, atender las llamadas y organizar los pedidos de los proveedores para el pedido de la materia prima.

Gerencia Financiera

Es la que está encargada de planear, elaborar, ejecutar, coordinar el presupuesto de la institución. Llevando los registros contables, presupuestarios y financieros necesarios, con la colaboración en las asesorías comerciales. Selección de Personal y ayuda a los depósitos bancarios.

Gerencia Técnica

Se encarga de toda selección de madera para cortes maquinados, de la elaboración de muebles en crudo, lida y lacada que se quede a perfección, embalaje con cinta de plástico para que cubra y no se raye.

Gerencia Operativa

Organiza el tiempo de establecer contactos con los clientes, presentando ofertas para dar el cumplimiento de objetivo. Verificar la bodega de todo el material que existe dando un inventario de insumos, para la entrega del producto siempre tiene que ser revisado el transporte mensualmente y verificar las rutas que se va a dirigir.

2.3.2.3. Dirección

Se encargara de dirigir a toda la organización encabezado por el gerente general, quien estará encargado a dirigir el destino de la empresa EL MUEBLE MACIZO y dará directrices para conseguir que estos realicen las tareas encomendadas.

2.3.2.4. Control

El control de la empresa EL MUEBLE MACIZO consistirá en verificar si todos ocurren de conformidad con lo planificado, con las instituciones emitidas y con los principios establecidos. Teniendo como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que produzcan nuevamente.

Evaluación de 360°

Esta herramienta nos permitirá que cada empleado de la empresa EL MUEBLE MACIZO sea evaluado por todo su entorno: jefes, subordinados, pueden incluir otras personas como proveedores o clientes. Lo que se pretende al usar esta herramienta, es dar a los empleados una perspectiva del desempeño lo más preciso posible, obtener aportes desde distintos áreas de trabajo, opiniones de diferentes personas.

Tabla 6

Valoración

VALORACIÓN	5	4	3	2	1
OBJETIVO					
IDENTIFICAR AL PERSONAL DE LA EMPRESA QUE TRABAJE DE MANERA EXITOSA	SIEMPRE	FRECUENTEMENTE	AVECES	OCASIONALMENTE	CASI NUNCA
Trabajo en equipo	x				
Confianza y honradez	x				
Responsabilidad y respeto	x				
Puntualidad y compromiso		x			
Escuchar con atención	x				

Fuente: Investigación a la organización

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Evaluación por indicadores y metas

Lo que se pretende al usar estos indicadores es evaluar a los empleados en su operación de trabajo, del desempeño del alcance de la producción durante el periodo del año y cuanto es la meta para obtener su puntuación.

Tabla 7

Indicadores

EVALUACIÓN	INDICADORES	METAS	PUNTUACIÓN
OPERADOR	Cat. M.P utilizada	96	5
	Cat. M.P solicitada		

Fuente: Evaluación

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 8

Evaluación

CONOCIMIENTO	EVALUACIÓN	
. Conocer el proceso . ley de trabajo . Ley de seguro social . Computación	proceso	2
	semanal	=4
	terminado	8
		=12
		96

Fuente: Conocimiento

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

2.3.3. Gestión Operativa

La gestión operativa de la microempresa estará dada por el flujo grama de producción. “La consecuencia principal de lo anteriormente expuesto es que si los artículos son similares desde un punto de vista de diseño y calidad dentro de un determinada gama de productos”. (Anaya, 2011, pág. 16)

4.3.3.2. Actividades

Cliente

Es la persona que realiza el pedido del mueble de acuerdo a la necesidad y con el material que desee a su gusto.

Diseño

Se realiza un diseño del mueble según las explicaciones, gustos y necesidades del cliente que solicita nuestros servicios para realizarle un presupuesto.

Costo

Con el modelo elegido se procede el análisis de precio, en el que se pone de acuerdo para realizar la actividad.

Patrón

Con el acuerdo del precio, diseño y medidas exactas del mueble se pasa a la mesa de reglaje para sacar el patrón del mueble.

Sierra y Tupi

Pasamos a la máquina de sierra donde se cortan las maderas según los patrones. Con la máquina de Tupi se hacen las molduras y demás rebajes y la maquina Labrante la saca a escuadra.

Lijadora de cinta

Las piezas pasan a la lijadora de cinta para lijar todas las impurezas que tengan las piezas. Cada período importante en el diseño del mueble posee características propias que lo distinguen de los otros períodos. La capacidad de reconocer estas diferencias hace que la decoración de interiores resulte más interesante.

Lacado

Realizado el proceso de fabricación en crudo, se contempla con el sellado y lacado para el acabado y entregar al cliente.

2.3.4. Gestión Comercial

El mercadeo de la empresa se realizará con el ánimo de impulsar un producto de buena calidad, donde contemplara cinco variables mercadotecnia: producto, precio, plaza, promoción y publicidad.

“Sabemos dónde estamos y hacia dónde queremos ir, tenemos que hacer planes para vender en las áreas que más nos interesen, los productos más rentables, o determinar los productos a desarrollar para garantizar el futuro de la empresa”.

(Aviso Legal, 2011)

2.3.4.1. Producto

La empresa EL MUEBLE MACIZO ofrecerá muebles diseñados con decoraciones coloniales, que estará elaborado con madera de Laurel, cola blanca, tornillos de madera y laca catalizada. Este elemento tangible que la empresa elabora y desarrolla para ofertar en el mercado, bien sea para empresas o consumidor final.

Figura 16

Producto



Fuente: Google Imágenes

2.3.4.2. Precio

El precio será el elemento más importante de la estrategia comercial en la determinación de la rentabilidad del proyecto, por la calidad del mueble, la definición es el nivel de ingreso. El cálculo del precio de los muebles es de MPD, MOD, CIF, DEP.MAQ, SER. BAS, y ARRIENDO, elaborado por la empresa EL MUEBLE MACIZO de los costos de producción.

Tabla 9

Juego de Sala

JUEGO SALA			
MOD ANUAL	6.750,00	HORAS ANUAL	1936
MPD			267,20
MOD	104		362,60
CIF			65,94
DEP. MAQ.	1551		8,33
SEV. BAS.			23,00
ARRIENDO			34,61
COSTO PRODUC. UNITARIO			695,75
UTILIDAD	50%		347,87
PVP			1.043,62
PRODUCCION ANUAL		24	25.046,82

Fuente: Operación de producción

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 10

Juego de Comedor

JUEGO DE COMEDOR			
MOD ANUAL	6.750,00	HORAS ANUAL	1936
MPD		218,50	413,75
MOD	56	195,25	
CIF			62,10
DEP. MAQ.	1551	4,49	
SEV. BAS.		23,00	
ARRIENDO		34,61	
COSTO PRODUC. UNITARIO			475,84
UTILIDAD	50%		237,92
PVP			713,77
PRODUCCION ANUAL		48	34.260,79

Fuente: Operación de producción

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 11

Juego de Dormitorio

JUEGO DE DORMITORIO			
MOD ANUAL	6.750,00	HORAS ANUAL	1936
MPD		148,25	322,58
MOD	50	174,33	
CIF			61,62
DEP. MAQ.	1551	4,01	
SEV. BAS.		23,00	
ARRIENDO		34,61	
COSTO PRODUC. UNITARIO			384,19
UTILIDAD	50%		192,10
PVP			576,29
PRODUCCION ANUAL		48	27.661,98

Fuente: Operación de producción

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

2.3.4.3. Plaza

La ubicación de la empresa EL MUEBLE MACIZO será en la Roldos MZ 69 LT 7 calle Oe 12c y Oe 12b ya que es la llegada con facilidad para los proveedores y transporte urbano a cada 5 minutos con una seguridad constante, contara con un espacio de 36 m² para la exhibición del producto.

“CORDILLERA”



2.3.4.4. Promoción

Es el conjunto de actividades dirigidas a impulsar los productos de una empresa en el mercado con diseños decorativos de buena calidad.

Estrategia de promoción

Descuento.- se realizara descuentos exclusivos para todos los clientes del 15% hasta el 20% por la compra de un juego de muebles de sala, comedor, dormitorio y escritorios, los productos se entregaran a domicilio sin costo alguno.

2.3.4.5. Publicidad

La publicidad es el factor más importante para hacer conocer el producto ante la sociedad, puede ser por medio de comunicación, el internet, medios impresos y propagandas.

Nombre de la empresa

EL MUEBLE MACIZO

Logotipo de la empresa



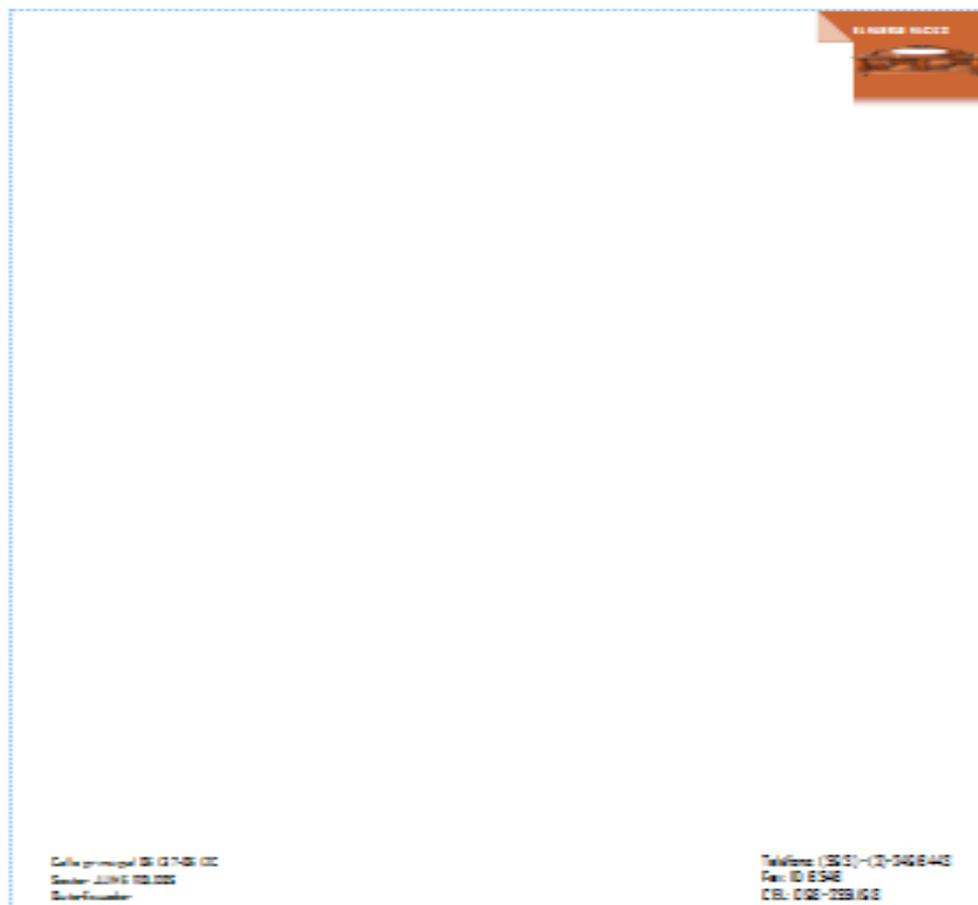
Slogan de la empresa

compra lo bueno y seras el ganador

Tarjeta de presentación



Hoja membretada



Matriz FODA

FORTALEZAS

- Artesanos con experiencia en la fabricación de muebles.
- Disponibilidad y bajo costo de mano de obra.
- Existencia de productos competitivos y con potencial de ser exportados.
- Factura electrónica.

AMENAZAS

- Extinción del recurso forestal por falta de inversión.
- Mayor penetración de los competidores al mercado.
- Mayor capacidad de respuesta de países competidores ante las nuevas tendencias del mercado.
- Cambio de gusto en nuestros clientes del producto.

DEBILIDADES

- Inexistencia de una correcta normalización y estandarización de productos.
- Limitaciones tecnológicas en diseño y acabado de muebles.
- Falta de personal capacitado en procesos productivos.
- Elevadas mermas en maderas por pudriciones y defectos en el secado de la madera.
- Altos costos de transporte interno y externo.

OPORTUNIDADES

- Continuo crecimiento del consumo de productos forestales y preferencia por muebles hechos de madera.
- Incremento de la demanda de muebles en el mercado.
- Potencialidad en el uso de variedades alternativas.
- Beneficiarios de preferencias arancelarias.
- Alto potencial de penetración en mercado extranjero.
- Tratados comerciales con hallados.

CAPITULO III

Estudio de Mercado

3.1. Análisis del consumidor

Determinar el comportamiento de compra de los consumidores actuales de muebles de madera o más conocidos como “muebles tipo colonial”, los mismos que le permiten al usuario identificar los diseños que son sencillos y fáciles de fabricar con herramientas que están disponibles en el taller.

El diseño y la fabricación de muebles tipo colonial está en un sector productivo muy dinámico, siempre hay que estar identificando los cambios para la orientación y la tendencia de estos productos, pues cada día los consumidores son más exigentes, ya no compran por nivel social, sino que ahora buscan aspectos tales como calidad, diseño, y comodidad, así como un aspecto que ha tomado fuerza en los últimos años que es su ecología.

Bajo toda esta investigación es para identificar puntos débiles de los clientes que quisieran mejorar así como la aceptación que puede tener el que éxito de muebles tipo colonial para la producción nacional y que se ajusten a sus gustos y necesidades.

Facilita toda una serie de prontuarios prácticos para poder diseñar un estudio de mercado en la propia empresa, alterando sobre los errores más

generalizados que se cometen tanto en el diseño como en la aplicación de un estudio de mercado. (Calvete, A, 1997, pág. 23)

3.1.1. Determinación De La Población Y Muestra

Los datos tomados para el presente proyecto son del sector del Norte de la ciudad de Quito, cabe indicar que se obtuvo información del INEC en base al censo de la Población y vivienda realizada en el año 2011, esta muestra se determinó de acuerdo al número de familias existentes en el sector Cotocollao, y es de 21991 familias.

Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra se va a obtener de la Población Económicamente Activa del Sector de Cotocollao del Distrito Metropolitano de Quito; se basa en un margen de error del 5% y una confiabilidad del 95% además se tomara como datos de prevalencia estimada el 0,5 debido a que no se tiene una información exacta del número de personas que compran muebles de madera, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

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

De donde:

n = Tamaño de muestra

N = Tamaño de población

E = Margen de error (5%)

p = Probabilidad de éxito (50%)

q = Probabilidad de fracaso

z = Valor de distribución en estadística cuando el NC = 95%

"CORDILLERA"

$$n = \frac{31119(0,50)(0,50)(1,96)^2}{(31119 - 1)(0,5)^2 + (0,50 * 0,50 * 1,96^2)}$$

$$n = \frac{29887}{79} \mathbf{n = 378}$$

Luego de aplicar la fórmula del respectivo cálculo de la muestra que obtuvo el resultado de 378 que es la cantidad de encuestas que se debe realizar a las personas que viven al Norte del Distrito Metropolitano de Quito sector Cotocollao que compran los muebles de madera.

3.1.2. Técnicas de obtención de Información

La recolección de información se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizados por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser:

- Encuestas, Entrevistas, Registros, Cuestionarios

Se aplicara para la obtención de datos en el presente proyecto será la encuesta, que es un instrumento primordial para la recopilación de datos con mayor exactitud, donde se pregunta a las personas directamente sobre el tipo de negocio que se va a realizar, la encuesta debe ser en el lugar de donde se ubicara la empresa para la aceptación o no del negocio en que se piensa realizar. "Señalan que para la obtención de datos primarios se emplea diversos instrumentos en función del carácter cualitativo y cuantitativo de la investigación. El uso de un tipo de investigación dependerá de la naturaleza de la información a recabar". (Rivas, 2004, p. 480)

3.1.3. Encuesta

FORMULARIO DE LA ENCUESTA INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR “CORDILLERA”

ESCUELA DE CIENCIAS DE ADMINISTRACIÓN TECNOLOGÍA EN PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Encuesta dirigida a los Consumidores de Muebles de Madera

Objetivo: Recolectar información referente a la producción de muebles de madera con decoración tipo colonial en el cantón Quito, provincia de Pichincha, año 2014., con fines académicos.

I.- Datos Generales:

Genero M () F ()
Edad
Estado Civil

Marque con una X en las respuestas que escoja.

II.- Preguntas:

1.- ¿Está usted de acuerdo con la producción de Muebles de Madera con decoración tipo colonial?

Si () No ()

2.- ¿Qué tipo de Muebles de Madera ha comprado últimamente?

Sala () Comedor () Dormitorio ()
Cocina () Estudio () Puertas u Otros ()

3.- ¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

MUEBLES DE MADERA	PRECIO			
Sala	350 ()	450 ()	550 ()	650 ()
Comedor	350 ()	450 ()	650 ()	750 ()
Dormitorio	250 ()	350 ()	550 ()	650 ()
Cocina	250 ()	450 ()	850 ()	1250 ()
Estudio	150 ()	350 ()	550 ()	750 ()
Puertas u Otros	200 ()	300 ()	450 ()	750 ()

4.- Los muebles que comercializan las siguientes empresas. ¿Cuál cree usted que son los preferidos?

Los fabricados por:

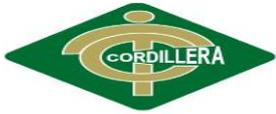
Muebles Hilda Urce ()
Muebles Rosita ()
Muebles Pancho ()

5.- ¿Dónde adquiere los Muebles de Madera? En:

Talleres Artesanales () Almacenes () Plaza Pública ()

6.- ¿Qué aspectos valora al comprar los Muebles de Madera?

Precio () Calidad ()



“CORDILLERA”

Atención Garantía

7.- ¿Con que tipo de madera prefiere que estén elaborados los Muebles de Madera que adquiere para su Hogar?

Laurel Seyque Guayacán Colorado Copal

8.- ¿Con que frecuencia adquiere muebles de maderas? Cada.

6 meses a 2 años

3 años a otros

9.- ¿Cómo cancela sus compras de muebles? En:

Efectivo Tarjeta de Crédito

10.- ¿De qué manera le gustaría recibir la Publicidad de los productos?

Internet TV

Radio Dípticos

11.- ¿Está usted satisfecho con la calidad y precios de los muebles que le ofrece la competencia?

Si no

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.1.4. Análisis de la Información

Tabla 12

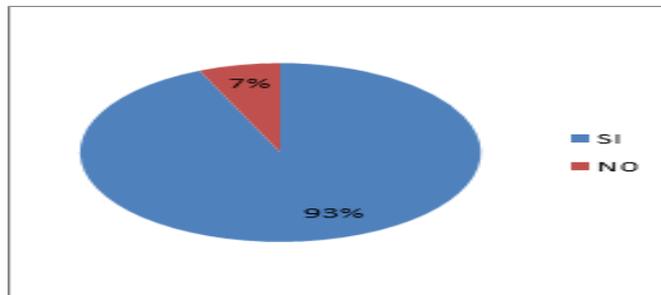
1.- ¿Está usted de acuerdo con la producción de Muebles de Madera con decoración tipo colonial?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	353	93%
NO	25	7%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 17



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Se puede determinar que el 93% de las personas encuestadas están de acuerdo con el producto y el 7% no lo están, de esta encuesta da a conocer que si se puede realizar el proyecto.

Tabla 13

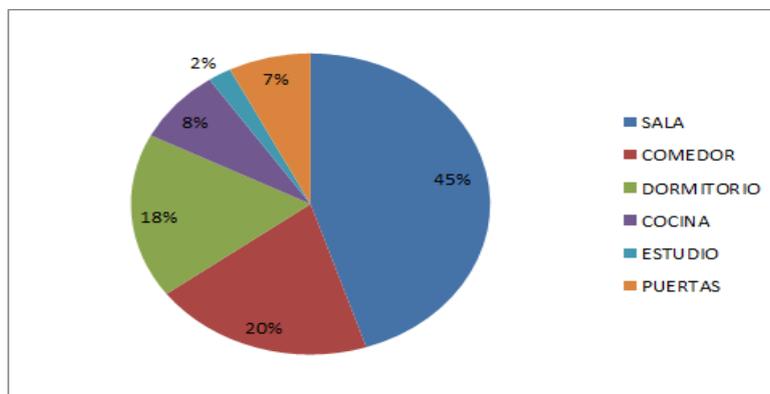
2.- ¿Qué tipo de Muebles de Madera ha comprado últimamente?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SALA	170	45%
COMEDOR	75	20%
DORMITORIO	67	18%
COCINA	30	8%
ESTUDIO	8	2%
PUERTAS	28	7%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 18



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

De los datos obtenidos de los encuestados respecto al tipo de muebles de madera que han comprado últimamente, esta como primero juego de sala con 45%; seguido por comedor con 20%; y dormitorio con 18%; estos tres productos tienen como preferencia al consumidor, luego esta juego de cocina con 8%; puertas con 7%; y en el último esta juego de estudio con 2%.

Juegos de Sala

Tabla 14

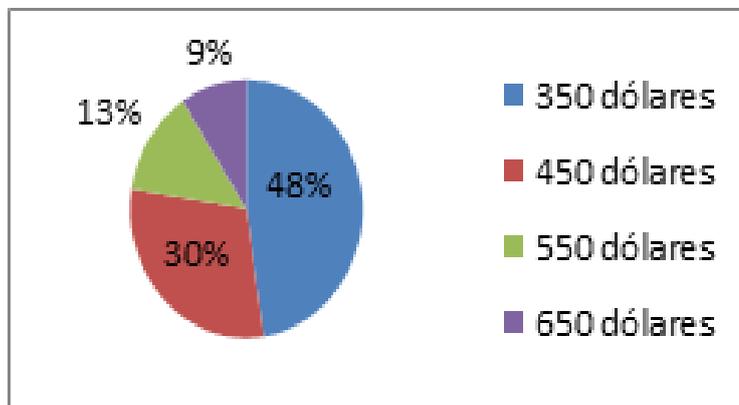
3.- ¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
350 dólares	180	48%
450 dólares	113	30%
550 dólares	50	13%
650 dólares	35	9%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 19



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

De acuerdo a la encuesta el precio que pagan por los muebles de sala van entre los 350 y 550 los de mayor frecuencia y más de 650 dólares con un menor porcentaje de aplicación; esto depende del tipo de muebles acabados y material con el que está elaborado.

Juegos de Comedor

Tabla 15

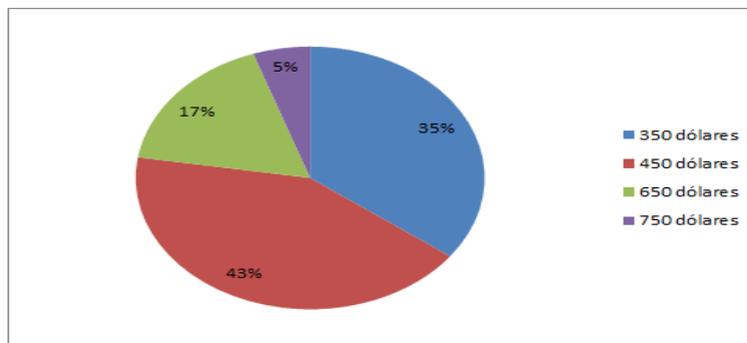
¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
350 dólares	133	35%
450 dólares	160	43%
650 dólares	65	17%
750 dólares	20	5%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 20



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Al igual que la pregunta anterior de los muebles de comedor, el precio que pagan van entre los 350 y 650 dólares y más de 750 dólares en menor porcentaje, esto dependen de los acabados y material con el que están elaborados.

Juego de Dormitorio

Tabla 16

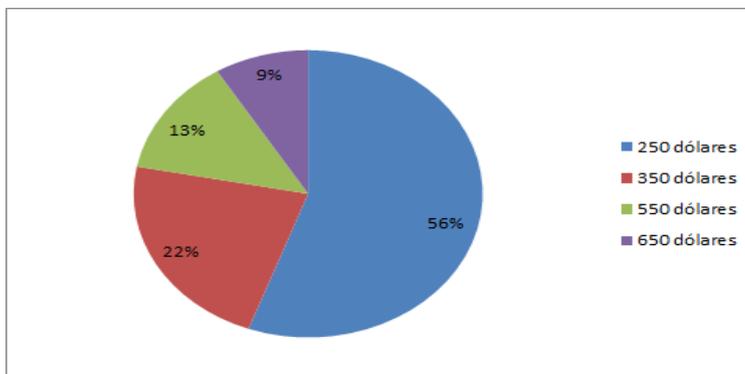
¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
250 dólares	210	56%
350 dólares	85	22%
550 dólares	50	13%
650 dólares	33	9%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 21



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

El precio que pagan por los muebles de dormitorio va entre los 250 y 550 dólares y más de 650 dólares en menor porcentaje, dependen de los acabados y material con los que están elaborados.

Juego de cocina

Tabla 17

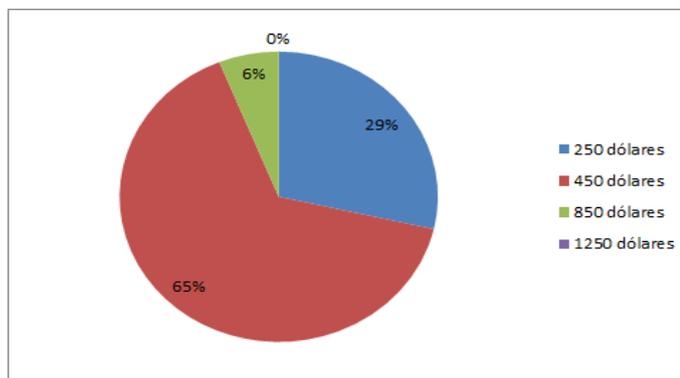
¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
250 dólares	108	29%
450 dólares	247	65%
850 dólares	23	6%
1250 dólares	0	0%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 22



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

El precio que pagan por los muebles de cocina va entre los 250 y 850 y más de 1250 dólares en el sector que no compra, esto depende del tamaño los acabados y material con el que están elaborados.

Muebles de Estudio

Tabla 18

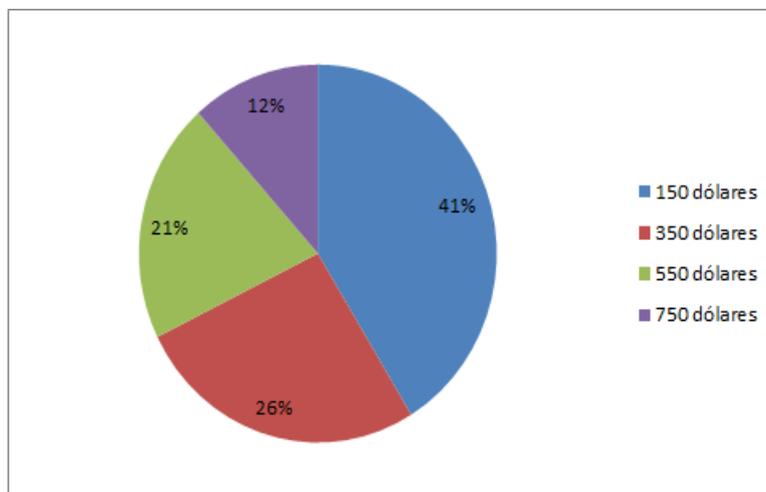
¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
150 dólares	156	41%
350 dólares	100	26%
550 dólares	78	21%
750 dólares	44	12%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 23



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

El precio que pagan por los muebles para el estudio va entre los 150 y 550 los de mayor venta de 750 dólares en adelante en menor cantidad, esto depende de los acabados y material con el que están elaborados.

Puertas

Tabla 19

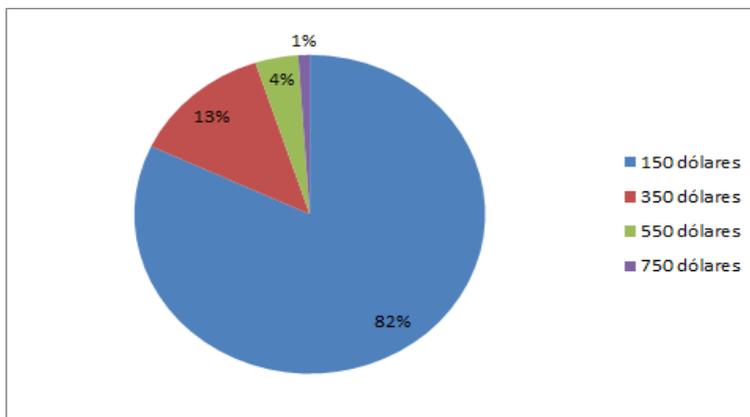
¿Qué precio usted pagaría por los Muebles de Madera que se detallan?

PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
150 dólares	310	82%
350 dólares	49	13%
550 dólares	15	4%
750 dólares	4	1%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 24



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

En lo que respecta a las puertas, el precio que pagan los usuarios van entre los 150 y 550 dólares los de mayor venta y más de 750 dólares en menor proporción, esto depende de los acabados y materiales con el que están elaborados.

4.- Los muebles que comercializan las siguientes empresas.

Tabla 20

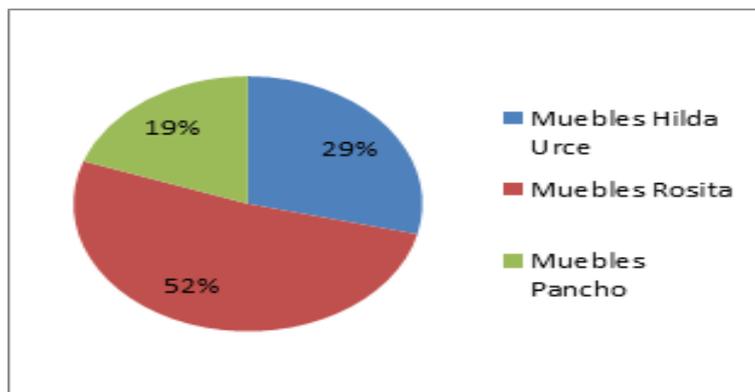
¿Cuál cree usted que son los preferidos?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Muebles Hilda Urce	109	29%
Muebles Rosita	195	52%
Muebles Pancho	74	20%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 25



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

De los datos obtenidos de la encuesta, se determina que comercializan Muebles Rosita con 52% son los más preferidos, por la ubicación en que se encuentra siendo un lugar vistoso que no se puede perder y la variedad de muebles que venden.

Tabla 21

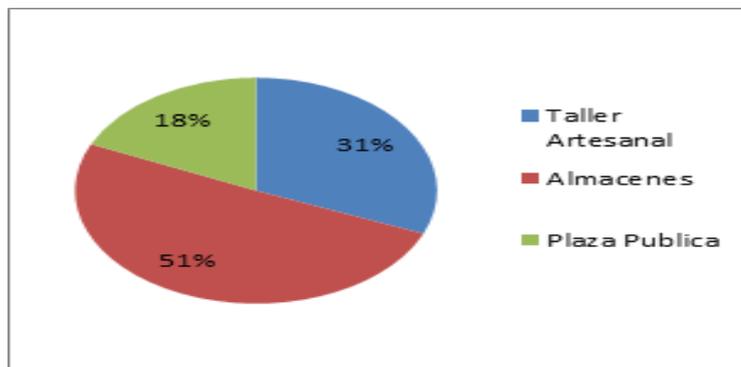
5.- ¿Dónde adquiere los Muebles de Madera? En:

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Taller Artesanal	118	31%
Almacenes	191	51%
Plaza Publica	69	18%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 26



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Respecto de donde adquiere los muebles, los pobladores de la parroquia Cotocollao indistintamente adquieren los muebles de madera dentro o fuera de la ciudad en los talleres artesanales con un 31%, en los almacenes con 51% y en las plazas públicas con 18%. Por la facilidad de pago que realizan en las compras es más alto en los almacenes porque lo pagan con tarjetas de Crédito.

Tabla 22

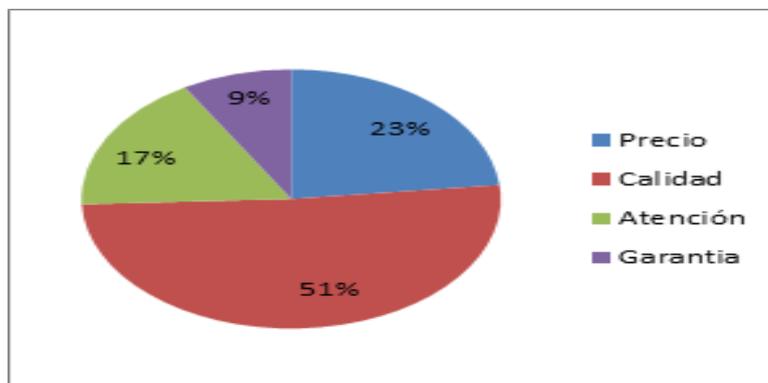
6.- ¿Qué aspectos valora al comprar los Muebles de Madera?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Precio	88	23%
Calidad	193	51%
Atención	65	17%
Garantía	32	8%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 27



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Realizado la encuesta con respecto que valora al comprar los muebles de madera, en orden de importancia se mencionan: la primera por la calidad del producto con el 51%, el precio con el 23%, la atención que reciben en los almacenes el 17%, y las garantías que les ofrecen al adquirir estos bienes el 8%.

Tabla 23

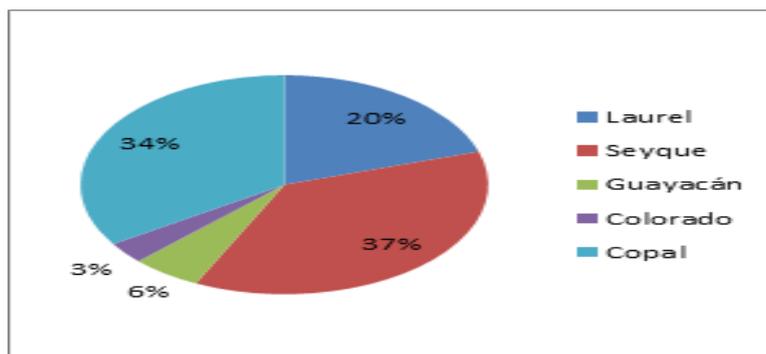
7.- ¿Con que tipo de madera prefiere que estén elaborados los Muebles de Madera que adquiere para su Hogar?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Laurel	76	20%
Seyque	140	37%
Guayacán	21	6%
Colorado	12	3%
Copal	129	34%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 28



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

El tipo de madera que prefiere que estén elaborados los muebles se mencionan, Seyque con el 37% seguido por copal con 34%, laurel con 20%, guayacán con 6%, y colorado con el 3%.

Tabla 24

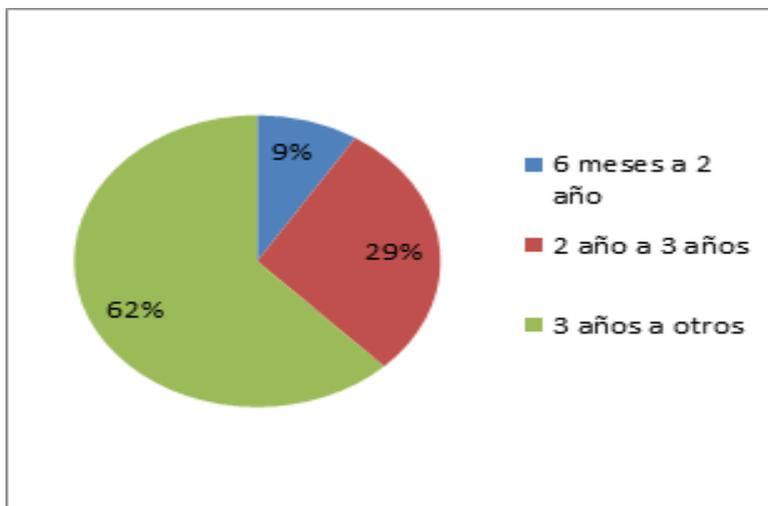
8.- ¿Con que frecuencia adquiere muebles de maderas? Cada

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
6 meses a 2 año	34	9%
2 año a 3 años	109	29%
3 años a otros	235	62%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 29



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

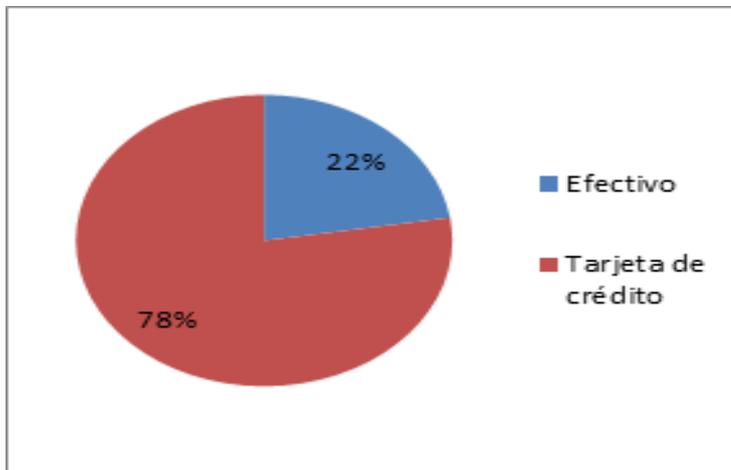
Análisis

De los datos obtenidos se puede determinar que compran muebles de 3 años en adelante con un 62%, de 2 a 3 años con el 29%, y de 6 meses a 2 años con el 9%.

Tabla 25

9.- ¿Cómo cancela sus compras de muebles?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Efectivo	85	22%
Tarjeta de crédito	293	78%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta**Elaborado:** Hugo David Guamán Yépez**Figura 30****Fuente:** Encuesta**Elaborado:** Hugo David Guamán Yépez**Análisis**

De los resultados obtenidos se determina que los clientes prefieren comprar con tarjetas de crédito, por la facilidad de pago.

Tabla 26

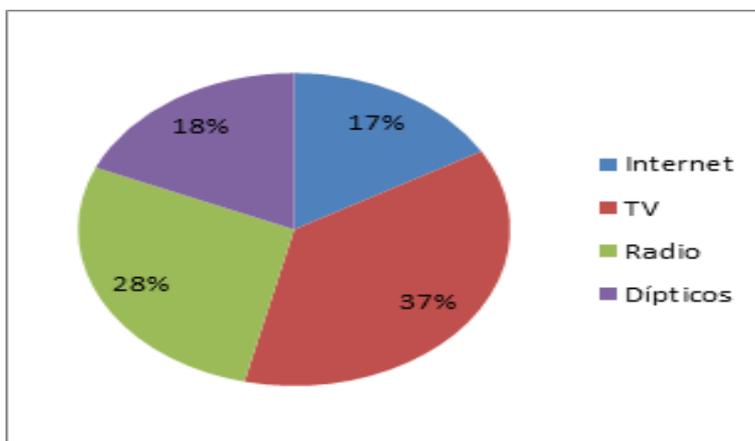
10.- ¿De qué manera le gustaría recibir la Publicidad de los productos?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
Internet	63	17%
TV	140	37%
Radio	105	28%
Dípticos	70	19%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 31



Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Se determina de los datos obtenidos referente a como le gustaría a realizar publicidad de los productos que el 37% por TV, el 28% por radio, el 19% dípticos, y el 17% internet.

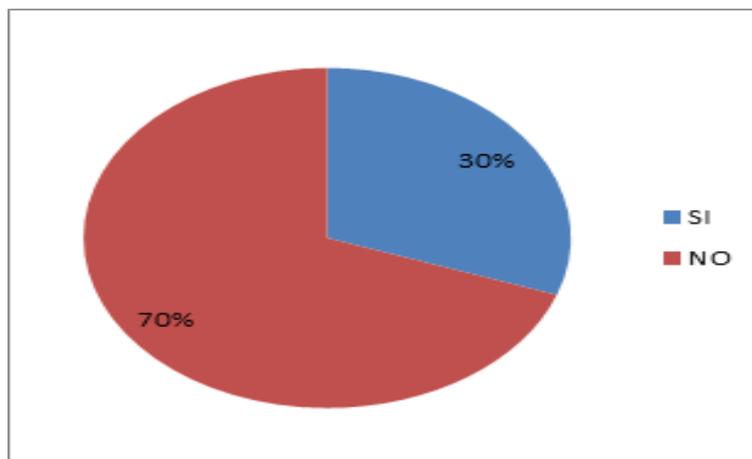
Tabla 27

11.- ¿Está usted satisfecho con la calidad y precios de los muebles que le ofrece la competencia?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
SI	115	30%
NO	263	70%
TOTAL	378	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 32

Fuente: Encuesta

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Se determina que el 70% no está satisfecho con los muebles que ofrece la competencia y un 30%, indica que sí.

3.2. Demanda

La demanda de madera semiacabada y acabada en el Ecuador, tiene dos renglones bien definidos, que son el sector artesanal y el sector industrial, ellos a su vez satisfacen a la importante demanda interna, la cual consume diversidad de muebles y productos de valor agregado y las exportaciones que representan un rubro importante en la economía del país.

Define a la demanda como la cantidad de bienes y servicios que los agentes económicos “consumidores” están dispuestos a adquirir a un precio determinado, es las sumas de las adquisiciones de un bien o servicio por parte de las personas físicas y jurídicas, para satisfacer su necesidad. (Lara, B, 2011, pág. 31)

3.2.1. Demanda Histórica

La demanda de madera en el Ecuador, tiene dos renglones bien definidos, que son en el sector artesanal y en el sector industrial, ellos a su vez satisfacen a la importante demanda interna, la cual consume diversidad de muebles y productos de valor agregado y las exportaciones que representan un rubro importante en la economía del país.

3.2.2. Demanda Actual

Para calcular la demanda actual se tomó como referencia los datos obtenidos de 378 encuestados, la población de la Parroquia Cotocollao con 31119, y la tasa de crecimiento del sector industrial (PIB) de 1,0314.

Tabla 28 Datos de la Demanda

Datos para calcular la demanda actual	
Población	31.119,00
Total Encuestas	378
Tasa de crecimiento industrial (PIB)	1,0314

Fuente: Población

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Calculo de la demanda actual	
Aceptación: 31.119,00 población * 93% = 28.940,67 habitantes	
Frecuencia: 28.940,67 * 9% * 1 años = 2.604,66 veces	
Precio: 2.604,66 * 300 = 781.398,00 dólares	
Demanda actual	781.398,00

3.2.3. Demanda Proyectada

Para realizar el cálculo de la demanda proyectada se tomara en consideración la tasa de crecimiento poblacional del sector industrial que es de 3,14%.

Tabla 29

Demanda Proyectada

CALCULO DE LA DEMANDA PROYECTADO			
AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA SECTOR INDUSTRIAL	DEMANDA PROYECTADA
(año base) 2014	781.398,00	-	781.398,00
2015	781.398,00	1,0415	813.826,02
2016	813.826,02	1,0415	847.599,80
2017	847.599,80	1,0415	882.775,19
2018	882.775,19	1,0415	919.410,36
2019	919.410,36	1,0415	957.565,89

Fuente: Tasa del sector Industrial

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

3.3. Oferta

Factores como la ubicación geográfica del país, la presencia de la Cordillera de los Andes y la influencia de corrientes marinas determinan que el Ecuador disponga

“CORDILLERA”

de gran variedad de climas y formaciones vegetales. Parte de esta riqueza constituyen sus bosques, en los cuales crecen árboles madereros, el propósito es medir las cantidades y las condiciones en que una economía quiere y puede poner a la disposición un bien y servicio al mercado.

Se realiza a través de datos secundarios investigados en fuentes contables que permiten determinar el desarrollo y la evolución del mercado ofertante, principalmente del competidor, pero sin descuidar otros elementos, pero al analizar el mercado proveedor se da cuenta que la oferta se a disminuido.

(Lara, B, 2011, pág. 83)

3.3.1. Oferta Histórica

Con respecto a la oferta histórica de muebles de madera en la Parroquia de Cotocollao, existen pequeños productores y comerciantes que tienen locales propios o venden en plazas públicas, de hace años atrás realizan este tipo de muebles.

3.3.2. Oferta Actual

Para proceder se mide el grado de satisfacción de la competencia la que fue 0,30%.

Tabla 30

Oferta Actual

OFERTA ACTUAL			
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA	OFERTA
2.014	781.398,00	0,30	234.419,40

Fuente: Competencia

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

3.3.3. Oferta Proyectada

Para proceder se mide el grado de satisfacción de la competencia la que fue 0,30%.

Tabla 31

¿Está usted satisfecho con la calidad y precios de los muebles que le ofrece la competencia?

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTEJE
SI	115	30%
NO	263	70%
TOTAL	378	100%

Fuente: Competencia

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Para realizar la proyección de la oferta se toma el porcentaje positivo de la gente que está de acuerdo con los productos que le ofrece la competencia y sacamos la tasa de competencia que es: 30%.

Tabla 32

Oferta Actual

OFERTA ACTUAL			
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	ACEPTACIÓN DE LA COMPETENCIA	OFERTA PROYECTADA
2015	813.826,02	0,30	244.147,81
2016	847.599,80	0,30	254.279,94
2017	882.775,19	0,30	264.832,56
2018	919.410,36	0,30	275.823,11
2019	957.565,89	0,30	287.269,77

Fuente: Competencia

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

3.4. Balance Oferta Demanda

Una vez que se estableció la oferta y la demanda se tiene que determinar la demanda insatisfecha que al momento existe en el sector, para lo que procedemos a restar la demanda menos la oferta.

La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes y servicios que probablemente el mercado consuma en años futuros y al que se pretende llegar.

3.4.1. Demanda Insatisfecha Actual

Para obtener esta información se resta la demanda actual de la oferta actual.

Tabla 33

Demanda Insatisfecha Actual

CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL			
AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2.014	781.398,00	234.419,40	546.978,60

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

3.4.2. Balance Proyectada

Para poder determinar la demanda insatisfecha proyectada, restamos la demanda proyectada menos la oferta proyectada.

Tabla 34

Demanda insatisfecha Proyectada

CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA			
AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2015	813.826,02	244.147,81	569.678,21
2016	847.599,80	254.279,94	593.319,86
2017	882.775,19	264.832,56	617.942,63
2018	919.410,36	275.823,11	643.587,25
2019	957.565,89	287.269,77	670.296,12

Fuente: Oferta Proyectada

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

CAPÍTULO IV

Estudio Técnico

El estudio técnico abarca la descripción de la estructura física de la empresa productora de muebles de madera tipo colonial, que contará con una oficina para el administrador, secretaría contadora y otro espacio destinado para taller de producción que contara con la maquinaria necesaria para la elaboración de los distintos tipos de juegos de sala, comedor, dormitorio, cocina, estudio y puertas así como bodega donde se almacenará el producto, los productos en proceso y la materia prima. El estudio técnico comprende el tamaño del proyecto, localización e ingeniería del proyecto.

Lo sustantivo en la formulación de proyectos es llegar a diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea este un bien o servicio. El resto de la metodología corresponde a las técnicas e instrumentos necesarios para ese fin y especialmente para poder medir el grado de adecuación. (Martinez, M, 2006, pág. 91)

4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se determina en base del Estudio de Mercado y la capacidad de la fabricación del producto, tomando en cuenta el número de horas de que se va a trabajar, que espacio se ocupara para el procesamiento con las maquinarias y desempeño realizaran los trabajadores.

4.1.1. Capacidad instalada

Para la puesta en marcha del proyecto, la empresa EL MUEBLE MACIZO, contará con una construcción en un espacio de 200 m² en un terreno que arrendado, cuya extensión total es de 300 m², en la que se instalará la maquinaria para una producción de muebles y la maquinaria estará acorde para la elaboración del producto terminado.

Tabla 35

Capacidad Instalada

AREAS	MEDIDA
Administrativa	2m*2,5m = 5m ²
Gerencia Financiera	2m*2,5m= 5m ² 2m*2,5m= 5m ²
Recepción	1m*1,5m = 1,5m ²
Operativa	5m*7,7m= 38,5m ² 5m*7,7m= 38,5m ² 5m*7,7m= 38,5m ² 6m*6m= 36m ²
Ventas	2m*2,5m = 5m ²
Bodega	3m*5m = 15m ²
Transporte Mantenimiento	3m*3m = 9m ²
Baños (2)	1m*1,5m= 1,5m ² 1m*1,5m= 1,5m ²

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

4.1.2. Capacidad óptica

La capacidad óptima para la elaboración de muebles de madera se conforma de 200 metros cuadrados, sin tomar en cuenta parqueaderos, debido a que se encuentra ubicado en un sector restante de la infraestructura. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producir en base al tiempo y la operación del conjunto.

4.2. Localización

La localización del proyecto está dada por la macro-localización y micro-localización de la empresa.

4.2.1. Macro-localización

Tabla 36 Macro-localización

MACRO-LOCALIZACIÓN	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Cotocollao
Sector	La Roldos

Fuente: Población

Figura 33

Macro-localización



Fuente: Google maps

4.2.2. Micro-localización

Sector la Roldos, se encuentra ubicada en el sector Norte de la Parroquia de Cotocollao de la ciudad de Quito, donde se implementará el proyecto cuenta con todos los servicios de agua, electrificación, vías de acceso, ubicación y cercanía al mercado.

4.2.3. Localización óptima

Con la localización óptima se puede determinar los factores que ayuden a lograr y expresar en forma cualitativa o cuantitativa, la rentabilidad sobre el capital o a su vez obtener el costo mínimo unitario.

Al tener de referencia dos o más lugares de localización, se puede asignar una calificación a cada variable, la suma de estas ponderadas facilita la elección de la localización que acumule mayor puntaje.

Tabla 37

Matriz de Localización

Factor Relevantes	Ponderación	Sector la Roldos		Sector el Condado		Sector Cotocollao	
		Calif.	Total	Calif.	Total	Calif.	Total
Arriendo	0,20	6	1,2	6	1,2	6	1,2
Cercanía mercado	0,20	10	2	9	1,8	8	1,6
Competencia	0,05	9	0,45	9	0,45	9	0,45
Vías de acceso	0,15	10	1,5	10	1,5	10	1,5
Transporte	0,10	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Seguridad	0,10	9	0,9	8	0,8	8	0,8
Servicios Básicos	0,10	10	1	10	1	10	1
Permisos	0,10	10	1	10	1	10	1
TOTAL	1,00		8,95		8,65		8,45

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Una vez que se a realizados los estudios, relevantes de la localización optima de la empresa EL MUEBLE MACIZO, se toma la opción de mayor ponderación la Ubicación en el sector de la Roldos, Parroquia de Cotocollao al norte de Quito.

4.3. Ingeniería del producto

La ingeniería del producto considera todos los aspectos necesarios para iniciar la producción, como la operatividad, tecnología, información, marco legal, talento humano y estudio del mercado.

4.3.1. Definición del producto

La unidad de producción EL MUEBLE MACIZO, se dedica a la producción de muebles de madera tipo colonial, para el mercado nacional. El producto que se ofrece al sector industrial cumple con los requisitos de calidad, apertura o maduración de los muebles, con el diseño requerido por el cliente.

La unidad de producción desarrolla sus actividades dentro del marco legal y ambiental, usando técnicas y procedimientos biodegradables que no alteren el medio ambiente, reduciendo al máximo el impacto ambiental. En el área administrativa aplicara un sistema operativo avanzado acorde a las necesidades de generación de información que permita la entrega y recepción oportuna del producto que se ofrece al consumidor final.

4.3.2. Distribución de la planta

Para proceder a determinar la distribución de la planta es necesario realizarla de acuerdo a códigos o razones de cercanía, esto permite ubicar a cada área en relaciona a la importancia que tenga una de otra y obtener una distribución por área de acuerdo a las necesidades de la unidad de producción.

- **Código de cercanía.**

“CORDILLERA”

Con esta técnica podemos definir el grado de cercanía y la relación entre las diferentes áreas, definiendo la distribución de la infraestructura de la unidad de negocio.

Tabla 38

Código de Cercanía

CODIGOS DE CERCANIA	
CODIGO	DESCRIPCION
A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente necesario que este cerca
I	Importante que este cerca
O	Importancia ordinaria
U	Cercanía sin importancia
X	Importancia indeseable

Fuente: Investigación de Campo**Elaborado:** Hugo David Guamán Yépez

- **Razones de cercanía.**

Determina las razones y motivo del grado de cercanía entre un área y otra.

Tabla 39

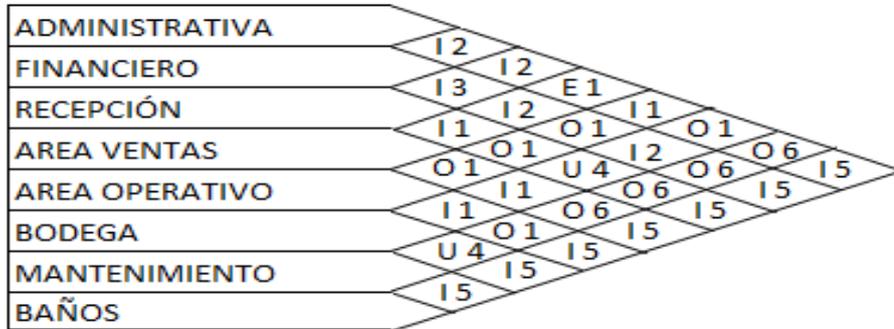
Razón de Cercanía

RAZONES DE CERCANIA	
CODIGO	DESCRIPCION
1	Por secuencia de procesos
2	Por cuestiones administrativas
3	Por convivencia
4	Por precaución
5	Por higiene
6	Por ruido

Fuente: Investigación de Campo**Elaborado:** Hugo David Guamán Yépez

Tabla 40

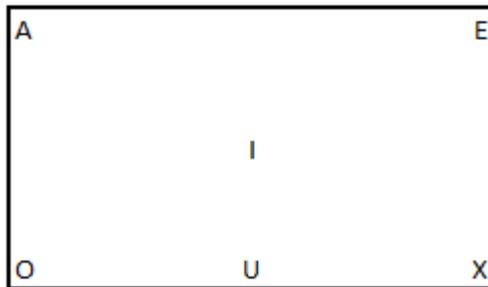
Matriz Triangular



Fuente: Área Operativa

Tabla 41

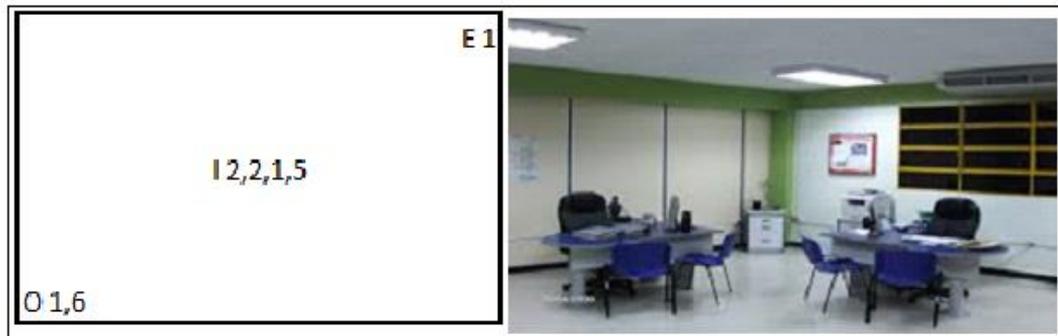
Distribución



Fuente: Códigos de distribución

Figura 34

Área de Administración (5m2)



Fuente: Código de distribución

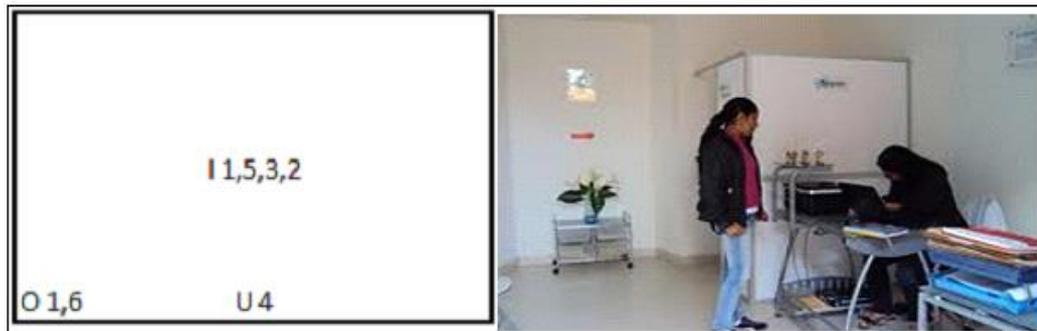
Figura 35Área Financiera (10m²)**Fuente:** Código de distribución**Figura 36**Recepción (1,5m²)**Fuente:** Código de distribución**Figura 37**Área ventas (5m²)**Fuente:** Código de distribución

Figura 38Área Operativa (151,5m²)**Fuente:** Código de distribución**Figura 39**Área Bodega (15m²)**Fuente:** Código de distribución**Figura 40**

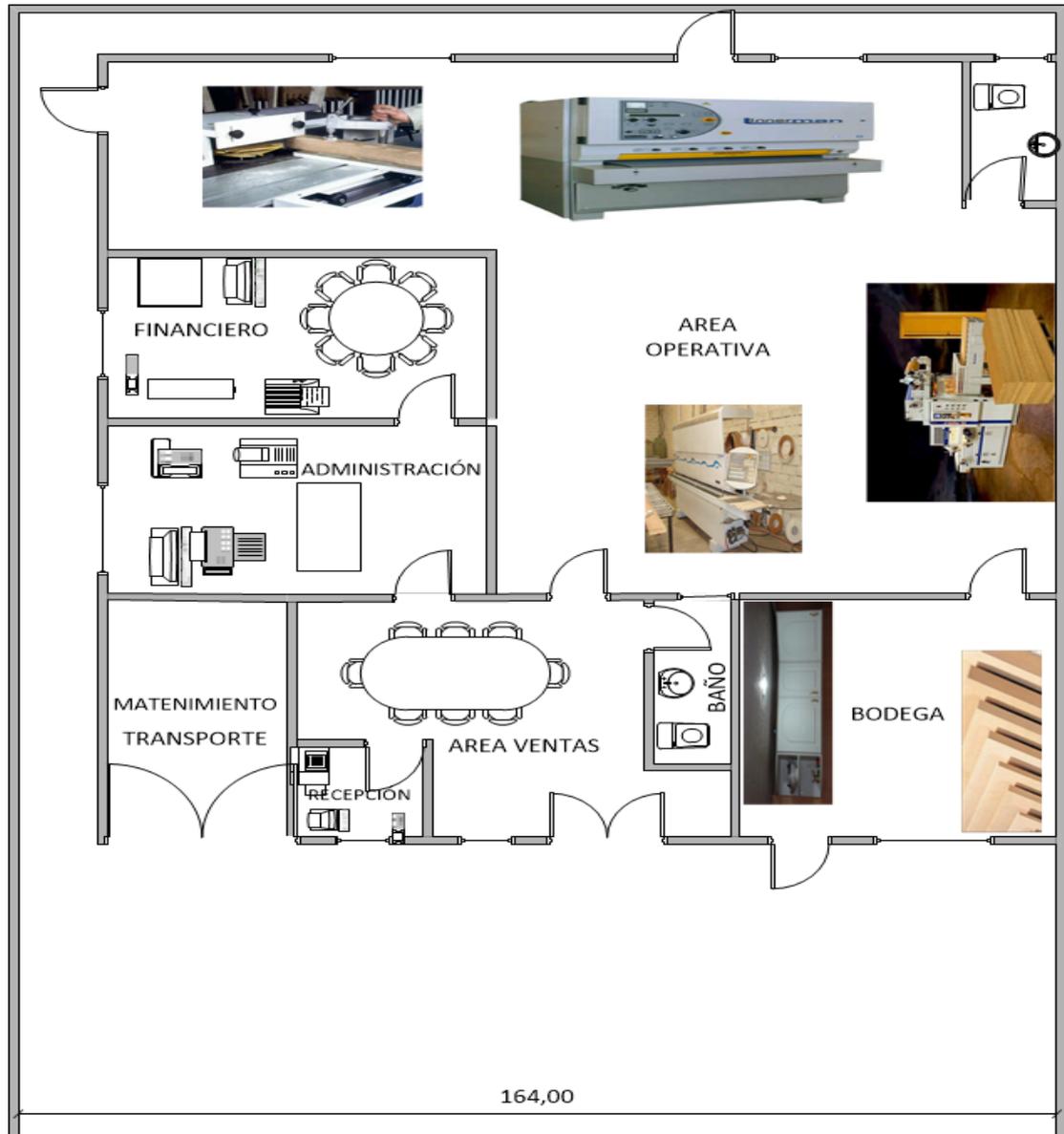
Área de Mantenimiento Transporte

**Fuente:** Código de distribución**Figura 41**Área Baño (3m²)**Fuente:** Código de distribución

Esquema de distribución de planta

Figura 42

Distribución de Planta



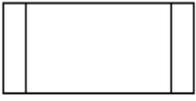
Fuente: Área Instalación

4.3.3. Proceso Productivo

4.3.3.1. Simbología de diagrama de flujo

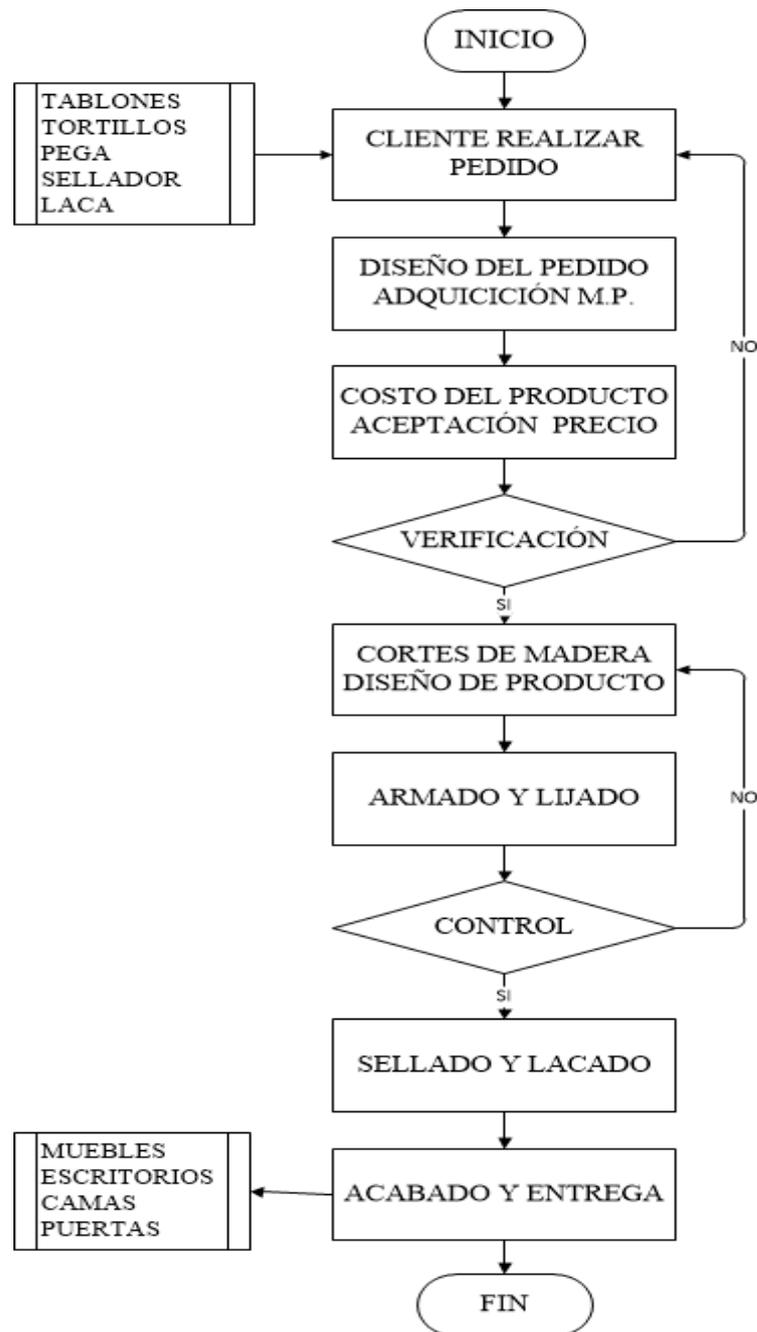
Tabla 42

Simbología

	Operación	Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto.
	Materia Prima	Es la acción de realizar el pedido de materia prima para la elaboración de los muebles.
	Pedido	Los clientes realizan los pedidos de los productos que desean.
	Decisión	Una vez que ya se realizó los pedidos y el diseño de cada producto se decide seguir o retroceder.
	Acabado	Los productos deben estar de buena calidad con material de primera.
	Producto Final	Cada cliente sale satisfactorio de los productos que lo decidieron.

Fuente: Procesos

4.3.3.2. Actividades



4.3.4. Cuadros de Activos

Tabla 43

Cuadros de Activos

CUADRO DE ACTIVOS					
Activo fijo	N° unidades	Modelo	Valor unitario	Valor total	Total bruto
INFRAESTRUCTURA					
Estructura	1	Galpón	34,00	850,00	850,00
MAQUINARIA Y EQUIPO					
Sierra de banco	1	Wold	450,00	450,00	
Sierra de mano	1	Boch	150,00	150,00	
Taladro	1	Boch	200,00	200,00	
Lijadora	1	Boch	80,00	80,00	
Compresor	1	Wold	350,00	350,00	
Clavadora	1	Boch	180,00	180,00	
Martillo	2	Bellota	15,00	30,00	
Formón	2	Bellota	3,00	6,00	
Pistola	1	Bellota	35,00	35,00	
Juego de desarmadores	1	Wold	50,00	50,00	
Llave de pico	1	Wold	20,00	20,00	
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO				1551,00	1551,00
MUEBLES Y ENCERES					
Mesa de armador	1	Madera	65,00	65,00	
Escritorio	1	Madera	95,00	95,00	
Silla giratorio	2	Plástico	40,00	80,00	
Porta carteras	1	Cromado	35,00	35,00	
Archivador	1	Madera	40,00	40,00	
TOTAL MUEBLES Y ENCERES				315,00	315,00
EQUIPO COMPUTACIÓN					
Computadora de escritorio	1	Hp	550,00	550,00	
Impresora	1	Canon	85,00	85,00	
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				635,00	635,00
EQUIPO DE OFICINA					
Calculadora	1	Casio	150,00	150,00	
TOTAL EQUIPO DE OFICINA				150,00	150,00
TOTAL ACTIVOS					3.501,00

Fuente: Pintulac

CAPÍTULO V

Estudio financiero

Estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para la empresa. “Se sabe que el dinero disminuye el valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente”. (Lara, B, 2011, pág. 243)

5.1. Ingresos Operacionales y no Operacionales

En una empresa existen dos tipos de ingresos: Operacionales y no Operacionales. Los ingresos Operacionales son aquel ingreso de productos realizados por las actividades económicas de la empresa. Los no Operacionales son de ingresos diferentes obtenidos por el desarrollo de las actividades ocasionales.

5.1.1. Tiempo del proceso

Tabla 44

Procesos

TIEMPO DEL PROCESO DE JUEGO DE SALA				
ITEM	DESCRIPCION PROCESO	ESTACIÓN DE TRABAJO	TIEMPO UNITARIO	TIEMPO TOTAL
1	Cortar los tablonces por tiras	Sierra de banco	4:00:00	16:00:00
2	Armar con pega y tornillos	Mesa de armado	8:00:00	24:00:00
3	Masillado y lijado con lijadora	Área de lijado	4:00:00	16:00:00
4	Sellado y lijado	Área de lijado	4:00:00	16:00:00
5	Lijado y Lacado	Área de Lacado	2:00:00	8:00:00
6	Tapizado	Área tapizado	4:00:00	24:00:00
Total de tiempo de Producción				104:00:00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 45

Procesos

TIEMPO DEL PROCESO DE JUEGO DE COMEDOR				
ITEM	DESCRIPCION PROCESO	ESTACIÓN DE TRABAJO	TIEMPO UNITARIO	TIEMPO TOTAL
1	Cortar los tablonces de diseño	Sierra de banco	4:00:00	8:00:00
2	Armar con pega y tornillos	Mesa de armado	8:00:00	16:00:00
3	Masillado y lijado con lijadora	Área de lijado	4:00:00	8:00:00
4	Sellado y lijado	Área de lijado	4:00:00	16:00:00
5	Lijado y Lacado	Área de Lacado	2:00:00	8:00:00
Total de tiempo de Producción				56:00:00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 46

Procesos

TIEMPO DEL PROCESO DE JUEGO DE DORMITORIO				
ITEM	DESCRIPCION PROCESO	ESTACIÓN DE TRABAJO	TIEMPO UNITARIO	TIEMPO TOTAL
1	Cortar los tablonces de diseño	Sierra de banco	4:00:00	8:00:00
2	Armar con pega y tornillos	Mesa de armado	8:00:00	12:00:00
3	Masillado y lijado con lijadora	Área de lijado	4:00:00	6:00:00
4	Sellado y lijado	Área de lijado	4:00:00	16:00:00
5	Lijado y Lacado	Área de Lacado	2:00:00	8:00:00
Total de tiempo de Producción				50:00:00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

Los procesos se dan acorde a los productos que se requiere utilizando todas las herramientas necesarias.

5.1.2. Materia Prima por mueble (MP)

Cada mueble contiene tablonces de 2,40 de largo * 0,24 de ancho, tornillos de 2 pulgadas, pega blanca, masilla para las fallas, lija para lijar, sello para fondear, laca y

tela para tapizar. Este material se comprara mensualmente para la producción bajo los pedidos de los clientes.

Tabla 47

Materia Prima

MATERIA PRIMA POR JUEGO DE SALA			
Materia prima	Cantidad Utilizada por juego de sala	Costo unitario	Valor Total
Tablones 2,40 x 0,24 cm	8	12	96
Tornillos de 2 pulgadas	40	0,03	1,2
Pega blanca 1 cuarto	1	2,5	2,5
Masilla mustan 1 cuarto	1	2	2
Pliego de lijas de 50	5	0,5	2,5
Fondo sellador 1 cuarto	1	6,5	6,5
Laca brillante 1 cuarto	1	6,5	6,5
Tela de tapizado 10 mts	1	150	150
Total			267,2

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 48

Materia Prima

MATERIA PRIMA POR JUEGO DE COMEDOR			
Materia prima	Cantidad Utilizada por juego de comedor	Costo unitario	Valor Total
Tablones 2,40 x 0,24 cm	11	12	132
Tornillos de 2 pulgadas	50	0,03	1,5
Pega blanca 1 cuarto	1	2,5	2,5
Masilla mustan 1 cuarto	1	2	2
Pliego de lijas de 50	5	0,5	2,5
Fondo sellador 1 litro	1	20	20
Laca brillante 2 cuarto	1	13	13
Tela de tapizado 3 mts	1	45	45
Total			218,5

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 49

Materia Prima

MATERIA PRIMA POR JUEGO DE DORMITORIO			
Materia prima	Cantidad Utilizada por juego de dormitorio	Costo unitario	Valor Total
Tablones 2,40 x 0,24 cm	7	12	84
Tornillos de 2 pulgadas	25	0,03	0,75
Pega blanca 1 cuarto	1	2,5	2,5
Masilla mustan 1 cuarto	1	2	2
Pliego de lijas de 50	5	0,5	2,5
Fondo sellador 1 litro	1	20	20
Laca brillante 1 cuarto	1	6,5	6,5
Tela de tapizado 2 mts	1	30	30
Total			148,25

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.1.3. Mano de Obra Directa (MOD)

Mano de obra directa esta consumida en la área directa de la producción ya sea de un servicio o un producto, los involucrados directos son los obreros que realizan las operaciones de la producción de la empresa, también está apoyada por las áreas Administrativas lo que es dentro de la producción.

Tabla 50

Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA						
Concepto	sueldo mensual	decimo tercero	decimo cuarto	fondos de reserva	Toal Mensual	Total anual
Trabajador 1	340,00	28,33	28,33	28,33	425,00	5.100,00
Trabajador 2	340,00	28,33	28,33	28,33	425,00	5.100,00
Trabajador 3	340,00	28,33	28,33	28,33	425,00	5.100,00
Trabajador 4	340,00	28,33	28,33	28,33	425,00	5.100,00
Total Mano de Obra Anual					1.700,00	20.400,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.2. Costos Directos

Costos directos es la definición que afecta directamente a la determinación del precio de un producto, el cual tendrá que ser recuperado atreves de un precio de venta al público y por las ventas del mismo en el mercado que se destinó.

Tabla 51

Costo Directo

JUEGO SALA			
MOD ANUAL	6750	HORAS ANUAL	1936
MPD		267,20	629,80
MOD	104	362,60	
COSTO PRODUC. UNITARIO			629,80
PRODUCCIÓN ANUAL	24		15.115,20

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 52

Costo Directo

JUEGO DE COMEDOR			
MOD ANUAL	5100	HORAS ANUAL	1936
MPD		218,50	413,75
MOD	56	195,25	
COSTO PRODUC. UNITARIO			413,75
PRODUCCIÓN ANUAL		48	19.860,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 53

Costo Directo

JUEGO DE DORMITORIO			
MOD ANUAL	5100	HORAS ANUAL	1936
MPD		148,25	322,58
MOD	50	174,33	
COSTO PRODUC. UNITARIO			322,58
PRODUCCIÓN ANUAL		48	15.483,84

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.2.2. Costos Indirectos

Costos indirectos, no lo podemos asignar a una unidad de referencia concreta, sino a criterios más generales, que dependen en cierta manera del tipo de producción, como gasto de agua, electricidad, climatización, etc.

Tabla 54

Costo Indirecto

JUEGO SALA			
DEP. MAQ.	1551	8,33	
SEV. BAS.		23,00	
ARRIENDO		34,61	
CIF			65,94
PRODUCCION ANUAL		24	1.582,60

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 55

Costo Indirecto

JUEGO SALA COMEDOR			
DEP. MAQ.	1551	4,49	
SEV. BAS.		23,00	
ARRIENDO		34,61	
COSTO PRODUC. UNITARIO			62,10
PRODUCCION ANUAL	48		2.980,63

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 56 Costo Indirecto

JUEGO JUEGO DORMITORIO			
DEP. MAQ.	1551	4,01	
SEV. BAS.		23,00	
ARRIENDO		34,61	
COSTO PRODUC. UNITARIO			61,62
PRODUCCION ANUAL	48		2.957,55

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.2.3. Gastos Administrativos

Es un estado financiero, donde hay que considerar precisamente los gastos de administración, los que generan del manejo o de la dirección de la empresa, esto incluye sueldo del personal, suministros de oficina, arriendo, limpieza, agua, luz, teléfono, internet y varios imprevistos.

Tabla 57

Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración	1	0,00	1.283,50	15.402,00
Suministros de Oficina	1	68,98	68,98	827,76
Arriendos	1	500,00	500,00	6.000,00
Suministros de Limpieza	1	8,00	8,00	96,00
Agua Potable	1	3,00	3,00	36,00
Luz Electrica	1	13,00	13,00	156,00
Teléfono	1	30,00	30,00	360,00
Internet	1	22,00	22,00	264,00
Varios - Imprevistos	1	25,00	25,00	300,00
TOTAL			1.953,48	23.441,76

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.2.4. Gastos de Ventas

Los gastos de venta se comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la compañía, esto incluye gasto de combustible, publicidad, impresos y comisiones vendedores.

Tabla 58

Gasto de Ventas

GASTOS DE VENTAS				
Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gasto Combustible Reparto	1	60,00	60,00	720,00
Publicidad en Radio	4	15,00	60,00	720,00
Impresos - Flyers	167	0,13	21,04	252,50
Comisiones Vendedores	1	3,00	3,00	36,00
			0,00	0,00
TOTAL			144,04	1.728,50

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.2.5. Costos Financieros

Los costos financieros son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fondos para mantener en el tiempo activo, que permita el funcionamiento operativo que requiere el financiamiento.

Tabla 59

Costos Financieros

COSTOS FINANCIEROS		
Inversion	100%	16.657,68
Cap. Propio	24%	3.921,00
Financiamiento	76%	12.736,68
Plazo		24
Interes		15%
Pagos		MENSUAL

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.3. Inversión

Inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes para obtener ingresos o rentas a lo largo del tiempo, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados.

5.3.1. Activos Fijos

Tabla 60

Maquinaria

MAQUINARIA			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	Total
Sierra de banco	1	450	450,00
Sierra de mano	1	150	150,00
Taladro	1	200	200,00
Lijadora	1	80	80,00
Compresor	1	350	350,00
Clavadora	1	180	180,00
Martillo	2	15	30,00
Formón	2	3	6,00
Pistola	1	35	35,00
Juego de desarmadores	1	50	50,00
Llave de pico	1	20	20,00
TOTAL			1.551,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 61

Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Calculadora	1	150,00	150,00
TOTAL	1	150,00	150,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 62

Equipo de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACION			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora de escritorio	1	550,00	550,00
Impresora Canon	1	85,00	85,00
TOTAL	2	635,00	635,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 63

Muebles y Enceres

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Mesa de armador	1	65,00	65,00
Escritorio	1	95,00	95,00
Silla giratorio	2	40,00	80,00
Porta carteras	1	35,00	35,00
Archivador	1	40,00	40,00
TOTAL	6		315,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Tabla 64

Infraestructura

INFRAESTRUCTURA			
Descripción	Cantidad m2	Valor Unitario	Valor Total
Administración	5	4,25	21,25
Gerencia Financiera	10	4,25	42,50
Recepción	1,5	4,25	6,38
operativa	151,5	4,25	643,88
Ventas	5	4,25	21,25
Bodegas	15	4,25	63,75
Transporte Mantenimiento	9	4,25	38,25
Baños	3	4,25	12,75
TOTAL	200	34,00	850,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.3.1.1. Cuadro de Inversión

Tabla 65 Cuadro de Inversión

CUADRO DE INVERCIONES			
Concepto	Uso de fondos	Recursos propios	Recursos Financiados
Inverciones en Activos Fijos			
Infraestructura	850,00	850,00	0,00
Maquinaria y Equipo	1.551,00	1.551,00	0,00
Muebles y Enceres	315,00	315,00	0,00
Equipo de Computación	635,00	635,00	0,00
Equipo de Oficina	150,00	150,00	0,00
Total de Activos Fijos	3.501,00	3.501,00	0,00
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	120,00	120,00	0,00
Estudio de Factividad	300,00	300,00	0,00
Total de Activos Diferidos	420,00	420,00	0,00
Capital de trabajo			
Materia Prima	6.004,20		6.004,20
Mano de Obra	6.610,54		6.610,54
Arriendos	500,00		500,00
Servicios Basicos	298,00		298,00
Mantenimiento	8,00		8,00
Gasto Administrativo	1.283,50		1.283,50
Gasto Ventas	144,04		144,04
Total capital de trabajo	14.848,28	0,00	14.848,28
TOTAL DE INVERCIÓN	18.769,28	3.921,00	14.848,28
PARTICIPACIÓN	100%	21%	79%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborad: Hugo David Guamán Yépez

Análisis

La inversión de la empresa será de 18.769,28 de la cual el 21% será capital propio y el 79% a través de financiamiento de una cooperativa local.

5.3.2. Amortización Financiamiento

Se obtiene el préstamo de 12.736,68 con una tasa de interés anual del 15% capitalizable mensualmente, la tabla de amortización se pagara cada mes y el final será dentro de dos años.

Tabla 66

Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
	Inversion	:	100%	16.657,68		
	Cap. Propio	:	24%	3.921,00		
	Financiamiento	:	76%	12.736,68		
	Plazo	:		24	MESES	
	Interes	:		15%	0,63%	
	Pagos	:				
				MENSUAL		
Periodo	Saldo		Interes	Cuota Fija	Capital	Saldo Insoluto
0	12.736,68		0,00	0,00	0,00	12.736,68
1	12.736,68		79,60	573,15	493,54	12.243,14
2	12.243,14		76,52	573,15	496,63	11.746,51
3	11.746,51		73,42	573,15	499,73	11.246,78
4	11.246,78		70,29	573,15	502,85	10.743,93
5	10.743,93		67,15	573,15	506,00	10.237,93
6	10.237,93		63,99	573,15	509,16	9.728,77
7	9.728,77		60,80	573,15	512,34	9.216,43
8	9.216,43		57,60	573,15	515,54	8.700,89
9	8.700,89		54,38	573,15	518,76	8.182,13
10	8.182,13		51,14	573,15	522,01	7.660,12
11	7.660,12		47,88	573,15	525,27	7.134,85
12	7.134,85		44,59	573,15	528,55	6.606,30
13	6.606,30		41,29	573,15	531,86	6.074,44
14	6.074,44		37,97	573,15	535,18	5.539,26
15	5.539,26		34,62	573,15	538,52	5.000,74
16	5.000,74		31,25	573,15	541,89	4.458,85
17	4.458,85		27,87	573,15	545,28	3.913,57
18	3.913,57		24,46	573,15	548,69	3.364,88
19	3.364,88		21,03	573,15	552,11	2.812,77
20	2.812,77		17,58	573,15	555,57	2.257,20
21	2.257,20		14,11	573,15	559,04	1.698,16
22	1.698,16		10,61	573,15	562,53	1.135,63
23	1.135,63		7,10	573,15	566,05	569,59
24	569,59		3,56	573,15	569,59	0,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.3.3. Depreciaciones

Depreciación se refiere en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción periódica del valor de un bien material, esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Tabla 67

Depreciación

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	850,00	20	42,50	42,50	42,50	42,50	42,50
Equipo y maquinaria	1.551,00	10	42,50	42,50	42,50	42,50	42,50
Muebles y Enseres	315,00	10	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50
Equipos de Oficina	150,00	10	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Equipos de Computación	635,00	3	211,67	211,67	211,67	211,67	211,67
TOTAL	3.501,00		343,17	343,17	343,17	343,17	343,17

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.3.4. Estado de Situación Inicial

Tabla 68

Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL	
ACTIVO	
Activo Corriente	14.848,28
Caja	14.848,28
Activo no Corriente	3.921,00
Infraestructura	850,00
Maquinaria y Equipo	1.551,00
Muebles y Enceres	315,00
Equipo de Computación	635,00
Equipo de Oficina	150,00
Gasto de Constitución	120,00
Estudio de Factibilidad	300,00
TOTAL ACTIVO	18.769,28
PASIVO	
Pasivo no Corriente	14.848,28
Prestamo Bancario	14.848,28
Patrimonio	3.921,00
Capital	3.921,00
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	18.769,28

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.3.5. Estado de Resultados proyectados

Tabla 69

Estados de Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	99.493,01	103.621,97	107.922,28	112.401,05	117.065,70
(-) Costo de Ventas	66.328,67	69.081,31	71.948,19	74.934,04	78.043,80
(=) Utilidad Bruta en Ventas	33.164,34	34.540,66	35.974,09	37.467,02	39.021,90
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	23.441,76	24.074,69	24.724,70	25.392,27	26.077,86
Gastos de Ventas	1.728,50	1.728,50	1.728,50	1.728,50	1.728,50
Gastos Financieras	871,27	316,45	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Operacional	7.122,80	8.421,02	9.520,89	10.346,24	11.215,53
(+) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad A.P.E.I.	7.122,80	8.421,02	9.520,89	10.346,24	11.215,53
(-) 15 % Participacion Laboral	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad Antes de I.R.	7.122,80	8.421,02	9.520,89	10.346,24	11.215,53
(-) Impuesto a la Renta PN	0,00	38,98	40,15	41,35	42,59
(=) Utilidad Neta	7.122,80	8.382,04	9.480,74	10.304,89	11.172,94
(+) Depreciaciones	343,17	343,17	343,17	343,17	343,17
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	7.465,97	8.725,20	9.823,90	10.648,06	11.516,11

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Hugo David Guamán Yépez

No se calcula la participación del 15% a trabajadores, por pretender la calificación de **ARTESANO**.

Para el cálculo de Impuesto a la renta se aplica la tabla 2013 para Personas Naturales; se paga impuestos a partir del segundo año, valor que se proyectó al 3%, porcentaje que aplica el SRI para el cálculo de los valores máximos en las deducciones a realizar de los gastos personales y fue el siguiente:

LIQUIDACIÓN IMPUESTO A LA RENTA PERSONA NATURAL

EXCEDENTE OPERACIONAL	,69
(-) Gastos Personales	
Alimentación	
Vestimenta	
Educación	
Vivienda	
Salud	
(=) Base Imponible	,69
(-) Fracción Básica	,00
(=) Fracción excedente	
(x) % Excedente Fracción Básica	
(+) Impto. Fracción Básica	
(=) Impuesto a pagar	

5.4. Evaluación Financiera

Después de realizar el estudio financiero se procederá a la evaluación financiera que permita conocer si el proyecto es viable y rentable en base a indicadores financieros.

Objetivos de la evaluación financiera

- Determinar la viabilidad del proyecto
- Calcular la rentabilidad del proyecto
- Obtener los elementos necesarios para la toma de decisiones de ejecutar el proyecto.

5.4.1. Tasa de descuento

La tasa de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. Es la suma de la tasa activa más la tasa pasiva,

esperando de una obligación con vencimiento de un lapso específico y la tasa de descuento y su valor actual.

Cuando se evalúan proyectos, se calcula el su rentabilidad mediante el VAN, a tasa de descuento elevadas por ejemplo del 12% o 18% estamos concediendo muy poco el valor al consumo de los recursos empleados, por el proyecto, en el futuro y se desea utilizarlos ahora para para que las ganancias produzcan rentas. (Hernández, E, 1997, pág. 31)

Tabla 70

Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO	
TMAR =	$i + f + (i \times f)$
i = inflación	
f = costo de oportunidad	
Inflación =	2,70%
Costo de Oportunidad =	18,00%
TMAR =	$0,0270 + 0,180 + (0,0270 \times 0,180)$
TMAR =	$0,2070 + 0,005$
TMAR =	0,2119
TMAR =	21,19%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.4.2. VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es la tasa de descuento que se diferencia que se diferencia de la tasa de interés en que se aplica a una cantidad original para obtener el incremento que

“CORDILLERA”

sumado a ella de la cantidad final, mientras que el descuento se resta a una cantidad esperada para obtener una cantidad en el presente.

Tabla 71

Valor Actual Neto

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-18.769,28			-635,00		1.857,17
Excedente Operacional		7.465,97	8.725,20	9.823,90	10.648,06	11.516,11
FLUJOS DE EFECTIVO	-18.769,28	7.465,97	8.725,20	9.188,90	10.648,06	13.373,27
Valor Actual Neto						
VAN =	- P	+ $\frac{FNE\ 1}{(1+i)^1}$	+ $\frac{FNE\ 2}{(1+i)^2}$	+ $\frac{FNE\ 3}{(1+i)^3}$	+ $\frac{FNE\ 4}{(1+i)^4}$	+ $\frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$
VAN =	-18.769,28	+ $\frac{7.465,97}{1,21186}$	+ $\frac{8.725,20}{1,46860466}$	+ $\frac{9.188,90}{1,77974324}$	+ $\frac{10.648,06}{2,15679965}$	+ $\frac{13.373,27}{2,61373922}$
VAN =	-18.769,28	+ 6.160,75	+ 5.941,15	+ 5.163,05	+ 4.936,97	+ 5.116,53
VAN =	-18.769,28	+ 27.318,45				
VAN =	8.549,17					
VAN =	\$ 8.549,17	Económico				
TIR =	38,91%	Financiero				
VAN =	-46.159,00	+ $\frac{20.936,11}{1,33321}$	+ $\frac{20.916,51}{1,77745}$	+ $\frac{18.840,64}{2,37}$	+ $\frac{18.921,08}{3,16}$	+ $\frac{19.999,93}{4,21}$
VAN =	-46159	+ 15.703,52	+ 11.767,69	+ 7.950,58	+ 5.988,95	+ 4.748,26
VAN =	-46159	+ 46.159,00				
VAN =	0,00					

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.4.3. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio de los rendimientos futuros esperados en la dicha inversión, y que implica el supuesto de una oportunidad para reinvertir.

La tasa interna de retorno (o rentabilidad), es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos al

“CORDILLERA”

final de la vida útil del proyecto o en cualquier otra fecha en el que se evalué. (Bonta, P, 2002, pág. 76)

Tabla 72

Tasa Interna de Renta

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-18.769,28			-635,00		1.857,17
Excedente Operacional		7.465,97	8.725,20	9.823,90	10.648,06	11.516,11
FLUJOS DE EFECTIVO	-18.769,28	7.465,97	8.725,20	9.188,90	10.648,06	13.373,27
Valor Actual Neto						
VAN =	- P	+ $\frac{FNE\ 1}{(1+i)^1}$	+ $\frac{FNE\ 2}{(1+i)^2}$	+ $\frac{FNE\ 3}{(1+i)^3}$	+ $\frac{FNE\ 4}{(1+i)^4}$	+ $\frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$
VAN =	-18.769,28	+ $\frac{7.465,97}{1,21186}$	+ $\frac{8.725,20}{1,46860466}$	+ $\frac{9.188,90}{1,77974324}$	+ $\frac{10.648,06}{2,15679965}$	+ $\frac{13.373,27}{2,61373922}$
VAN =	-18.769,28	+ 6.160,75	+ 5.941,15	+ 5.163,05	+ 4.936,97	+ 5.116,53
VAN =	-18.769,28	+ 27.318,45				
VAN =	8.549,17					

VAN =	\$ 8.549,17	Económico
-------	-------------	-----------

TIR =	38,91%	Financiero
-------	--------	------------

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.4.4. PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)

El periodo de recuperación de la inversión, es uno de los métodos que en el corto plazo puede ser favorable las inversiones para la empresa, que es un indicador que mide la liquidez del proyecto como también el riesgo que pueda tener.

Tabla 73

Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION					
Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-18.769,28	-18.769,28	1,00	-18.769,28	-18.769,28
1	7.465,97	-11.303,31	0,83	6.160,75	-12.608,53
2	8.725,20	-2.578,11	0,68	5.941,15	-6.667,37
3	9.188,90	6.610,80	0,56	5.163,05	-1.504,33
4	10.648,06	17.258,85	0,46	4.936,97	3.432,64
5	13.373,27	30.632,12	0,38	5.116,53	8.549,17
PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CORRIENTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	8.725,20	-11.303,31	AÑO 3	5.163,05	-6.667,37
1 mes	727,10	-10.576,21	1 mes	430,25	-6.237,12
2 mes	727,10	-9.849,11	2 mes	430,25	-5.806,87
3 mes	727,10	-9.122,01	3 mes	430,25	-5.376,61
4 mes	727,10	-8.394,91	4 mes	430,25	-4.946,36
5 mes	727,10	-7.667,81	5 mes	430,25	-4.516,10
6 mes	727,10	-6.940,71	6 mes	430,25	-4.085,85
7 mes	727,10	-6.213,61	7 mes	430,25	-3.655,60
8 mes	727,10	-5.486,51	8 mes	430,25	-3.225,34
9 mes	727,10	-4.759,41	9 mes	430,25	-2.795,09
10 mes	727,10	-4.032,31	10 mes	430,25	-2.364,83
11 mes	727,10	-3.305,21	11 mes	430,25	-1.934,58
12 mes	727,10	-2.578,11	12 mes	430,25	-1.504,33
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 3 AÑOS			PRVC		
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 4 AÑOS			PRVA		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.4.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es usado en las empresas y organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto, es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos de venta de un producto.

Tabla 74

Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
P.E. =		CF p - Cvu	
DATOS			
Costos Fijos:			
Gastos Administrativos	23.441,76		
Gastos de Ventas	1.728,50		
Gasto financiero	871,27		
COSTO FIJO TOTAL	26.041,53		
Juegos	Sala	Comedor	Dormitorio
Precio	1.043,62	713,77	576,29
Costo Variable Unitario	695,75	475,84	384,19
Margen de Contribución	347,87	237,92	192,10
Nivel Optimo de Producción	45%	20%	18%
MCP	156,54	47,58	34,58
MCP	238,70		
PE =	26.041,53 =		109,10 238,70

Ingresos			
Juegos	Sala	Comedor	Dormitorio
Produccion de Equilibrio	109,10	109,10	109,10
Nivel Optimo de Producción	45%	20%	18%
Produccion por Item	49,09	21,82	19,64
Precio	1.043,62	713,77	576,29
Ingresos por Item	51.234,18	15.573,70	11.316,72
TOTAL INGRESOS	78.124,60		
Juegos	Sala	Comedor	Dormitorio
Produccion de Equilibrio	109,10	109,10	109,10
Nivel Optimo de Producción	45%	20%	18%
Produccion por Item	49,09	21,82	19,64
Costo Unitario	695,75	475,84	384,19
Ingresos por Item	34.156,12	10.382,47	7.544,48
TOTAL INGRESOS	52.083,06		

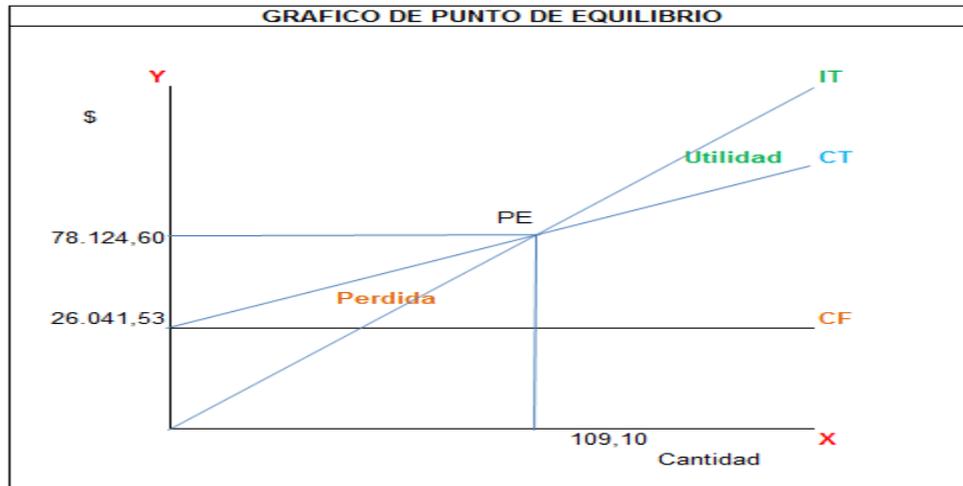
ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	78.124,60
CVU	52.083,06
MC	26.041,53
CF	26.041,53
Utilidad	-

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

Figura 43

Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

5.4.6. ROE (Rentabilidad Sobre Patrimonio)

Tabla 75

Renta Sobre Patrimonio

INDICADORES DE RENTABILIDAD	
R.O.E =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
R.O.E =	$\frac{6.144,23}{3.921,00}$
R.O.E =	1,57

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Hugo David Guamán Yépez

CAPÍTULO VI

Análisis de Impactos

6.1. Impacto Ambiental

La madera es una materia prima generalmente que se obtiene fundamentalmente de los bosques naturales. Las plantaciones forestales todavía ocupan en lugares secundarios en muchos países.

En el sistema dual de explotación de la madera, en el que intervienen las autoridades forestales estatales y concesionarios particulares, con frecuencia se enfrentan intereses económicos y de política forestal. El mecanizado de madera comienza en el aserradero con el descortezado, en caso de que este no haya sido realizado en el bosque.

Los impactos ambientales, como polvo, ruido, y olores, que se originan en el procesamiento y transformación de la madera, se pueden eliminar en su mayor parte mediante una elección adecuada del desplazamiento, alejando las instalaciones de los núcleos poblados.

6.2. Impacto Económico

La empresa generará un crecimiento económico en la inversión del proyecto, que un 21% es de la adquisición propia y el 79% de la institución privada, por lo que permitirá que se convierta en un negocio en marcha, el aporte de la empresa EL

“CORDILLERA”

MUEBLE MACIZO en el norte de Quito, es de innegable de importancia, en la creación de fuentes de trabajo, producción de muebles y servicio al cliente.

Cada vez que una persona adquiere un bien o servicio de calidad, es transmitido a las demás personas; de esta manera, se logrará captar nuevos clientes en el sector de Cotacollao, y a su vez contribuirá al crecimiento del sector artesanal, realizando estrategias para entrar en el mercado ofreciendo productos innovadores con marca propia de valor agregado.

6.3. Impacto Productivo

Para que los aspectos ambientales de un producto que tiene el valor agregado es una competitividad para las empresas y así valoren sus ventajas, es necesario una importante labor de formación y concienciación a todos los actores implicados en la cadena de valor del mueble, y de los productos del hábitat en general.

En la actualidad todas las empresas de los muebles y del sector industrial están muy activos el sentido, de Gestión y aseguramiento de la calidad, en el que han participado representantes de los organismos nacionales de normalización y representantes del sector empresarial de los siguientes países:

Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, España, Estados Unidos de Norte América, México, Perú, Uruguay y Venezuela. En el ámbito internacional que certifica su sistema de gestión ambiental mediante las normas ISO 9001 especialmente para la mejorar el desempeño y de la eficiencia global de la organización, así como de su eficacia y las normas Oshas 18000 para los Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud laboral.

Así pues, gracias al trabajo día a día de la empresas el MUEBLE MACIZO se ha detectado en forma general, una importante falta de comunicación ambiental en la

cadena de valor: entre los proveedores de materias primas y las empresas, entre las empresas y los comercios, y entre el vendedor y el consumidor final.

6.4. Impacto Social

La relación de la especie humana con los árboles es eterna. Su tala ha sido habitual desde el neolítico para hacer fuego, conseguir nuevos terrenos para la agricultura o la construcción de viviendas y más recientemente para fabricar papel. La insaciable necesidad de materias primas de la sociedad consumista ha supuesto entrar a saco en la destrucción de esos bosques, en los últimos 80 años se ha perdido tanto como en los 10.000 anteriores y el ritmo se acelera espectacularmente.

Para la empresa es una amenaza por lo cual se ve obligado a buscar otros tipos de materia prima como lo será el carrizo y caña, esta materia prima mejorará para la decoración de los muebles y así utilizar menos la madera en los productos y dará un valor agregado.

CAPITULO VII

Conclusiones y Recomendaciones

7.1. Conclusiones

Capítulo I

Los antecedentes y la justificación de las bases de información acerca del sector industrial y los muebles de madera artesanales, siendo este el conocimiento primordial para el desarrollo de la investigación.

Capítulo II

En los análisis situacional es donde se determina el ambiente interno y externo de la empresa, en donde se analiza los factores productivos de la economía del país, realizando la matriz FODA se pudo observar que tanto las fortalezas como las oportunidades de EL MUEBLE MACIZO son mayores a sus debilidades y amenazas.

Capítulo III

El estudio de mercado es de los resultados de la recolección de datos mediante una investigación de la población, es favorable sobre la aceptación del producto, lo cual genera una demanda proyectada favorable para el proyecto.

Capítulo IV

El estudio técnico determina la capacidad óptima de la planta, en un lugar aceptable con los espacios para cada área, de la empresa EL MUEBLE MACIZO donde se encuentra ubicado en un sector estratégico para la comercialización de los muebles.

Capítulo V

En el estudio y evaluación financiera se pudo determinar el monto de la inversión de capital propio y de lo financiado, los costos de materia prima, gastos administrativos, costos de equipos y maquinarias, dando como resultado que es rentable de acuerdo a los resultados de los indicadores que se obtuvo un VAN de \$ 135.734,20 lo cual es aceptable, y una TIR de 160,63%; de igual manera la recuperación de la inversión será en 3 años y 11 meses con una ganancia de 2,34 y se encuentra dentro de los parámetros rentable.

Capítulo VI

De los impactos económico, social, ambiental y productivo que genera la empresa EL MUEBLE MACIZO que no es tan favorable por la destrucción del bosque, de la producción se aportara todas las normas de gestión de seguridad esto es favorable para el país.

7.2. Recomendaciones

Una vez culminado la investigación las recomendaciones que se realizaran son los siguientes:

- Es importante que el proyecto se genere mediante el puesto que se encuentren y que cuente con los materiales necesarios.



“CORDILLERA”

- La empresa debe contar con una rapidez de entrega de producto con los diseños que requieren los clientes y si hay algún cambio de los gustos de los clientes realizar con un costo de conveniencia del consumidor.
- Las maquinas deben estar constantemente en mantenimiento ya que son depreciables y termine su vida útil.
- La publicidad debe ser constante ofreciendo promociones con realizaciones de casa abierta con modelos atractivos.

BIBLIOGRAFIA

Alberti, R. (2007). *Perspectivas Teóricas en el Entorno Local*. La Coruña: Gesbiblo.

Anaya, J. (2011). *Logística Integral*. España: Esic.

Anderson Federico. (01 de 11 de 2003). *monografias publicas*. Obtenido de
www.monografias.com

Aviso Legal. (2011). *Tesipro Slutions*. Obtenido de www.tesipro.com

Bonta, P. (2002). *199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad*. Bogota: Norma.

Buenaventura, V. (2011). *Finanzas Internacionales*.

Calvete, A. (1997). *Los Estudios de Mercado*. Madrid: Diaz de Santos.

Cardenas, R. (2012). *Economia*.

Gastambide, A. (2010). *El Camino hacia la Dolarización en Ecuador*. Quito: Atrio.

Hernández, E. (1997). *Ecología y Desarrollo Económico*. Murcia: ISBN.

Jorge Rodriguezs. (s.f.). *monografias*. Obtenido de www.monografias.com

Lara, B. (2011). *Cómo Elaborar Proyectos de Inversión*. Quito: Oseas Espin.

gLearning, T. (2003). *administración de producción*. Mexico: octava edicion.

Martinez, M. (2006). *Guia para Precentación de Proyectos*. Madrid: Mexico.

Montes, E. (2006). *Tendencias y perspectivas del sector forestal*. Roma.

Parkin, M. (2007). *Macroeconomia*. Mexico: Pearson Educación.



Peralta Andrade Marcia. (18 de 11 de 2003). *el universo*. Obtenido de
www.eluniverso.com

Raymond, j, Mantas, A, Vivas, H. (2007). *Inflación Diferencial en la Economía Española*. España: Economía Industrial.

"CORDILLERA"

Anexo N° 2

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
DIRECCION METROPOLITANA DE SALUD
ADMINISTRACION EQUINOCCIAL LA DELICIA
JEFATURA ZONAL DE SALUD

No. **0000694**

PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO 2014

De conformidad con las disposiciones constantes en la Ley de Régimen Municipal se le autoriza el **EJERCICIO** de la siguiente Actividad Económica:

REPRESENTANTE	: Gonzalo Napoleón Naguana Coyago	CEDULA	: 171651179-3
DIRECCION	: Juan Andrade y Juan de Celis (Carcelén Industrial)	R.U.C.	: 1716511793001
ACTIVIDAD	: Elaborar, Comercializar y Exportar	ADM. ZONAL	: Carcelén Industrial
RAZON SOCIAL	: Bebidas Tradicionales Del Ecuador (Bebi Tradec)	PARROQUIA	: Carcelén
REGISTRO	: 235980	CAPITAL / GIRO	: \$ 80.00
PERMISO	: 000635	Tasa permiso	: 40.00
CATEGORIA	: C	Proceso	: .20
CERTIF. SALUD	: 0004158	A pagar	: \$ 40.20

Fecha Emisión : 02-12-2013
Caduca : 02-12-2014


JEFATURA ZONAL DE SALUD
DIRECCION METROPOLITANA DE SALUD

NOTA: La obtención de este permiso no le exonera de las sanciones legales en caso de incumplimiento o violación de las normas sanitarias vigentes.

Anexo N° 3





“CORDILLERA”

Anexo N° 4



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
DIRECCION METROPOLITANA DE SALUD
ZONA DE SALUD

SOLICITUD DE INSPECCION Y CATEGORIZACION

Quito, a 01 de Diciembre del 2013

Señor

DIRECTOR METROPOLITANO DE SALUD

Presente.-

Yo, Gonzalo Napoleón Naguana Coyaço portado de la Cd. Id. 171651179-3

Solicito a usted se sirva disponer la inspección técnico- sanitaria del (tipo de establecimiento)

Alimentos (Bebidas) cuya razón social es Elaboración, Comercialización y Exportación

ubicado en la calle Juan Andrade y Juan de Celis (Carcelén Industrial) N°. 90

Casa. 90 Manzana ÚNICA Barric. Carcelén Industrial Parroquia Carcelén

Administración Zonal Carcelén Industrial del MDMQ.

Atentamente,

Firma de Propietario o Representante

Espacio reservado para la Dirección Metropolitana de Salud	
ACTIVIDAD _____	CATEGORIA _____ RAZON SOCIAL _____
CODIGO _____	FECHA DE INSPECCION _____ APROBADO <input type="checkbox"/>
INSPECTOR	Coordinador Zona de Salud
Nombre	Firma
Firma	Firma

F-1

APOYAR AL SECTOR ARTESANAL, MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA ESTILO COLONIAL, UBICADO EN EL SSECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Anexo N° 5



Guía Referencial

 **REGISTRO ÚNICO
DE CONTRIBUYENTES - RUC**

 **Requisitos para Personas Naturales y Sociedades**

- ◆ *Requisitos de Inscripción*
- ◆ *Requisitos de Actualización*
- ◆ *Requisitos de Suspensión/Cancelación*
- ◆ *Requisitos para trámites realizados por terceros*

**Dirección Nacional de Gestión Tributaria
Unidad de Servicios Tributarios**

Anexo N° 6

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



CAPÍTULO II: GUÍA DE REQUISITOS

2.1. REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE PERSONAS NATURALES

Identificación del contribuyente	Requisitos	Ecuatorianos	Extranjeros Residentes	Extranjeros no Residentes
	Presentarán el original y entregarán una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.	SI	SI	—
	Presentarán el original y entregarán una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.	—	—	SI
	Presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.	SI	—	—

Verificación del domicilio y de los establecimientos	<p>Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fiancía de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o, Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o, Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o, Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
--	---

Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen actividades específicas

Refugiados :	Copia de la ordenal que entrega el Ministerio de Relaciones Exteriores.
Artisanos :	Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MICIP.
Contadores :* 	Copia del título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar adicionalmente un documento que lo certifique.
Diplomáticos:	Copia de la ordenal de agente diplomático.
Transportistas:	Certificado de afiliación a las respectivas cooperativas.
Profesionales:*	Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional, o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión.
Actividades educativas:	Copia del Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Agentes aduanados de aduanas:	Copia del documento expedido por la CAE en el cual se autoriza dicha actividad.
Menores emancipados:	Original del documento firmado por los padres o tutores, por el cual se autoriza la inscripción y se responsabilizan por el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Los padres o tutores deben presentar original y entregar una copia de la cédula de identidad.
Notarios y Registradores de la propiedad y mercantiles:	Copia del nombramiento otorgado por la Corte Suprema.
Miembros de Juntas Parroquiales:	Copia del nombramiento otorgado por el TSE.
Por inscripción tardía:	Copia del formulario 108 en el que conste el pago de la multa
Médicos:*	Copia del carnet o certificado de su respectivo colegio profesional.

*No es prioritario que el carnet profesional se encuentre vigente.

Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones

Anexo N° 7

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



2.2. REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN DE SOCIEDADES

2.2.1. Identificación de Sociedades Públicas

SECTOR PÚBLICO
Formulario RUC-01-A y RUC-01-B suscritos por el agente de retención.
Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución.
Entregar una copia del nombramiento del agente de retención de dicha entidad o institución.
Copia de la cédula de identidad o ciudadanía o del pasaporte del agente de retención.
Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del agente de retención.
Copia del documento que declara a la sociedad como ente contable independiente señalando la fecha de constitución y de inicio de actividades.

2.2.2. Identificación de Sociedades Privadas

SOCIEDADES BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	SOCIEDADES BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES	SOCIEDADES CIVILES DE DERECHO PATRIMONIAL INDEPENDIENTES O AUTÓNOMAS CON O SIN PERSONERÍA JURÍDICA, CONTRATO DE CUENTAS DE PARTICIPACIÓN, CONSORCIO DE EMPRESAS (JOINT VENTURES), COMPANÍA TENEDORA DE ACCIONES SOCIALIZADA	ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES SIN FINES DE LUCRO
Formulario RUC-01-A y RUC-01-B suscritos por el representante legal				
Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o modificación inscrita en el Registro Mercantil		Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil	Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública o del contrato social suscrito ante notario o juez.	Copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fin de lucro.
Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil			Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas.	Original y copia del nombramiento del representante legal elegido por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fin de lucro se encuentra registrada: ministerial o juez.
Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías	-	-	-	-
Identificación del representante legal y gerente general: * Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral. * Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuvieren cédula presentar copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente. * Extranjeros no residentes: copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente. Por inscripción o actualización tarifa: copia del formulario 100 en el que conste el pago de la multa.				

2.2.3. Verificación de la ubicación de las Sociedades Privadas y Públicas

<p>Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la sociedad su actividad económica, deberá entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o, Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o, Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
--

"Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones"

Anexo N° 8

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



2.3. REQUISITOS DE ACTUALIZACIÓN DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES

Los contribuyentes que deseen actualizar la información de identificación, ubicación, actividad económica o información de cualquier tipo que conste en el RUC deberán exhibir los siguientes requisitos:

- Presentar original de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte, de las personas naturales o representante legal o agente de retención o liquidador designado, que realicen el trámite personalmente;
- Presentar original del certificado de votación hasta un año posterior a los comicios electorales, de la persona natural, representante legal o agente de retención o liquidador designado;
- Presentar original y entregar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente, guardando relación con los requisitos de inscripción.

NOTA:

- Se solicitará la documentación completa a aquellos contribuyentes que no han actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.
- En el caso de sociedades, presentarán en la actualización los siguientes formularios:
 - Formularios 01-A y 01-B, siempre que cambien información del contribuyente y de la matriz;
 - Formulario 01-B, si únicamente cambia información de los establecimientos.
- Revisar que se posea toda la información necesaria del contribuyente para su ubicación y cumplimiento de obligaciones tributarias.
- Revisar y actualizar los campos de direcciones, referencias y medios de contacto, según las disposiciones dadas por la sub unidad de RUC Nacional.

2.4. REQUISITOS DE SUSPENSIÓN Y CANCELACIÓN PARA PERSONAS NATURALES

Requisitos*	Suspensión	Cancelación	
		Fallecidos	Extranjeros
Formulario "Solicitud por cese de actividades/cancelación del RUC para personas naturales".	\$!	\$!	\$!
Presentar original del documento de identificación del contribuyente (cédula o pasaporte).	\$!	—	\$!
Copia de la partida o certificado de defunción del contribuyente.	—	\$!	—

NOTA:

- Previamente a la suspensión o cancelación del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja sus comprobantes de venta sobrantes y demás autorizaciones vigentes.
- El trámite de cancelación de RUC de personas fallecidas puede ser presentado por cualquier persona, para lo cual deberá adjuntar copia de la cédula o pasaporte de la persona que presenta el trámite; y, presentar el original del certificado de votación, dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- En el caso que haber transcurrido más de 30 días hábiles desde la fecha de la terminación de la actividad económica, el contribuyente deberá cancelar una multa de US\$ 30,00 en el formulario 106 y adjuntar una copia del pago al trámite de cancelación. Esta multa no es aplicable para el caso de fallecidos.

2.5. REQUISITOS DE CANCELACIÓN DEL RUC PARA SOCIEDADES

Requisitos
El Formulario "Solicitud por cancelación del RUC para sociedades".
Presentar original del documento de identificación del representante legal o agente de retención; el liquidador designado deberá presentar el original y entregará una copia de la cédula o pasaporte.
Presentar el original del certificado de votación (solo para ecuatorianos) dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
Presentar original y entregar una copia del documento que sustente la cancelación de la empresa de acuerdo a cada tipo de sociedad.

Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones

Anexo N° 9

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)



DOCUMENTO QUE SUSTENTA LA CANCELACIÓN DE LA SOCIEDAD	
Tipo de Sociedad	Tipo de Documento
Sociedades sujetas al control de la Super. de Compañías	Copia de la Resolución emitida por el Superintendente de Compañías que ordene la cancelación de la inscripción de la compañía, inscrita en el Registro Mercantil.
Sociedades sujetas al control de la Super. de Bancos	Copia de la Resolución emitida por el Superintendente de Bancos que ordene la disolución (liquidación) de la compañía, inscrita en el Registro Mercantil.
Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro	Copia del registro oficial en el que se publique la resolución o acuerdo ministerial que apruebe o resuelva la disolución y liquidación definitiva de la organización no gubernamental.
Sector Público	Copia del registro oficial en que se publique el decreto, ordenanza, acuerdo o resolución que apruebe u ordene la disolución y liquidación de la entidad pública.
Misiones diplomáticas y Organismos Internacionales	Copia de la comunicación del Ministerio de Relaciones Exteriores.
Suocesión Indivisa	Sentencia que declare la partición, o copia del acta notarial de partición.
Otras sociedades:	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración juramentada y notariada de los miembros de la sociedad, en la cual acuerden dar por terminadas las actividades económicas para las que fue creada la sociedad. - Acta presentada ante un juez, de la Junta General en la cual los miembros de la sociedad acuerden dar por finalizadas las actividades de la sociedad y su respectiva liquidación. - En las sociedades civiles y comerciales o mercantiles se requiere la sentencia emitida por el juez de lo civil donde acepte la disolución y ordene su inscripción en el Registro Mercantil. - En las sociedades civiles de hecho se requiere la escritura notariada en la cual se dan por terminadas las actividades económicas.

NOTA:

- En el caso de supresión de entidades públicas, se cancelará el Registro Único de Contribuyentes con la fecha en que se publique en el Registro Oficial la Ley, Decreto, Ordenanza o Acuerdo de supresión de la entidad pública.
- Previamente a la cancelación del RUC, el contribuyente debe efectuar el trámite para dar de baja sus comprobantes de venta sobrantes y demás autorizaciones vigentes.
- En el caso que haber transcurrido más de 30 días hábiles desde la fecha de la terminación de la actividad económica, el contribuyente deberá cancelar una multa de US\$ 30,00 en el formulario 106, y adjuntar una copia del pago al trámite de cancelación.

2.6. REQUISITOS PARA TRÁMITES REALIZADOS POR TERCEROS

2.6.1. Personas Naturales

- Para el contribuyente residente en el país, una carta de autorización en la que conste los nombres y apellidos completos, el número de cédula (identidad o ciudadanía) o pasaporte, y firma y rúbrica, del contribuyente y de la persona que realizará el trámite, con reconocimiento de firmas ante un juez o notario.
- Para el contribuyente residente en el exterior, una carta de autorización suscrita por él, con reconocimiento de firma ante el respectivo consul ecuatoriano y que contenga la información señalada en el párrafo anterior, o un poder general o con cláusula especial que le permita realizar los trámites a la tercera persona en el SRI.
- Se entregará una copia de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte del contribuyente y de la persona que realizará el trámite.
- Presentar el original del certificado de votación hasta un año posterior a los comicios electorales, de la persona que realizará el trámite.

2.6.2. Sociedades

- Carta de autorización simple, firmada por el representante legal o agente de retención o liquidador, en la que se solicite el respectivo trámite relacionado con el RUC; en la que conste los

Nuestra misión es proveer un servicio de calidad al contribuyente, ayudándolo para el cumplimiento de sus obligaciones