

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE
ESMERALDAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE
MUEBLES ELABORADOS EN CAÑA GUADUA EN LA
PARROQUIA TONSUPA PROVINCIA DE ESMERALDAS”**

**PLAN DE DISERTACIÓN
PREVIO OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

ING. COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

ASESORA:

ECON. ROXANA BENÍTEZ CAÑIZARES

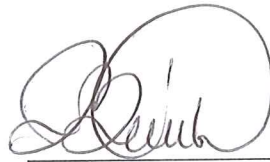
AUTORA:

JESSICA COBA VALENZUELA

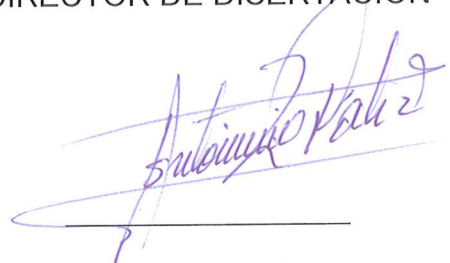
ESMERALDAS – ECUADOR

2009-2010

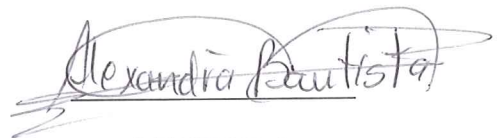
Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos por el Reglamento de Grados de la PUCESE, previa obtención del título de Ingeniera Comercial mención Productividad.



DIRECTOR DE DISERTACIÓN



LECTOR 1



LECTOR 2



DIRECTORA DE ESCUELA

Esmeraldas, diciembre de 2010

AUTORÍA

Yo Jessica Lorena Coba Valenzuela, portadora de la Cédula de Identidad No. 080182072-1, declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad y que se ha respetado las diferentes fuentes de información que han aportado en los conocimientos.

JESSICA LORENA

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios por haberme concedido la vida y a cada miembro de mi familia, que han sido el eje fundamental animándome para lograr alcanzar los objetivos propuestos, quienes con sus ejemplos forjaron en mí fortalezas, perseverancia.

A todas aquellas personas que me alentaron a seguir adelante y cumplir de esta manera una más de mis metas.

JESSICA LORENA

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme permitido culminar con éxitos mis estudios en la PUCECE, en donde me abrieron las puertas para formarme como profesional, a los Docentes que me guiaron y apoyaron todo el tiempo y en especial a la Economista Roxana Benítez Cañizares, que con su dedicación y paciencia fue mi guía para la realización de esta tesis.

Dejo constancia mi más alta estima las Autoridades, Personal Docente y Administrativo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la PUCECE, que con su accionar permitieron el cumplimiento de esta meta.

Con Afecto

JESSICA LORENA

PROLOGO

En la actualidad la Parroquia Tonsupa, provincia de Esmeraldas es una zona sin opciones para adquirir muebles elaborados en caña guadua, por lo que las personas que deseen adquirirlos deben trasladarse a lugares lejanos, como Atacames, Same, la Unión de Quininde.

Por lo tanto existe la necesidad de contar con una empresa que oferte muebles de caña guadua a la población en general en la Parroquia Tonsupa, a fin de satisfacer las necesidades que existen en la zona.

El crecimiento habitacional que existe actualmente en la Parroquia Tonsupa está en auge, por lo que habitantes, turistas, empresarios podrían optar por adquirir los productos de elaborados en caña guadua.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
APROBACIÓN DEL PROYECTO.....	II
AUTORIA.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
PRÓLOGO.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	XI

CAPITULO I

ANÁLISIS DEL MERCADO

1.1 EL PRODUCTO	1
1.1.1 Generalidades del Producto.....	1
1.1.2 Necesidades que cubre el Producto.....	1
1.1.3 Características del Producto.....	1
1.1.3.1 Tipo de Producto.....	1
1.1.3.2 Productos Sustitutivos.....	1
1.1.3.3 Ciclo de vida del Producto	
1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	2
1.2.1 Segmentación del Mercado.....	2
1.2.2 Conducta de compra de los Clientes.....	2
1.2.3 Análisis de las fuentes secundarias.....	3
1.2.4 Análisis de las fuentes primarias.....	3
1.2.4.1 Investigación del mercado.....	4
a. Definir objetivos.....	4
b. Tamaño de la muestra.....	4
c. Trabajo de campo.....	5
d. Verificación de la información.....	6
e. Tabulación.....	6
f. Resultados y análisis de las encuestas.....	7
1.2.5 Proyección de la Demanda.....	7

ÍNDICE GENERAL

1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	11
1.3.1 Aspectos Cualitativos.....	11
1.3.1.1 Competencia Directa e Indirecta.....	11
1.3.1.2 Distribución geográfica de la competencia.....	11
1.3.1.3 Aspectos Competitivos.....	12
1.3.1.4 Productos que ofrece la oferta.....	13
1.3.1.5 Características de sus clientes.....	14
1.3.1.6 Infraestructura.....	15
1.3.1.7 Fortalezas y Debilidades.....	16
1.3.1.8 Canales de Comercialización de la Oferta.....	16
1.3.1.9 Estrategias de Mercadeo de la Oferta.....	17
1.3.2 Aspectos Cuantitativos de la Oferta.....	17
1.3.2.1 Oferta Actual e Histórica.....	18
1.3.2.2 Proyección De La Oferta.....	20
1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA.....	21
1.4.1 Cuadro comparativo.....	21
1.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO.....	22
1.5.1 demanda del proyecto.....	22
1.5.2 Tipos de Mercado.....	24
1.5.3 Precios.....	24
1.5.4 Ventajas Competitivas.....	25
1.5.5 Estrategias Genéricas Para Competir.....	26
CAPITULO 2	
ESTUDIO TÉCNICO.....	27
2.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO OPTIMO DEL PROYECTO.....	27
2.1.2 Localización óptima del Proyecto.....	27
2.1.2.1 Micro Localización.....	28
2.1.2.2 Macro Localización.....	28

2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	29
2.2.1 Diseño del Producto.....	29
2.2.1.1 Muebles Rústico.....	29
2.2.1.2 Muebles de Lujo.....	30
2.2.2 Diseño de los Procesos del Producto.....	31
2.2.2.1 Diagramas y Manuales de Procedimientos.....	31
2.2.2.2 El Proceso en General.....	31
2.2.2.3 Diagrama de Bloque.....	31
2.2.2.4 Manual General de Procedimientos.....	31
2.2.2.5 Diagrama de Flujo.....	33
2.2.3 Requerimiento del Proyecto.....	34
2.2.4 Distribución de las Instalaciones.....	39
2.2.4.1 Distribución del área administrativa y de producción.....	39
2.2.4.1.1 Planos de distribución.....	39
2.2.4.2 Distribución en planta.....	39
2.2.5 Organización Funcional y Organigrama de la Empresa.....	41
2.2.5.1 Organigrama Funcional de La Empresa.....	41
2.2.5.2 Organigrama Estructural de la Empresa.....	43
2.2.6 Razón, Logotipo de la Empresa y Slogan.....	43
2.2.7 Planificación Estratégica.....	44
2.2.7.1 Misión.....	44
2.2.7.2 Visión.....	44
2.2.7.3 Objetivos.....	44
2.2.8 Aspectos Legales de la Empresa.....	45
2.2.8.1 Constitución de la Empresa.....	45
2.2.8.1.1 Compañías de responsabilidad limitada.....	45
2.2.8.1.2 Requisitos.....	45
2.2.8.1.2.1 El Nombre	45
2.2.8.1.2.2 Solicitud De La Aprobación.....	46
2.2.8.1.2.3 Socios.....	46
2.2.8.1.2.4 Capital Mínimo.....	46

CAPÍTULO 3

ESTUDIO ECONÓMICO

3.1 Objetivos del Estudio.....	60
3.2 Determinación de Costos Totales.....	60
3.3 Inversión Inicial.....	72
3.4 Depreciación y Amortización.....	73
3.5 Punto de Equilibrio.....	75
3.6 Ingresos del Proyecto.....	77
3.7. Estados de Resultados Proyectados.....	79

CAPITULO 4

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1 Flujos de Fondos Actualizado.....	81
4.2 Criterios de Evaluación.....	82
4.2.1 Valor Presente Neto (VAN).....	82
4.2.2 Tasa Interna De Retorno (TIR).....	82
4.2.3 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	82
4.2.4 Relación Beneficio- Costo.....	83
4.3 Índice Financiero.....	84

CAPITULO 5

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO.....

85

CONCLUSIONES.....	89
RECOMENDACIONES.....	90
BIBLIOGRAFÍA.....	91
ANEXOS.....	93

INTRODUCCIÓN

La región norte de la Provincia de Esmeraldas se caracteriza por la riqueza de sus recursos naturales lo que la convierte en atractivo especial para los madereros quienes se proveen de madera de los campesinos para entregar a la industria nacional. Los campesinos ven a este recurso natural como su principal fuente de ingresos económicos, a pesar de ello, sus condiciones económicas de vida no han mejorado de forma significativa para la mayoría.

Los bosques húmedos tropicales de Esmeraldas, hasta la actualidad han sido vistos únicamente como productores de madera, sin considerar otros productos no maderables, entre ellos la guadua. Este recurso está presente en casi todas las fincas de las comunidades, en pequeñas manchas con superficies que oscilan entre 0.008 hasta 2 hc. Aproximadamente existen 100 hectáreas de guaduales naturales en todo el cantón Eloy Alfaro (Cedeño. M. 2004).

La Guadua o Bambú, es más conocida como “caña guadua”, “caña brava”, “caña macho” o “caña”. Es originaria de América, donde existen aproximadamente 26 clases de “guadua”, es un recurso renovable y sostenible, esto significa que a diferencia de un árbol maderable esta especie se reproduce o multiplica vegetativamente.

Los guaduales naturales generalmente están ubicados en áreas a las orillas de los ríos y esteros. Predominan dos variedades (formas) de Guadúa angustifolia que son la guadúa mansa y guadúa arisca o brava. La mayoría de guaduales de guadúa arisca son primarios, es decir todavía no hay la intervención de la mano del hombre; mientras que guaduales de la guadúa mansa en su gran parte han sido explotados.

La caña guadúa es un notable recurso que en los últimos años ha tomado mucha importancia, ya que ha sido utilizado para la construcción de vivienda; en la industria se esta utilizando la caña guadúa en la fabricación de laminado, aglomerado, papel, palillos, pasta de papel y piezas de avión; en la pesca se la ha utilizado para canoas, cañas de pescar, etc.; por esta valiosa utilidad y su múltiple potencial, nos hemos propuesto realizar la presente investigación con la finalidad de crear una micro empresa para la producción y comercialización de muebles de dormitorio, sala y comedor.

El estudio de mercado realizado demuestra la necesidad o demanda que existe en la zona turística de Tonsupa, donde se planea instalar una micro empresa que produzca y comercialice muebles en caña guadua. La investigación planteada en este trabajo nos permite demostrar la factibilidad de crear una micro empresa, que a más de la fabricación de los muebles como objetivo central, también brindará la oportunidad a los dueños de hoteles, restaurantes, hostel, departamentos, comedores, dormitorios, que decoran sus locales con muebles de caña guadúa con diseños modernos, elegantes, atractivos y vistosos por el color natural de la misma.

Cabe mencionar que es de utilidad la creación de la micro empresa ya que permitirá proteger el suelo y a las aguas de las micro cuencas, con un sistema de entre tejido de raíces a través del cultivo de caña guadúa, contribuyendo de esta manera a la conservación y recuperación de los suelos.

En el presente estudio de investigación se utilizó el Método Descriptivo-Explicativo: el mismo que me ayudó a analizar, cómo son los fenómenos y sus manifestaciones. Los estudios explicativos ayudaron a buscar las razones o causas que provocan ciertos fenómenos.

Son la base para llegar a establecer la factibilidad de la creación de la empresa de producción y comercialización de muebles de caña guadua; el estudio explicativo me orientó sobre las preferencias que tienen los propietarios de hoteles, cabañas, bares, hostel, para usar muebles de caña guadua.

Como técnicas se utilizaron, la Entrevista y Encuesta

Para la realización del proyecto se utilizó la investigación de campo, a través de la técnica de observación, la misma que permitió obtener un acercamiento a la realidad existente en lo que tiene que ver con la comercialización de muebles de diferentes materiales.

Así mismo la técnica bibliográfica, me facilitó llegar al análisis de la información obtenida.

El nivel de esta investigación es Crítico- Pospositiva, porque se inicia con un diagnóstico el mismo que me lleva a hacer un análisis crítico sobre la producción y comercialización de muebles de caña guadua; propositivo, porque frente a los resultados de factibilidad del proyecto, crearemos una micro empresa para dicho efecto.

CAPITULO 1

ANALISIS DEL MERCADO

1.1 El Producto

1.1.1 Generalidades del Producto

La materia prima “caña guadua” es un excelente material del cual se pueden obtener un sinnúmero de artículos para el hogar; así como también muebles muy variados y novedosos, para las diferentes áreas y necesidades que se generan.

1.1.2 NECESIDADES QUE CUBRE EL PRODUCTO

Los muebles que la empresa desea ofrecer a los consumidores son para sala, comedor y dormitorio, para dar un toque de distinción y buen gusto con acabados, colores únicos y llamativos, que permitirán ofrecer dar comodidad al que los utilice, ya que son duraderos y muy reconfortantes.

1.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

1.1.3.1 TIPO DE PRODUCTO

La Población a la que nos dirigiremos será a la media – alta de la zona de Tonsupa, como son: Restaurantes, Hoteles, Hosterías, Pensiones, Hostales, Cabañas, Apartamentos turísticos.

El producto que se ofertará que son muebles elaborados en caña guadua, en varios modelos y con diferentes características.

1.1.3.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Se ha determinado que los productos sustitutos son los muebles elaborados en otros tipos de maderas que no sean específicamente la caña guadua, muebles elaborados en metal, plástico, etc., los cuales son adquiridos por las personas en base a sus necesidades.

1.1.3.3 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

El producto es nuevo en la zona en donde se desea instalar la microempresa, por lo que no existen empresas que se dediquen a la misma actividad en la Parroquia, es una madera resistente y duradera, por lo que garantiza que no se deteriorará con el pasar del tiempo.

1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestro producto está dirigido a la clase media alta, Propietarios de Apartamentos Turísticos, Restaurantes, Cabañas, Hosterías, Hostales, Pensiones Hoteles y público en general que les guste y aprecien los muebles elaborados de caña guadua para darle un toque especial en sus establecimientos o viviendas.

1.2.2 CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES

La Parroquia Tonsupa que se encuentra situada en la Provincia de Esmeraldas, y se caracteriza por tener una belleza única y natural, dando paso a que se convierta en uno de los principales atractivos turísticos de la Provincia de Esmeraldas, permitiendo que muchas personas y empresas inviertan en ella con más frecuencia, y las necesidades de amoblar sus hogares y establecimientos van creciendo a un ritmo acelerado; por lo que, debemos tomar en cuenta que los muebles elaborados en caña guadua serían una alternativa para el embellecimiento de dichas áreas.

1.2.3 ANÁLISIS DE LAS FUENTES SECUNDARIAS

Se han analizado varias fuentes secundarias, para obtener la información necesaria que permitirá la obtención de datos para el desarrollo del proyecto, tales como:

- **Departamento Turístico de Atacames.-** Me facilitó los datos de las cantidades de construcciones terminadas y habitadas en la Parroquia Tonsupa, dato que servirá para determinar la proyección de la demanda.
- **Ministerio de Turismo de Esmeraldas.-** Me facilitó el catastro de la Parroquia Tonsupa, en donde se detallan en cantidades cuantos Propietarios de Apartamentos Turísticos, Restaurantes, Cabañas, Hosterías, Hostales, Hoteles, Pensiones hay en la zona.
- Revistas de diseño, Páginas de internet, Folletos.- Estos medios, permitieron la obtención de diseños novedosos y creativos de muebles elaborados en caña guadua.

1.2.4 ANÁLISIS DE LAS FUENTES PRIMARIAS

La investigación primaria se la realizó de las encuestas a los posibles consumidores como son, dueños de Hoteles, Hostales, Restaurantes, Cabañas, Apartamentos Turísticos de la Parroquia Tonsupa, lugar donde se aplicará mencionado proyecto.

1.2.4.1 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

a. DEFINIR OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Crear una micro empresa productora y comercializadora de muebles de caña guadua en la zona turística de la Parroquia Tonsupa Provincia de Esmeraldas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la oferta, demanda de muebles elaborados en caña guadua para el sector turístico de la Parroquia de Tonsupa.
- Diseñar el plan de organización administrativo y legal que se necesita para su funcionamiento.
- Determinar el costo beneficio que tendrá la implementación de este proyecto.

b. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para mantener la confiabilidad de la información receptada, se ha considerado a los posibles consumidores de muebles elaborados en caña guadua.

La información será analizada de acuerdo al uso de técnicas estadísticas para visualizar cada fase e interpretar los resultados, que determinarán la práctica utilizada en el proceso de enseñanza-aprendizaje luego de procesar la información primaria y secundaria obtenida.

$$N = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Donde:

- n Tamaño de la muestra
- Z Nivel de confiabilidad 95% Z=1.96
- P Probabilidad de ocurrencia 0.50
- Q Probabilidad de no ocurrencia 1-0.5= 0.50
- N Población 81

e Error de muestreo 0.05 (5%)

$$N = \frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) 81}{(1.96)^2 (0.50) (0.50) + 81 (0.05)^2}$$

$$N = \frac{(77.7924)}{0.9604 + 81 (0.05)^2}$$

N= 67

c. TRABAJO DE CAMPO

Las encuestas y las entrevistas fueron realizadas por la investigadora, a misma que está capacitada para realizar la recopilación de la información, supervisar, coordinar y organizar los datos obtenidos. Además se contó con los recursos económicos, técnicos y los materiales necesarios para la realización de la investigación.

Las encuestas se realizaron en la Parroquia Tonsupa, Provincia de Esmeraldas, la investigación duró seis semanas, gracias a un plan de trabajo organizado de realizar 67 encuestas.

También se realizó entrevistas a diferentes empresas que se dedican a la misma actividad, cabe destacar que esta competencia indirecta se encuentra no se encuentran situadas en la Parroquia Tonsupa.

d. VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Como autora de la presente investigación, puedo certificar la autenticidad e integridad de toda la información obtenida de las encuestas y entrevistas realizadas durante el proceso investigativo, afirmando que el proyecto quedará fundado sobre bases sólidas que permitirán su correcto desarrollo.

e. TABULACIÓN

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

La encuesta consiste en una investigación realizada sobre una muestra, en la cual se ha utilizado procedimientos estandarizados de interrogación; con el fin de conseguir mediciones cuantitativas sobre una gran cantidad de características objetivas y subjetivas de la población.

Las encuestas fueron realizadas a diferentes establecimientos de la Parroquia Tonsupa, que consiste en contestar 07 preguntas de manera objetiva en lo referente a gustos y preferencias de los muebles de caña guadua, entre otros factores de importancia para la elaboración de este trabajo investigativo.

f. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

En la presente investigación de estudio de mercado, se ha podido constatar que existen muchos aspectos interesantes e importantes para su tabulación y análisis, los cuales nos han ayudado a obtener resultados; de las encuestas realizadas, tenemos los siguientes datos:

Todos los encuestados manifestaron que conocen la caña guadua, la cual es una madera de excelente calidad, duradera y de la que se pueden diseñar numerosos muebles, con excelentes acabados y diseños novedosos.

Hemos podido determinar que la gran parte de la población encuestada preferiría adquirir los muebles de caña guadua para sus hogares y establecimientos, por la utilidad que tienen estos en el diario vivir y durabilidad de la misma; a demás porque les parece mucho más novedosos y elegantes, con diseños y acabados únicos, por lo que en caso de que instale una microempresa que oferte este producto, estarían dispuestos a adquirir los productos para las diferentes áreas de la casa.

1.2.5 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda que tendrá el proyecto hemos tomado en cuenta la cantidad de turistas que visitan el cantón Atacames (Tonsupa, Atacames, Sua, Tonchigue-Same) cuyo dato lo hemos obtenido del Departamento Turístico del Municipio del Cantón Atacames.

Adicional a esto hemos analizado las entrevistas realizadas a negocios que se dedican a la misma actividad, en parroquias cercanas a Tonsupa, en donde ellos afirman que del total de turistas que visitan la zona sur de la provincia el 85% estarían gustosos de adquirir sus productos, pero por sus precios altos y la lejanía de los mismos dificulta su adquisición.

HISTÓRICO DE LA DEMANDA DE MUEBLES DE CAÑA GUADUA

Ya que no existen datos históricos para poder obtener la información requerida para el presente trabajo, se tomó los datos de la siguiente manera:

Del tamaño de la población de la Parroquia Tonsupa que es de 81(dato obtenido del catastro proporcionado por el Departamento de Turismo de Esmeraldas, en donde se encuentran registrados los apartamentos turísticos, cabañas, hostales, restaurantes, y se tomo el dato de las construcciones terminadas y habitadas en la Parroquia Tonsupa que es 5.040, para determinar la proyección de la demanda.

Cuadro No. 1
Histórico de la Demanda

Detalle	Cantidad
Tamaño de la Población de la Parroquia Tonsupa	81
Construcciones Parroquia Tonsupa	5.040
TOTAL	5.121

Fuente: Dato obtenido del Municipio de Atacames y del Catastro proporcionado por el Departamento de Turismo de Esmeraldas se obtuvo el tamaño de la población.

Elaborado: Autora del Proyecto

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA FUTURA

Con el dato obtenido de la demanda que es de 5.121 en el año 2009, determinaremos la demanda histórica, y tomaremos en cuenta la tasa de crecimiento del 1.35%, para los años anteriores de acuerdo al siguiente grafico:

Cuadro No. 2
Medición de la Demanda en Unidades

Años	Consumo Aparente	X	X	Xy	x2
	(# consumidores) Y		x-x		
2000	4.538,80	1	-4	-18.155,20	16
2001	4.600,07	2	-3	-13.800,22	9
2002	4.662,17	3	-2	-9.324,35	4
2003	4.725,11	4	-1	-4.725,11	1
2004	4.788,90	5	0	0,00	0
2005	4.853,55	6	0	0,00	0
2006	4.919,08	7	1	4.919,08	1
2007	4.985,48	8	2	9.970,97	4
2008	5.052,79	9	3	15.158,36	9
2009	5.121,00	10	4	20.484,00	16
SUMATORIA	48.246,96	55	0	4.527,52	60

Fuente: Encuestas – Departamento de Turismo de Atacames y Ministerio de Turismo de Esmeraldas

Elaborado: Autora del Proyecto

Tasa de crecimiento: 1,35%

Una vez que tenemos los datos correspondientes, se procede a realizar la proyección de la demanda futura:

Aplicación de la formula de Regresión Lineal para la Proyección de la Demanda:

$$A = \sum Y / N = 48.246,96 / 10 = 4.824,70$$

$$B = \sum XY / \sum X^2 = 4.257,52 / 60 = 776,14$$

$$Y = (A + B \cdot X)$$

$$Y (2010) = 4.824,70 + 75,46 (5) = 5.201,99$$

$$Y (2011) = 4.824,70 + 75,46 (6) = 5.277,45$$

$$Y (2012) = 4.824,70 + 75,46 (7) = 5.352,91$$

$$Y (2013) = 4.824,70 + 75,46 (8) = 5.428,37$$

$$Y (2014) = 4.824,70 + 75,46 (9) = 5.503,82$$

$$Y (2015) = 4.824,70 + 75,46 (10) = 5.579,28$$

$$Y (2016) = 4.824,70 + 75,46 (11) = 5.657,74$$

$$Y (2017) = 4.824,70 + 75,46 (12) = 5.730,20$$

$$Y (2018) = 4.824,70 + 75,46 (13) = 5.805,66$$

$$Y (2019) = 4.824,70 + 75,46 (14) = 5.881,12$$

INEC, Tasa de Crecimiento de la Población (1.35%)

Cuadro No. 3

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Años	DEMANDA FUTURA
2010	5.201,99
2011	5.277,45
2012	5.352,91
2013	5.428,37
2014	5.503,82
2015	5.579,28
2016	5.654,74
2017	5.730,20
2018	5.805,66
2019	5.881,12

Elaborado: Autor del Proyecto

1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.3.1 Aspectos Cualitativos

1.3.1.1 Competencia Directa e Indirecta

En la Parroquia Tonsupa, no existen empresas que se dediquen a la elaboración y comercialización de muebles en caña guadua, pero dentro de la Provincia de Esmeraldas, existen pocos negocios que se dedican a la producción de los mismos.

1.3.1.2 Distribución geográfica de la competencia

- Big Bambú. Esta es una empresa Administrada por el Ing. Jhon Claus, Ubicada en el cantón Quinindé (La Unión), la cual se dedica a la siembra y cosecha de caña guadúa de la especie *angustifolia*¹ y *dendrocalamus giganteus*², variedad introducida en el Ecuador hace treinta años.

- El Señor Henry Loiza.- Su local se encuentra ubicado en la Unión de Quininde, actualmente posee 130 hectáreas de caña guadua de la especie *filostaxi aurea* (artesanías), tulde, endrocalamos aspe y *dendrocalamus giganteus*,

A la fecha cuenta con un stock de cañas guadúa para la venta como materia prima, la misma que se encuentra situada en la Unión de Quinindé.

¹ **ANGUSTIFOLIA:** *Guadua glomerata*, (tacuara) es una especie botánica de la subfamilia de las gramíneas Bambusoideae, que tiene su hábitat en la selva tropical húmeda a orillas de los ríos. Propia de las selvas sudestes venezolanas, y se extiende por las selvas de las Guyanas; y en Brasil, Colombia, Guyana, Perú, Surinam y Ecuador. (Wikipedia).

² **DENDROCALAMUS GIGANTEUS:** Con cerca de 29 especies, este género se encuentra desde el subcontinente indio en todo el sudeste asiático. *Dendrocalamus giganteus* es uno de los más altos bambúes, capaz de alcanzar alturas de hasta 30 m. (Wikipedia).

- Bambú C.C. Artesanías. Esta situada en Same, y su propietario el Señor Emilio Quiróz, de Nacionalidad Colombiano, se dedica a la elaboración de artesanías en caña guadua, las cuales son adquiridas dentro y fuera de la provincia por turistas al paso.

- Representaciones Cañas Díaz Biomasa.- De propiedad de la Sra. Genoveva de Cañas, es la Gerente-Propietaria de la Empresa Representaciones Cañas Díaz Biomasa, y su esposo, se encuentra situada en Atacames, tiene 4 años creación; y se dedica a la elaboración y venta de muebles en caña guadua.

Entre sus clientes habituales constan los habitantes de la localidad y turistas; cuenta con 3 empleados de tiempo completo y 02 empleados eventuales a los cuales se los contrata en base a las necesidades de la empresa.

De acuerdo a las visitas realizadas a las fábricas que producen la caña guadua, se analizó y determinó que es un negocio muy rentable, el cual ha sido poco explotado dentro de la ciudad de Esmeraldas y Parroquia Tonsupa, lo que garantiza la rentabilidad para la creación de la empresa.

1.3.1.3 Aspectos Competitivos

- Big Bambú. El objetivo de esta empresa es elaborar techos, latillas, pisos, etc., solo para la construcción.

La empresa inició sus actividades hace dos años, realizando en la actualidad su primera producción de tablonés para la construcción en la Provincia de Quito, tiene en la actualidad cinco personas trabajando, cuenta con pocas maquinarias para la producción de tablonés.

- El Señor Henry Loiza.- Es un agricultor dedicado a la siembra de la caña guadua hace cincuenta años, y contando con materia prima decidió

darle uso y se dedicó a la elaboración de muebles utilizando esta materia prima.

- **Bambú C.C. Artesanías.-** Tiene diez años en la producción, elaboración y venta de estos productos, cuenta con tres ayudantes capacitados para dicha labor, ejecuta toda su producción en forma artesanal sin contar con ninguna máquina industrializada.- A pesar de tener una excelente salida de sus productos, no cuenta con el apoyo necesario por parte de un organismo competente para incrementar su producción y expandirse en el mercado nacional internacional.
- **Representaciones Cañas Díaz Biomasa.-** Tiene pocos años en esta actividad artesanal, los diseños y modelos de los muebles se los elabora en base a las tendencias y necesidades de los clientes.

1.3.1.4 Productos que ofrece la oferta

Empresa	Producto	Variación del Producto
Big Bambú	Local	La empresa cuenta con un área espaciosa y óptima para la producción de la caña guadua.
	Productos	Solo produce latillas para pisos, techos, mesas, etc., y para la construcción
El Señor Henry Loaiza	Local	Su espacio es óptimo para la siembra de la caña guadua, pero no cuenta con el espacio necesario para la producción de muebles y artesanías.

El Señor Henryry Loaiza	Productos	Entre los productos que comercializa están: camas, sillas, juegos de sala, juegos de comedor y artesanías en general.
Bambú C.C. Artesanías	Local	Producción y venta de muebles en caña guadua
	Productos	Entre los productos que oferta están; juegos de dormitorios, juegos de sala, juego de comedor, butacas, puertas, ventanas, lámparas y demás artesanías.
Representaciones Cañas Díaz Biomasa	Local	Producción y venta de muebles en caña guadua
	Productos	Entre los productos que oferta están; juegos de dormitorios, juegos de sala, juego de comedor, butacas, puertas, ventanas, lámparas y demás artesanías, pero fusiona algunos tipos de madera y materiales diferentes a la caña guadua.

1.3.1.5 Características de sus clientes

Hemos podido determinar que a los clientes les gusta mucho este tipo de artesanías, las cuales permiten que sus viviendas luzcan de un modo más llamativo y diferente, pero las ubicaciones de las empresas de los oferentes, es muy alejado de la ciudad y sobre todo de la Parroquia Tonsupa, por lo que se les dificulta adquirirlos, por lo que muchas veces optan por comprar en otras ciudades o comprar muebles fusionados con otras clases de madera y materiales.

1.3.1.6 Infraestructura

- **Big Bambú.-** Es una empresa muy moderna, cuenta con la infraestructura necesaria para producir caña guadua y elaborar los materiales para la construcción, cuenta con todos los servicios básicos.
- **El Señor Henry Loiza.-** Tiene el espacio necesario para la producción de la caña guadua, que es en la parte posterior de su casa, pero no cuenta con el área adecuada para la fabricación de las artesanías, cuenta con los servicios básicos.
- **Bambú C.C. Artesanías.-** Esta empresa cuenta con un espacio adecuado para la fabricación de las artesanías, cuenta con todos los servicios básicos y su ubicación es estratégica, ya que esta al filo de la carretera a la entrada de Casa Blanca.
- **Representaciones Cañas Díaz Biomasa.-** Es una empresa relativamente nueva, cuenta con todos los servicios básicos necesarios para el correcto funcionamiento de la misma, cuenta con un espacio para la fabricación de las artesanías y para la venta de los muebles terminados.

La ubicación de la empresa es favorable, ya que se encuentra situada al filo de la carretera vía Atacames.

1.3.1.7 Fortalezas y Debilidades

ANÁLISIS FODA DE LA INDUSTRIA DE MUEBLES DE BAMBU

EN ESMERALDAS

OPORTUNIDAD

- No existen locales ni empresas que oferten estos productos en la Parroquia Tonsupa.
- Existe crecimiento habitacional en la zona de Tonsupa
- Tendencia a decoración con elementos rústico-tropicales.

DEBILIDAD

- Los costos de producción son considerables, dando como consecuencia que los productos sean solo accesibles para la clase media alta.

FORTALEZA

- Se contratará un personal capacitado y preparado para la fabricación de los muebles.
- Se cuenta con un socio estratégico, que es un técnico capacitado para trabajar en este tipo de material.
- La ubicación de la micro empresa, será estratégica, ya que estará situada en cerca a condominios, viviendas, apartamentos turísticos y de fácil acceso.

AMENAZA

- Inestabilidad política, provoca problemas económicos y de inversión, generando desempleo y escases de liquidez.
- Alza de precios de la madera.
- Alza de precios del combustible

1.3.1.8 Canales de Comercialización de la Oferta

- Big Bambú.- Esta empresa distribuye a ciudades de la Serranía Ecuatoriana, basándose más en la ciudad de Quito, que tiene mucho auge este tipo de madera.
- El Señor Henry Loaiza.- Sus productos son vendidos directamente desde su vivienda, sin intermediarios.
- Bambú C.C. Artesanías.- Los productos ofertados por esta Empresa, se distribuyen directamente, en un local comercial situado en su casa.
- Representaciones Cañas Díaz Biomasa.- Sus productos son vendidos en el local comercial que se encuentra ubicado en su casa.

1.3.1.9 Estrategias de Mercadeo de la Oferta

- Big Bambú.- Oferta sus productos por medio de catálogos, página web.
- El Señor Henry Loaiza.- No tiene estrategias de mercadeo.
- Bambú C.C. Artesanías.- Oferta sus productos a turistas que visitan Same.
- Representaciones Cañas Díaz Biomasa.- Su estrategia de Mercadeo es dar facilidades de pago por medio de la tarjeta DINERS CLUB.

1.3.2 ASPECTOS CUANTITATIVOS DE LA OFERTA

1.3.2.1 Oferta Actual e Histórica

En vista de que no existen datos históricos de la oferta para poder obtener la información requerida, se calculó la misma en base a los siguientes datos:

- De las encuestas realizadas en la pregunta #4 a los posibles consumidores, indicaron que adquirirían 146 muebles en un año.

DATOS DE LA ENCUESTA (PREGUNTA 4)

Detalle	Cantidad
Mesa de sala de lujo	0
Lámpara rústica	31
Silla simple rústica	22
Lámpara de lujo	21
Velador rústico	17
Mesa de sala rústica	12
Velador de lujo	11
Cama de lujo	10
Sillón de sala rústica	9
Silla simple de lujo	6
Sillón de sala de lujo	4
Cama rústica	3
TOTAL	146

Elaborado: Autora del Proyecto

- Se consideró las ventas totales del año 2009, de la competencia indirecta, los cuales se dedican a la misma actividad que deseamos emprender, las cuales son: Representaciones Cañas Díaz Biomasa y Bambú C.C Artesanías, quienes fueron los únicos en facilitarnos la información necesaria para poder calcular el histórico de la oferta, del cual se determinó que el valor total de ventas fue de 37,500.00 USD,

valor que se dividió para el total de posibles unidades vendidas de unidades que es de 146 (pregunta 4), dato que será utilizado para realizar la oferta histórica de la oferta, de acuerdo al siguiente detalle:

Ventas totales en valor (2009) = 37,500.00

Ventas totales en unidades (2009)= 146

- $(37,500.00 / 146) + (37,500.00 / 146) * 30\% = 334$

Para determinar los años anteriores, tomaremos en cuenta la tasa de crecimiento del 1.35%, de acuerdo al siguiente grafico:

**Cuadro No. 4
OFERTA ACTUAL E HISTÓRICA**

Años	OFERTA HISTÓRICA (Consumidores)
2000	296
2001	300
2002	304
2003	308
2004	312
2005	316
2006	321
2007	325
2008	329
2009	334

Elaborado: Autora del Proyecto

1.3.2.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Una vez que tenemos los datos necesarios del histórico de la oferta, se proyectará a diez años, con una tasa de crecimiento del 1.35% anual, de acuerdo al siguiente grafico:

Cuadro No. 5

Años	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL EN (1,35%)	OFERTA HISTÓRICA (Consumidores)
2009	-	334
2010	4,51	339
2011	4,57	343
2012	4,63	348
2013	4,69	352
2014	4,76	357
2015	4,82	362
2016	4,89	367
2017	4,95	372
2018	5,02	377
2019	5,09	382

Elaborado: Autora del Proyecto

1.4 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA

1.4.1 CUADRO COMPARATIVO

Una vez realizado el análisis comparativo entre la Oferta y la Demanda, se puede determinar que para los próximos diez años existirá Demanda Insatisfecha por parte de los posibles consumidores, de acuerdo al siguiente gráfico:

Cuadro No. 6

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	Oferta-Demanda DEMANDA INSATISFECHA
2010	339	5.201,99	-4.863
2011	343	5.277,45	-4.934
2012	348	5.352,91	-5.005
2013	352	5.428,37	-5.076
2014	357	5.503,82	-5.147
2015	362	5.579,28	-5.217
2016	367	5.654,74	-5.288
2017	372	5.730,20	-5.358
2018	377	5.805,66	-5.429
2019	382	5.881,12	-5.499

Elaborado: Autora del Proyecto

1.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

1.5.1 DEMANDA DEL PROYECTO

Cuadro No. 7

Elaborado: Autora del Proyecto

DEMANDA DEL PROYECTO						
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA ANUAL	% PARTICIPACIÓN	NUMERO DE DEMANDANTES			
			Número de Ventas Anuales	Número de Ventas Semestrales	Número de Ventas Trimestrales	
2010	-4.863	10%	486	243	122	
2011	-4.934	10%	493	247	123	
2012	-5.005	10%	500	250	125	
2013	-5.075	12%	609	305	152	
2014	-5.146	12%	618	309	154	
2015	-5.217	14%	730	365	183	
2016	-5.287	14%	740	370	185	
2017	-5.358	14%	750	375	188	
2018	-5.428	15%	814	407	204	
2019	-5.499	15%	825	412	206	

Una vez que se ha realizado el cuadro de la Demanda del Proyecto, con los datos obtenidos de la Demanda Insatisfecha, y con un 10% de porcentaje de participación para los tres primeros años, podemos obtener un estimado del consumo anual, semestral y trimestral de los productos a ofertarse, el cual vemos en aumento hasta el año 2019, dato que es satisfactorio para el desarrollo del proyecto.

Cabe indicar que el estudio de la Demanda del Proyecto, se lo realizó de manera anual, semestral y trimestral, tomando como referencia a la pregunta # 7 de la encuesta realizada a los posibles consumidores en el Estudio de Mercado, ya que manifestaron, que para ellos sería más cómodo y accesible adquirir de esta manera los productos.

1.5.2 Tipos de Mercado

El mercado en que se desarrollara la Empresa, será en el de “Mercados de productos de consumo duraderos”, los cuales son adquiridos por los compradores individuales o familiares, son utilizados a lo largo de diferentes períodos de tiempo hasta que pierden su utilidad o se vuelven anticuados para los clientes.

1.5.3 Precios

Se obtuvo el dato de los precios referenciales que existen actualmente en el mercado, de la competencia indirecta; así como también de empresas de la Ciudad de Esmeraldas, que se dedican a la elaboración y venta de muebles en general:

Este producto está destinado para la decoración y embellecimiento de las diferentes áreas del hogar por su calidad, durabilidad y resistencia, los mismos que estarán destinados a la total satisfacción del cliente, para lo cual se tiene considerado catálogos con los productos a ofertarse y un buzón para las sugerencias que el cliente realice.

Existen dos clases de productos a ofertarse las artesanías de lujo o más elaboradas y con detalles más específicos y artesanías rústicas que son más sencillas y sin muchos detalles.

Cuadro No. 8

Precios

Detalle	Costo Unitario	Margen de Utilidad 40%	Precio de Venta al Público
Cama de rústica	180,00	120,00	300,00
Cama de lujo	222,00	148,00	370,00
Velador simple rústica	36,00	24,00	60,00
Velador simple de lujo	72,00	48,00	120,00
Silla simple rústica	48,00	32,00	80,00
Silla simple de lujo	96,00	64,00	160,00
Sillón de sala rústica	120,00	80,00	200,00
Sillón de sala de lujo	156,00	104,00	260,00
Mesa de sala rústica	240,00	180,00	450,00
Mesa de sala de lujo	270,00	160,00	400,00
Lámpara rústica	9,00	6,00	15,00
Lámpara de lujo	18,00	12,00	30,00

Elaborado: Autora del Proyecto

1.5.4 VENTAJAS COMPETITIVAS

En la Parroquia Tonsupa, actualmente no existen empresas de ningún tipo que se dediquen a la fabricación y venta de muebles en caña guadua, lo cual es favorable para la aplicación del presente proyecto.

Debemos tener en cuenta que la materia prima que es la caña guadua se la puede conseguir fácilmente dentro de la provincia, a demás de contar con artesanos calificados para dicha labor.

1.5.5 ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR

Con el fin de que la Empresa se convierta en una de las mejores de la ciudad y de la provincia, se centrará en la calidad del producto, el cual se contratará un profesional en la fabricación de muebles de bambú con una trayectoria en la actividad que garantiza un producto de calidad.

Se elaborarán los muebles con diseños novedosos y modernos, acorde con los cambios y tendencias del medio, a demás de brindar una atención personalizada a cada uno de los clientes.

La microempresa se instalará en la Zona Turística de Tonsupa cerca de los establecimientos, apartamentos turísticos, en donde no existen empresas que se dediquen a la producción y comercialización de muebles en caña guadua; y los productos se venderán a los consumidores en mismo local, se realizará la campaña publicitaria respectiva a fin de dar a conocer nuestra empresa y productos que se ofrecerá, por medio de la radio, prensa escrita y televisiva, así como también, se elaborarán folletos, vallas publicitarias, a fin de atraer más clientes.

CAPITULO 2

ESTUDIO TECNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO

2.1 ESTUDIO TÉCNICO

2.1.1 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO

Para la futura aplicación del presente proyecto, analizaremos todos los aspectos técnicos como son: las maquinarias, materia prima, implementos, ubicación, procesos.

De acuerdo al análisis realizado en el Estudio de Mercado, hemos podido determinar que existe una demanda insatisfecha de muebles de caña guadua en la Parroquia Tonsupa, Zona Turística de la Provincia de Esmeraldas.

Si tomamos en cuenta que la caña guadua es utilizada para la conservación del medio ambiente, porque esta se siembra en las riveras de los ríos y bosques tropicales, por lo que la materia prima si existe en el medio y es de fácil adquisición; ya que en las entrevistas realizadas a los ofertantes que son los que se dedican a la venta de este bien.

2.1.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

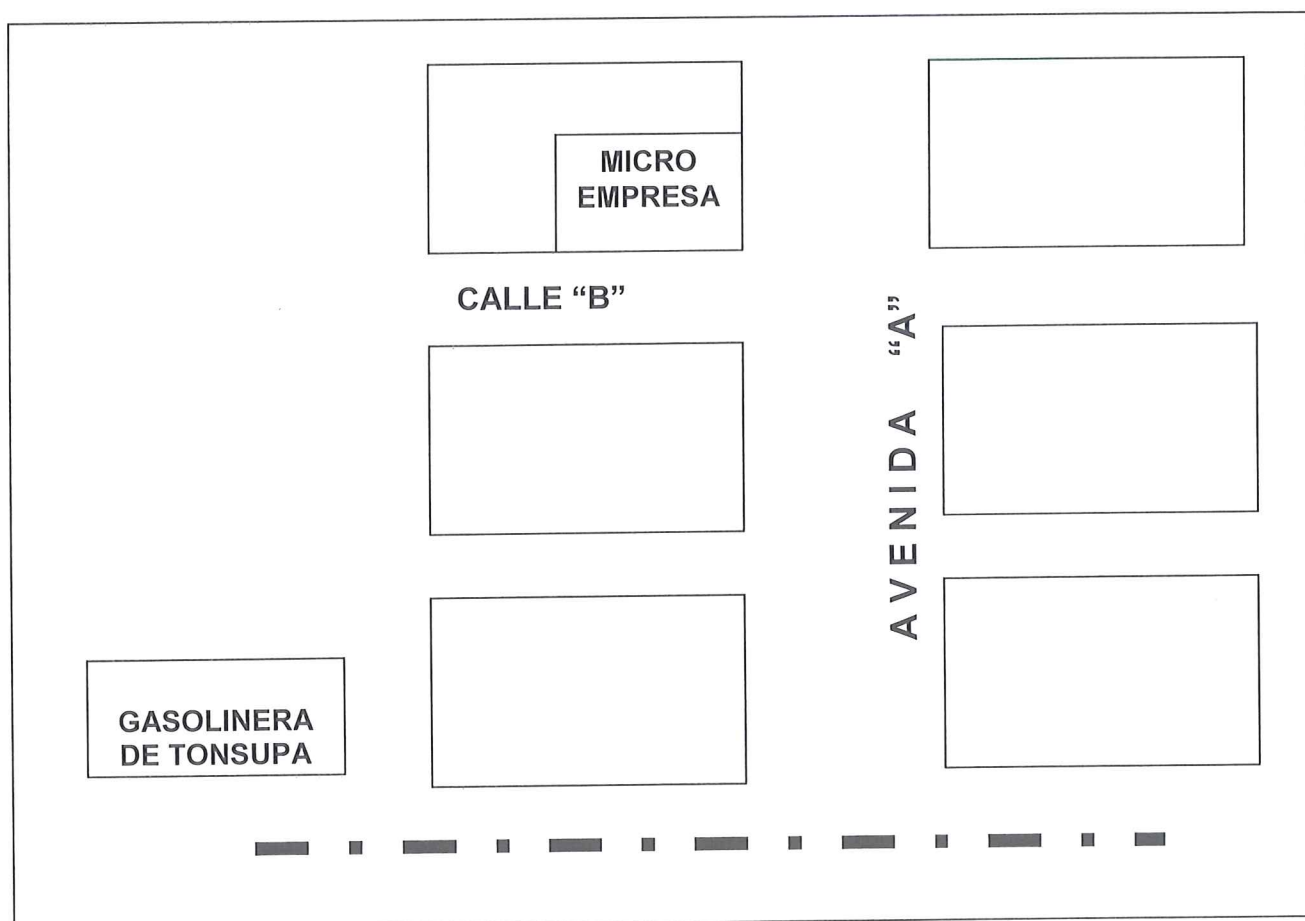
Tonsupa es una parroquia que está en constante crecimiento y desarrollo de infraestructura física, con su aporte al desarrollo socio-económico, especialmente en esta zona por la inversión que actualmente están realizando empresas nacionales de construcción y del sector hotelero y de servicios, las cuales utilizan este tipo de muebles por su durabilidad y estética; motivo por el cual el lugar para su ubicación sería óptimo para la implementación de la empresa.

La Microempresa estará ubicada en el Barrio Paz y Progreso, entre la Avenida "A" y calle "B"; el terreno donde será construida se encuentra ubicado en

Tonsupa, en la zona Sur, Provincia de Esmeraldas, el mismo que tiene 410,31m2 por un valor de 8.670,00.

Por contar con la facilidad de ser terreno propio, de fácil acceso y está dotada de todos los servicios básicos como son; luz, agua, teléfono.

CROQUIS



La mano de obra se conseguirá de la misma localidad y será con personal capacitado y conocimientos en la materia

2.1.2.1 MICRO LOCALIZACIÓN

Parroquia Tonsupa, Provincia de Esmeraldas

2.1.2.2 MACRO LOCALIZACIÓN

La empresa estará situada en la Provincia de Esmeraldas

2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

2.2.1 Diseño del Producto

El producto a ofertarse en la Parroquia Tonsupa, son muebles elaborados en caña guadua, acabados y diseños novedosos, para satisfacer las necesidades existentes, entre los cuales tenemos:

Muebles con elaboración rústica	Cama de 1/2 plaza rústica
	Velador simple rústica
	Silla simple rústica
	Sillón de sala rústica
	Mesa de sala rústica
	Lámpara rústica
Muebles con acabados más elaborados	Cama de 1/2 plaza de lujo
	Velador simple de lujo
	Silla simple de lujo
	Sillón de sala de lujo
	Mesa de sala de lujo
	Lámpara de lujo

2.2.1.1 Muebles rústicos

Los muebles de caña guadua rústicos, son elaborados de manera más sencilla, dejando cúmulos en las uniones a fin de mantener su forma y característica de la madera.

2.2.1.2 Muebles de lujo

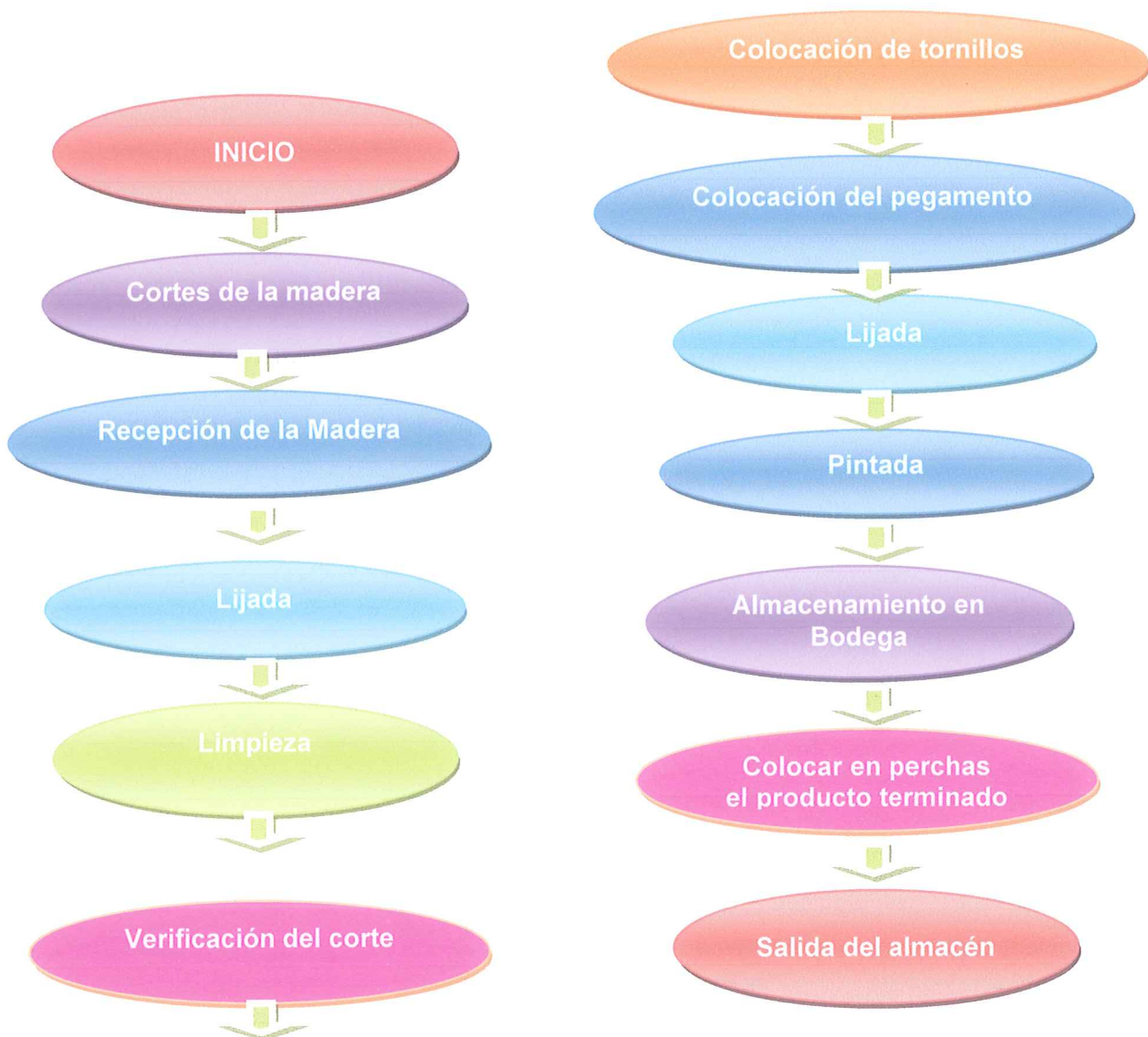
Los muebles de caña guadua de lujo, son elaborados con más detalles en los cuales se pueden incluir otros materiales como vidrio, metal, y otras clases de madera.

2.2.2 DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL PRODUCTO

2.2.2.1 DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

2.2.2.2 EL PROCESO EN GENERAL

2.2.2.3 DIAGRAMA DE BLOQUE



2.2.2.4 MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS

El manual de procedimientos, permitirá detallar las actividades que se desarrollaran durante el proceso productivo de los muebles, es decir, los pasos a seguir para obtener el producto final, luego de su recepción.

- **Recepción de la madera.-** Se recibe la materia prima por parte de nuestro proveedor, la madera de caña guadua, se la almacenará en la bodega adecuada para esta función, la cual deberá ser seco y sin humedad a fin de evitar que la madera se dañe, luego se procede a tomar la cantidad necesaria para la producción de los muebles según los requerimiento de los clientes.
- **Cortes de la madera.-** Se corta la madera en las dimensiones que se necesitan de acuerdo a los requeridos de los clientes, de acuerdo a la gama de productos ofertados.

Se realizan los cortes a los lados de los pedazos de madera al que se llaman boca de pescado, se pegan las uniones con un pegamento especial.

- **Lijada.-** Una vez cortada la madera y dependiendo del requerimiento del cliente (modelo) se usara una lija para que no existan cumos o imperfecciones, dependiendo si el requerimiento es de lujo o rústico, para lo cual se usaran las lijas No. 120, 150, o 240
- **Limpieza.-** Una vez lijada la madera, se procede a limpiarla con rodillos, taladros y brocas.
- **Verificación de cortes.-** Se procede a revisar y verificar que los cortes realizados a la materia prima estén correctamente elaborados para que al momento de unir las partes no hayan imperfecciones.

- **Colocación del pegamento.-** Se llena de pegamento el interior de los largueros y patas de caña, en donde se introduce a cada lado la madera los tacos de laurel.
- Se realizan los huecos con brocas para colocarle los pernos de madera (laurel) en cada unión de las patas con los largueros.
- Se arma el mueble para verificar que los cortes y que las uniones estén perfectas, luego se lo desarma.
- **Lijada.-** Se procede a lijarlo; a fin de eliminar las imperfecciones y darle el acabado deseado, se usará la lija No. 360 y se deja al sol.
- **Pintada.-** Se pintan todas las partes del mueble con un sellador de acuerdo al gusto del cliente.
- **Almacenamiento.-** Una vez que se ha culminado con la fabricación del producto, se procede a almacenarlo en un área destinada para el efecto y los muebles puedan conservarse en buen estado.
- **Colocación en perchas.-** Algunos productos terminados se ponen en exhibición en las perchas del almacén para ser ofertados o retirados por los clientes.
- **Salida del almacén.-** Los productos son entregados al consumidor final de manera directa.

2.2.2.5 DIAGRAMA DE FLUJO		RESUMEN				
		OPERACIÓN			○	
		TRANSPORTE			↑	
		INSPECCIÓN			□	
		DEMORA			△	
		ALMACENAMIENTO			▤	
		SIMBOLOGÍA				
No	ACTIVIDADES		△	○	□	▤
1	Recepción de la madera de la bodega	↑		○	□	
2	Se corta la caña con las medidas necesarias	↑		○	□	
3	La materia prima se lija con lijas No. 120-150-240	↑		○	□	
4	Limpiamos la caña con rodillos, taladros y brocas			○	□	
5	Se llena de pegamento el interior de la caña de los largueros y patas y se introduce a cada lado la madera laurel	↑		○	□	
6	Se llevan los pedazos de madera a la extinguidora para verificar que las medidas estén perfectas para realizar las uniones	↑	△	○	□	▤
7	Se realizan los cortes a los lados de los pedazos de madera al que se llaman boca de pescado.			○	□	
8	Se pegan las uniones con un pegamento especial			○	□	
9	Se realizan los huecos con brocas para colocarle los pernos de madera (laurel) otro proceso.			○	□	
10	Se hacen los huecos para colocar los tornillos a cada unión de las patas con los largueros			○	□	
11	Se arma la cama para verificar que este perfecta		△	○	□	
12	Se desarma			○	□	▤
13	La materia prima se lija con lijas No. 360 y se deja al sol			○	□	
14	Se vuelve a lijar las imperfecciones			○	□	
15	Se coloca pintura con sellador de acuerdo al gusto				□	
16	Almacenamiento en bodega				□	▤
17	Colocar en perchas para venta	↑			□	
18	Salida del almacén					

2.2.3 Requerimiento del Proyecto

Se ha determinado que para satisfacer las necesidades existentes de los posibles consumidores de los muebles elaborados en caña guadua, se requiere de materias primas y material humano, tecnológico y económico, los cuales serán necesarios para la obtención del producto final:

TERRENO

CANTIDAD m2	DETALLE
410,31m2	TERRENO

EDIFICIO

ÁREA CONSTRUCCIÓN m2	DETALLE
160m2	EDIFICIO

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	DETALLE
2	COMPUTADOR COMBO CASE ALTEK, TECLADO MOUSE Y PARLANTE, PROCESADOR INTEL CORE 2 DUO 2.8 GGZ DDR2 S775, MAINBOARD INTEL DG31PR DDR2 S775, MEMORIA SDDR2 1GB, VDATA, DISCO DURO DE 320 GB SATA SAMSUNG, DVD-WR LG SH-S202, TRHETA DE RED BERKLIN.
1	IMPRESORA HP LASER JET 1320 – SAMSUNG

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE
1	FAX TELÉFONO FAX PANASONIC KXFT 981 IDENTIFICADOR DE LLAMADAS AUTOMÁTICO DE DOCUMENTOS PAPEL TÉRMICO
1	AIRE ACONDICIONADO DE 24.000BTU
1	TELEVISOR LG 40 PULGADAS
1	AIRE ACONDICIONADO DE 18.000 BTU

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DETALLE
1	ARCHIVADOR DE DE METAL
1	ESCRITORIO EJECUTIVO DE MADERA Y METAL
1	JUEGO DE MUEBLES DE SALA
2	ESCRITORIO DE MADERA SENCILLO
2	SILLA DE GIRATORIA
1	SILLÓN EJECUTIVO DE METAL CON RUEDAS

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DETALLE
2	BLOCK DE FACTURAS
1	BORRADOR DE LÁPIZ (CAJA)
2	CAJAS DE CLIPS MARIPOSA
4	CAJAS DE CLIPS PEQUEÑOS
3	CAJAS DE GRAPAS
1	CARPETAS MANILA
3	CINTA SCOTCH
3	CORRECTORES
1	CAJA DE ESFEROS
3	GRAPADORA

1	LÁPICES (CAJA)
3	MEMOS STICK
2	PERFORADORA
4	REGLAS (UNIDAD)
2	RESMAS DE PAPEL A 4
2	ROLLO DE FAX
25	SOBRES OFICIO
2	TIJERAS
1	SACA GRAPAS
2	TINTA
1	TÓNER PARA IMPRESORA SAMSUNG
6	CINTAS DE EMBALAJE

SUMINISTROS PARA LAS MAQUINARIAS

CANTIDAD	DETALLE
4 Gnes	GRASAS CON FIBRA
4 Gnes	GRASAS SIN FIBRA
5 Gnes	SELLADOR EN GALONES
5 Gnes	LACA
5 Gnes	ESMALTE
5 Gnes	DISOLVENTE
3 Gnes	RETARDADOR
3 Gnes	PEGAMENTO MDF

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DETALLE
3	ESCOBAS
4	DETERGENTES (KILO)
3	JABÓN DE BAÑO LIQUIDO (GALÓN)
4	DESINFECTANTE (GALÓN)
3	PAPEL HIGIÉNICO PACAS
12	AMBIENTALES EN BARRA
2	RECOGEDOR DE BASURA
2	TRAPEADOR
2	LIMPIÓN / FRANELA (1 METRO)
3	TACHO DE BASURA
30	FUNDA DE BASURA

RECURSO HUMANO

CANTIDAD	DETALLE
1	GERENTE-ADMINISTRADOR
1	SECRETARIA-CONTADORA
1	JEFE DE PRODUCCIÓN
1	ASISTENTE DE PRODUCCIÓN

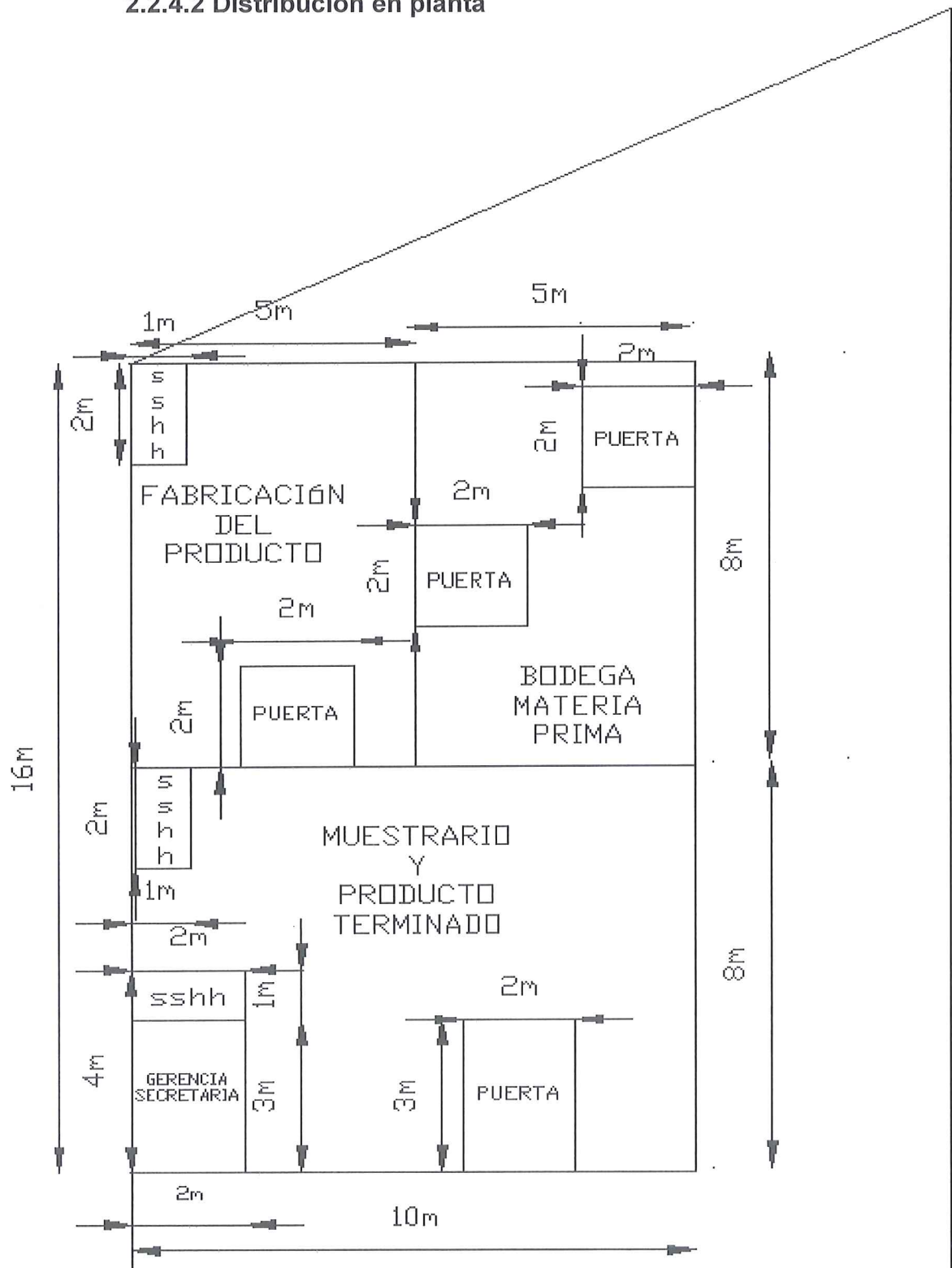
MATERIA PRIMA
DETALLE
CAÑA GUADUA

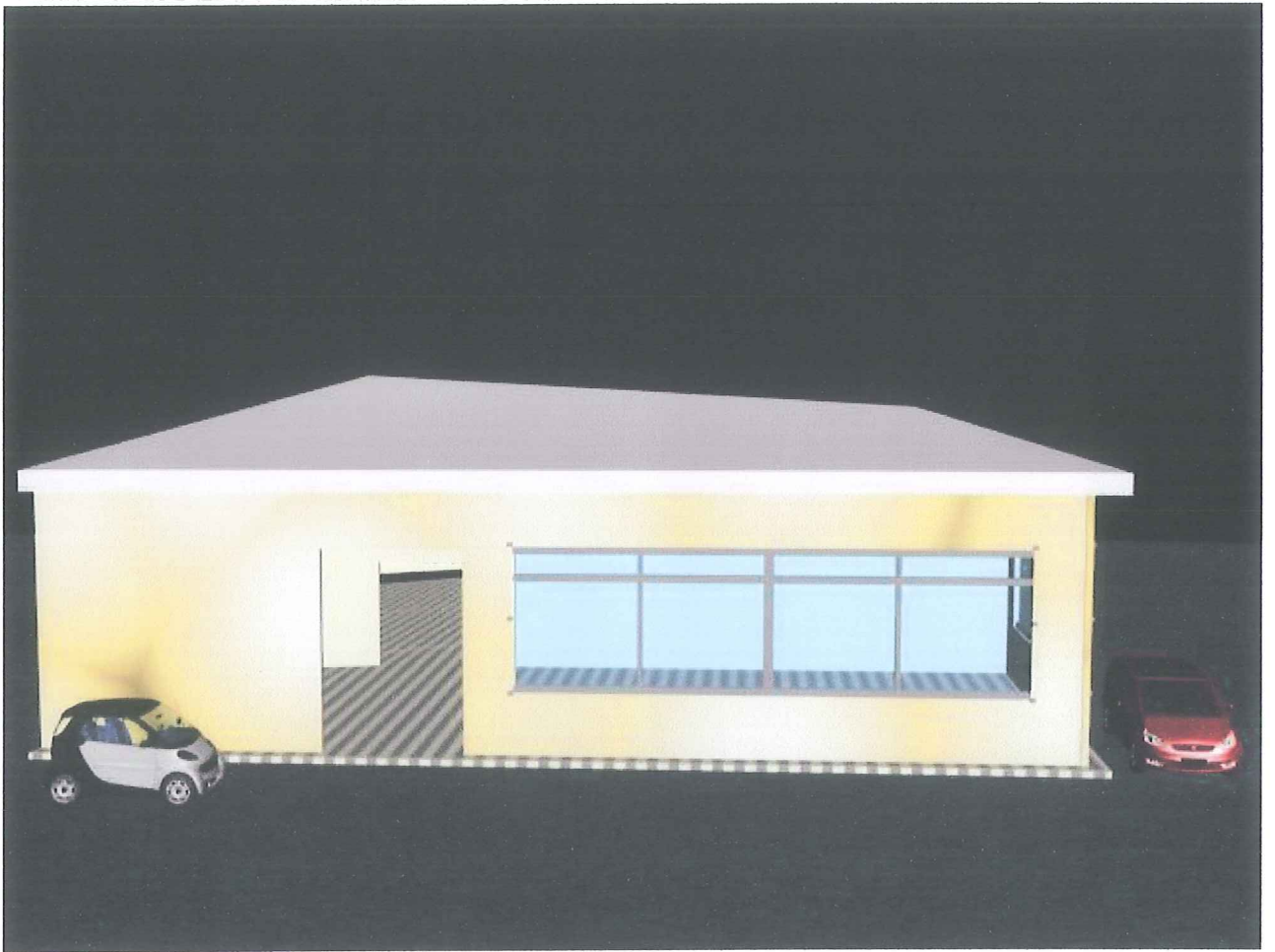
2.2.4 Distribución de las Instalaciones

2.2.4.1 Distribución del área administrativa y de producción

2.2.4.1.1 Planos de distribución

2.2.4.2 Distribución en planta





2.2.5 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

2.2.5.1 Organigrama Funcional De La Empresa

GERENTE/ ADMINISTRADOR.

El perfil es de una persona flexible, responsable, comunicativa y dispuesta a aceptar los cambios, será el representante legal de la empresa, el cual deberá ser capaz de administrar y tomar decisiones sobre las actividades que se realicen en la empresa; para lo cual podrá contar con la colaboración del personal bajo su cargo.

Deberá tener conocimientos en el área a desenvolverse y poseer título superior en Administración de empresas y/o afines.

Funciones principales.- Sus funciones consisten en:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar la administración interna de la empresa y participar en la elaboración de la política administrativa de la misma.
- Brindar soluciones a conflictos y problemas laborales que se presentan.

Se encargará de la comercialización y marketing:

- Se ha determinado que el departamento de marketing, es muy importante y nos puede ayudar a generar una gran utilidad, en este negocio, como es la publicidad, pero se tiene en consideración que en su apertura se tratará de hacer una publicidad agresiva y mediante tarjetas de identificación, captar los futuros clientes y realzar las ventas del producto.
- Esta labor la realizará el Gerente de la empresa, ya que tiene conocimientos sobre comercialización.
- En colaboración con la Secretaria-Contadora, se encargará del manejo financiero de la empresa.

SECRETARÍA/ CONTADORA.

Se requerirá de una persona capacitada y preparada en el campo de acción, debiendo ser la encargada de llevar la agenda de reuniones, directorio telefónico de los clientes y proveedores y demás actividades propias del cargo; así como también tener conocimientos en contabilidad, a fin de que colabore con la empresa en la situación financiera de la misma; deberá tener informado a los clientes sobre los productos, precios y forma de pago y de entrega.

Deberá poseer título profesional y tener conocimientos en Excel, Word, contabilidad, trabajar en equipo y bajo presión.

Funciones principales.- Deberá ser el apoyo del gerente, para lo cual realizará lo siguiente:

- Verificar la adquisición de la materia prima.
- Mecanografía/procesa documentación y archivo, la misma con absoluta reserva.
- Organiza el archivo según criterio propio.
- Manejará la agenda de trabajo del Gerente.
- Llevará una correcta contabilidad de todas las operaciones financieras de la empresa.
- Realizará las declaraciones de los impuestos cuando corresponda.

JEFE DE PRODUCCIÓN Y ASISTENTE OPERATIVO.-

Deberán tener conocimientos en la elaboración de procesos de diseños, acabados, confección para la elaboración de muebles en caña guadua o muebles en general, ser innovador en cuanto a la creación de diseños.

Tener título artesanal o cualquier título que le acredite que posee las habilidades que se necesitan para realizar esta actividad.

Funciones principales del JEFE DE PRODUCCIÓN.-

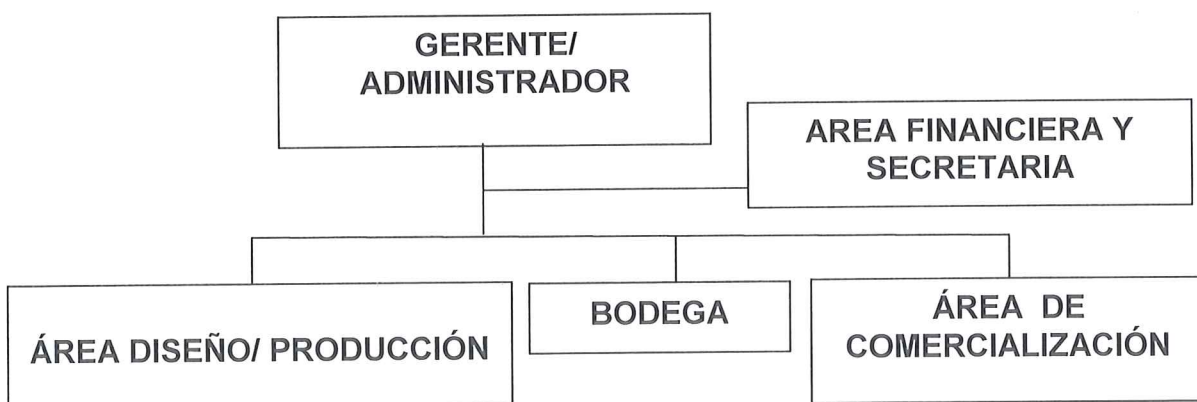
- Será el directo responsable del área de producción, y estará bajo su mando el Asistente Operativo.
- Controlará, verificará que el producto sea elaborado siguiendo con las especificaciones técnicas, diseño y orden de pedido del cliente, el cual debe ser de excelente calidad.

Funciones principales del ASISTENTE OPERATIVO.-

- Dependerá directamente del Jefe de Producción, juntos se encargarán de la elaboración, verificación y control de calidad del producto.

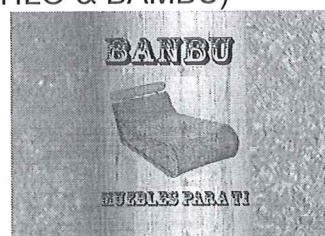
2.2.5.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

Para que esta estructura sea operativa, productiva y lucrativa, se necesita de la participación de personal capacitado como son: trabajadores, artesanos entendidos en el oficio, lo que permitirá que mencionada actividad se realice con efectividad.



2.2.6 RAZÓN, LOGOTIPO DE LA EMPRESA Y SLOGAN

- **RAZÓN SOCIAL:** BAMBU, MUEBLES PARA TI (STILO & BAMBU)
- **LOGOTIPO:** El logo de la empresa se lo eligió en base al Producto que se ofertará, en este caso son Muebles elaborados en caña guadua.



- **SLOGAN:**

Lleva una parte de la naturaleza a tu hogar, con muebles BAMBU, muebles para ti.

2.2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

2.2.7.1 MISIÓN

Elaborar y entregar un producto de excelente calidad acorde a las exigencias del mercado actual, en el menor tiempo posible con precios razonables.

2.2.7.2 VISIÓN

Convertirse en una empresa con diseños innovadores en la confección de muebles en caña guadua, con acabados de calidad y atención personalizada.

2.2.7.3 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar muebles de caña guadua de excelente calidad, con diseños novedosos y acabados de primer nivel, para satisfacer las necesidades existentes en la Parroquia Tonsupa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el espacio físico, infraestructura, y adecuaciones necesarias para ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes.
- Contratar personal preparado y capacitado para la elaboración de muebles de caña guadua.
- Realizar un estudio financiero para determinar la viabilidad del proyecto.

2.2.8 ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA

2.2.8.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

2.2.8.1.1 COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Para constituir la Compañía de Responsabilidad Limitada, es necesario elegir un nombre y elaborar los estatutos correspondientes, los cuales deberán ser aprobados posteriormente por la Superintendencia de Compañías.

Una vez aprobada la constitución de la empresa por parte de Superintendencia de Compañías, se deberá abrir una cuenta corriente a nombre de la empresa en cualquier institución bancaria, y realizar el depósito correspondiente.

NOTA: Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.

2.2.8.1.2 REQUISITOS

2.2.8.1.2.1 EL NOMBRE

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

El nombre se eligió en consideración al producto que se va a ofertar, y es el siguiente:

“BAMBU MUEBLES PARA TI”

2.2.8.1.2.2 SOLICITUD DE LA APROBACIÓN

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

2.2.8.1.2.3 SOCIOS

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

La empresa constituida como Compañía Limitada, contará con dos socios capitalistas; la señorita Jessica Lorena Coba Valenzuela, con cédula de ciudadanía No. 08010820721; y el Sr. Ronnie Nevárez con cédula de ciudadanía No. 0801687518. Mencionado socio aportará con el 50% del total de la inversión.

2.2.8.1.2.4 CAPITAL MÍNIMO

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán evaluados por los socios o por los peritos.

2.2.8.1.2.5 CÁMARA DE COMERCIO

Uno de los requisitos indispensables para el funcionamiento y aplicación del presente proyecto, es la afiliación ante la cámara de comercio de Esmeraldas,

Requisitos para la Afiliación:

- Llenar la solicitud de afiliación.
- Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.
- Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

2.2.8.1.2.8 PERMISOS MUNICIPALES

Se deberán inscribir en el Municipio de Esmeraldas y cancelar el impuesto a patente anual y mensual para el ejercicio.

2.2.8.1.2.9 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

En esta entidad se deberá realizar las gestiones pertinentes para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), para lo cual deberá presentar:

- Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del último certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos
- Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

- Pago del servicio de tv cable, telefonía celular o estados de a cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
- Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

2.2.8.1.2.13 PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS

- Copia de la factura de la compra o recarga de extintores a nombre del propietario.
- Inspección del departamento de las instalaciones y de seguridad contra incendios.
- El propietario debe cumplir con las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
- Se debe cancelar el valor que corresponda designado por el cuerpo de bomberos anualmente.

2.2.8.2 ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA

AFILIACIÓN DE LOS EMPLEADOS AL IESS

De acuerdo al Art. 34 de la Constitución de la República del Ecuador y Art. 4 del Código del trabajo, los derechos de los trabajadores a la Seguridad Social son irrenunciables.

Son sujetos del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella.

PASOS A SEGUIR PARA EL REGISTRO DENTRO DEL SISTEMA DEL IESS DEL PATRONO

Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral:

En la página de Inicio, en la sección IESS en línea, se dará:

- Click en la opción Empleadores.
- Actualización de Datos del Registro Patronal, Escoger el sector al que pertenece (Privado, Público y Doméstico),
- Digitar el número del RUC y;
- Seleccionar el tipo de empleador.

Certificado de Obligaciones Patronales

Para que el empleador pueda hacer uso de los derechos que el Código del Trabajo le confiere respecto de sus trabajadores, deberá probar mediante certificación del IESS que no se halla en mora en el pago de sus obligaciones patronales.

Trámites en línea

El empleador que se registre en el sistema Historia Laboral puede realizar diferentes trámites:

Plazos para pagos

Aportes.- Cancelar aportes y dividendos de préstamos, dentro de los 15 días posteriores al mes trabajado.

Incentivos y Sanciones

Incentivos.- Los empleadores, que durante cinco (5) años consecutivos no incurren en mora patronal, ni se comprueba evasión ni subdeclaración, se les exonerará del pago patronal del 0.44% durante los 3 meses siguientes, correspondiente a gastos administrativos.

Responsabilidad Patronal

El incumplimiento en el pago de las obligaciones en el Seguro Social, causa responsabilidad patronal. En este caso, el empleador en mora debe pagar al IESS el valor actuarial para cubrir las prestaciones otorgadas a los afiliados, más intereses y multas.

El IESS hace efectiva la responsabilidad patronal, mediante vía coactiva.

Reclamos

Los reclamos de los afiliados por incumplimiento de obligaciones patronales se presentan a través de la página web del IESS o en forma directa en las unidades de Afiliación y Control Patronal de la respectiva Dirección Provincial del IESS.

INSCRIPCIÓN DE AFILIACIÓN

El Empleador tiene la obligación de registrar al trabajador, desde el primer día de trabajo, enviando al IESS el aviso de entrada, a través de la página web de la Institución.

El afiliado inmediatamente tiene que solicitar la clave de afiliado, a través de la página del Internet: www.iess.gov.ec.

Claves de Afiliados

La clave personal, entregada por el IESS al afiliado, le sirve para realizar varias consultas de la historia laboral del afiliado y también para solicitar en línea préstamos quirografarios, precalificación de hipotecarios, fondos de reserva, pago de subsidios por enfermedad, maternidad y riesgos del trabajo.

Afiliación Fraudulenta

En caso de afiliación fraudulenta, el Instituto retiene, en concepto de multa, los aportes personales y patronales, así como los fondos de reserva.

Reclamo por falta de Afiliación

Los reclamos por falta de afiliación patronal o subdeclaración de aportes u otras obligaciones patronales serán presentados en el formulario establecido por el IESS. La información que proporcione el reclamante será parte de su historia laboral, por tanto, será reservada y no podrá darse a conocer sino en los términos previstos en la Ley de Seguridad Social. La violación de esta reserva será sancionada. (Art. 15 del Reglamento, 16 y 39 del Instructivo)

Servicios y Prestaciones

El afiliado tiene derecho a las prestaciones que concede el IESS a través de los seguros especializados: Salud, Pensiones, Riegos del Trabajo, y a préstamos, hipotecarios, quirografarios, prendarios, que son inversiones del IESS para mejorar, básicamente, las jubilaciones y rentas de los beneficiarios.

RESPONSABILIDAD PATRONAL

Es la sanción económica establecida al empleador moroso cuando por su culpa el IESS no pudo conceder a un trabajador o a sus deudos las prestaciones en dinero que son reclamadas y a las que habrían podido tener derecho, o si resultan disminuidas dichas prestaciones, responsabilidad que el Instituto hace efectiva mediante la coactiva.

Prestaciones que deben concederse aun en caso de Mora Patronal.- *El IESS está obligado a conceder las prestaciones por enfermedad, maternidad y auxilio de funerales a todos sus asegurados que cumplen las condiciones establecidas en la Ley y Reglamentos del Seguro Social, aún cuando sus patronos estén en mora. Todo, sin perjuicio de la responsabilidad patronal.*

Responsabilidad Patronal por Enfermedad y Maternidad.- Se genera Responsabilidad Patronal en la atención médica, por enfermedad, maternidad y los subsidios de éstos, y por compensación de gastos médicos, cuando:

- Los 3 meses de aportación inmediatamente anteriores a la fecha de la atención médica, atención prenatal, o del parto, se cancelaron extemporáneamente;
- El empleador se encuentra en mora del pago de aportes al momento de la atención médica, prenatal o parto.

- El empleador no inscribió al trabajador ni pagado aportes al IESS.
- En los casos de trabajadores cesantes que reciben la prestación dentro del período de protección, habrá responsabilidad patronal cuando cualquiera de los 6 meses de aportación inmediatamente anteriores a la fecha del cese, se encuentren en mora.

Cuantía:

El valor de la responsabilidad patronal es igual al costo total de la prestación desde su inicio, o del subsidio, con recargo del 20 %.

Responsabilidad Patronal en el Seguro de Vejez, Muerte e Invalidez.-

(Incluye subsidio transitorio por incapacidad) Responsabilidad Patronal cuando:

- a) El empleador se encuentra en mora del pago de aportes al IESS a la fecha del siniestro;
- b) El pago de aportes se realiza extemporáneamente en fecha posteriores al siniestro; y,
- c) El pago de aportes correspondiente a alguno de los 12 meses de aportación, anteriores a la fecha del siniestro, fueron pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses.

Cuantía:

- a) El valor actuarial de las rentas a pagar, cuando con los meses de aportación cancelados extemporáneamente después del siniestro, completa el tiempo mínimo de espera para la prestación reclamada.
- b) Al valor actuarial de la diferencia de la renta a pagarse, entre la prestación con tiempos totales, incluidos los aportes extemporáneos, y la causada con tiempos normales, cuando con los aportes pagados normalmente completa el tiempo de espera mínimo. En caso de que la diferencia resultare negativa o cero, la cuantía será equivalente a un

salario básico unificado mínimo de un trabajador en general vigente a la fecha de liquidación; y,

- c) El valor equivalente a la sumatoria total de los aportes pagados con una extemporaneidad de 3 meses, con un recargo del 20%.

Responsabilidad Patronal en Auxilio de Funerales.- Hay Responsabilidad Patronal cuando se incurra en las siguientes casos:

- a) El empleador se encuentra en mora del pago de aportes al IESS a la fecha del siniestro;
- b) El pago de aportes se realiza extemporáneamente en fechas posteriores al siniestro; y,

Cuantía:

- a) El valor de la prestación con un recargo del 20%, cuando con el o los aportes extemporáneos complete el tiempo mínimo de espera para la prestación reclamada.
- b) El valor equivalente a un salario básico unificado mínimo del trabajador en general, vigente a la fecha de la liquidación, cuando con los aportes pagados normalmente completa el tiempo de espera mínimo para acceder a la prestación.

Responsabilidad Patronal en el Seguro Riesgos del Trabajo.- En Accidente de Trabajo o Enfermedad Profesional.

En los casos de generarse derecho al otorgamiento de pensiones por accidente de trabajo o enfermedad profesional, hay responsabilidad patronal cuando:

- a) El empleador no inscribió al trabajador ni pagó aportes al IESS antes de la ocurrencia del siniestro;
- b) El empleador se encuentra en mora en el pago de aportes al momento del accidente de trabajo o al momento de la calificación de la enfermedad profesional o del cese provocado por ésta;
- c) El empleador por sí o por interpuesta persona, no comunicó al IESS el siniestro, dentro de los 10 días laborables contados a partir de la fecha del accidente de trabajo o del diagnóstico de presunción inicial de la enfermedad profesional;
- d) Si a consecuencia de las investigaciones realizadas por la unidades de Riesgos del Trabajo, se determina que el accidente de trabajo o enfermedad profesional ha sido causada por incumplimiento y/o inobservancia de las normas sobre prevención de riesgos de trabajo, aún cuando este al día en el pago de aportes; y,
- e) Los aportes correspondientes a uno de los 12 meses de aportación, anteriores a la fecha del siniestro, fueron pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses.

Cuantía:

- a) El valor actuarial de la renta a pagarse, cuando no inscribió al trabajador o se encuentre en mora al momento del accidente, y a consecuencia de las investigaciones ha existido inobservancia de las normas de prevención de riesgos.
- b) El valor a un salario básico unificado cuando no se notificó oportunamente (10 días) el accidente.
- c) Un valor entre 3 y 30 salarios básicos unificados por inobservancia de las normas de prevención.
- d) El valor equivalente a la sumatoria de los aportes, pagados con una extemporaneidad mayor de 3 meses, con un recargo del 20%.

Responsabilidad Patronal en el Seguro de Cesantía.- Existe

Responsabilidad Patronal cuando:

- a) Uno o más de los aportes en mora completó el tiempo de espera para causar derecho a la prestación;
- b) El pago extemporáneo se realiza en fecha posterior al cese o fallecimiento;
- c) Cualquiera de los aportes correspondientes a los últimos cinco años anteriores a la fecha del cese, fueron pagados con extemporaneidad mayor de tres meses.

Cuantía

Es igual a la diferencia entre la prestación que correspondería con tiempos totales, incluidos los aportes extemporáneos, y la causada con los tiempos normales.

Formularios o Formatos de Solicitudes que se requieran para los trámites inherentes a su campo de acción

Denuncias Afiliado:

- Formulario para denuncias
- Formulario resumen de la denuncia

Seguro de Pensiones:

- Solicitud de jubilación definitiva
- Solicitud de montepío
- Fondo mortuario
- Supervivencia de montepío
- Solicitud de tiempos de servicio

Residentes en el Exterior:

- Jubilados por invalidez del seguro general

- Certificado médico
- Orden de examen médico

Seguro de Riesgos del Trabajo:

- Aviso de accidente de trabajo
- Aviso de enfermedad profesional

Fondos de Reserva:

- Planilla Fondos de Reserva

Seguro Social Campesino:

- Control de pago de aportes
- Encuesta familiar
- Fecha de afiliación
- Receta médica
- Solicitud e informe de interconsulta
- Examen o estudio radiológico
- Consulta externa
- Evolución y prescripción medica
- Hojas para pegar los informes del laboratorio
- Informe mensual de bienestar familiar
- Odontológico

Tesorería Nacional:

- Comprobante de depósito

2.2.8.2.1 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.).
- Declaración semestral del I.V.A.
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías.
- Exoneración del pago del impuesto a la renta.
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales.
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

Requisitos legales:

- RUC
- Patente Municipal
- Afiliación a la respectiva cámara
- Matrícula de comercio
- Calificación Artesanal
- Permiso de funcionamiento (Municipio)
- Permiso del Cuerpo de Bomberos

2.2.8.2.2 CONTRATACIÓN LABORAL

2.2.8.2.3 LEYES QUE REGULAN LA CONTRATACION LABORAL

2.2.8.2.5 OBLIGACIONES PATRONALES EN CASO DE ACCIDENTES LABORALES

De acuerdo al código de trabajo, en su Título IV “DE LOS RIESGOS DEL TRABAJO”, Capítulo I-Determinación de los Riesgos y de la Responsabilidad del Empleador; y Capítulo II de los Accidentes.- Todo empleado tiene derecho a indemnización por accidentes y enfermedades causadas por su labor.

La Microempresa, una vez constituida, afiliará al personal contratado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), de acuerdo a lo que indica el Código de Trabajo.

2.2.8.2.6 POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

POLÍTICAS:

- El horario de labores diarias de lunes a viernes será de 8:30 a 12:30 y de 13:30 a 17:30.
- El personal deberá registrar su ingreso y salida de la empresa.
- El personal contratado estará a prueba seis meses de acuerdo al Código de Trabajo.
- Deberá mantener limpio y estibado su área de trabajo.
- Gozarán de quince días al año de vacaciones, para lo cual deberá presentar la planificación vacacional tentativa.
- Se entregará equipo de seguridad para salvaguardar su integridad física, tales como: protector de ojos, nariz, oídos y guantes.
- Los permisos deberá solicitarlos al gerente con la debida anticipación.
- El personal deberá permanecer y no abandonar su área de trabajo sin la debida autorización del superior inmediato.
- La materia prima deberá ser recibida y llevada al área designada para su almacenamiento, verificando que la misma se encuentre en buen estado.

2.2.8.2.7 PRÉSTAMO BANCARIO

Se deberá conocer que la empresa recurrirá a un préstamo bancario, sujetándose a las políticas de pago establecidas por la Institución Financiera; ya que no se cuenta con suficiente capital para financiar la totalidad del proyecto. El crédito bancario se obtendrá, por un monto de \$ **113.890,18** con una tasa de interés del 11. % a 10 años plazo.

CAPÍTULO 3 ESTUDIO ECONÓMICO

3.1.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Habiendo concluido la investigación de mercado y el estudio técnico se ha determinado que existe un mercado potencial por cubrir; y que no existe impedimento para realizar el presente proyecto.

El análisis económico, pretende analizar el potencial económico de la empresa, necesarios para la realización del proyecto cual será el costo total de la inversión fija, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es el estudio financiero.

3.2. DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES

Para efecto, en este proyecto se determinaron los costos del mismo, mediante una clasificación objetiva de los rubros en que incurrirá la empresa para su ejecución. Tomando en cuenta la naturaleza del proyecto los costos del proyecto están conformado por: costos de fabricación, costos administrativos, costos de ventas y costos financieros.

Cuadro No. 9
Costos de fabricación

COSTOS TOTALES		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Costos de Producción	1.615,92	19.390,94
Costos administrativos	1.882,19	22.586,25
Costos venta	260,00	1.300,00
Costos Financieros	500,49	6.005,89
TOTAL	4.258,59	49.283,08

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.1. COSTOS DE FABRICACIÓN

Cuadro No. 10
Costos de fabricación

COSTOS DE FABRICACIÓN		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Materiales Directos	442,67	5.312,00
Mano de obra directa	978,25	11.738,94
Gastos indirectos	195,00	2.340,00
TOTAL	1.615,92	19.390,94

Elaborado: Autora del Proyecto

Los costos de fabricación del proyecto, corresponden a aquellos valores que se requiere para laborar durante el primer año, la fabricación acoge los materiales directos en este caso la caña guadua o bambú y los respectivos insumos para la elaboración de los muebles que se espera comercializar. Otros valores incluidos en este rubro son la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, a continuación se detallan estas dos últimas cuentas.

3.2.1.1 MANO DE OBRA DIRECTA

Cuadro No. 11
Mano de obra directa

MANO OBRA DIRECTA				
CARGO	#	C. UNIT.	MENSUAL	ANUAL
Jefe de Producción	1	629,25	629,25	7.551,00
Asistente de Producción	1	349,00	349,00	4.187,94
TOTAL	2	978,25	978,25	11.738,94

Elaborado: Autora del Proyecto

La MO directa para iniciar las actividades de fabricación de este proyecto, se ha considerado con la contratación de dos personas, un profesional en el tema de fabricación de muebles de madera y un asistente, en el cuadro anterior se estipula los valores resumidos que se necesitan para soportar esta cuenta dentro del primer año. Estos valores incluyen las prestaciones sociales de cada empleado,

3.2.1.2 GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Cuadro No.12
Gastos indirectos de fabricación

Servicios Básicos	145,00	1.740,00
Mantenimiento de equipos	50,00	600,00
TOTAL	195,00	2.340,00

Elaborado: Autora del Proyecto

En este rubro se toma en cuenta los servicios básicos como agua y energía eléctrica y los mantenimientos de las maquinarias que se requieren, por inicio del proyecto se eximen algunos rubros que aparecerán en el futuro con el transcurso de las actividades y de los años y serán considerados en los balances.

3.2.2 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Cuadro No. 13
Costos administrativos

COSTOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y Salarios	1.100,10	13.201,14
Movilización	80,00	960,00
Servicios Básicos	120,00	1.440,00
Útiles de oficina	16,29	195,51
Útiles de limpieza	9,12	109,44
Depreciación	373,82	4.485,84
Aporte patronal 11.15%	182,86	2.194,32
TOTAL	1.882,19	22.586,25

Elaborado: Autora del Proyecto

Los costos administrativos son imperantes a la hora de definir los costos totales de un proyecto, en este grupo se ha tomado en cuenta aquellas cuentas necesarias para laborar que no están directamente relacionadas con la producción. La mano de obra indirecta es rubro más considerable en el grupo, está considerado por los sueldos y salarios de dos funcionarios que se detallan a continuación.

En el siguiente cuadro se expresan los valores resumidos de la M.O.I. que son el gerente – administrador y la secretaria los mismos que se encargaran de las labores administrativas y contables de la empresa.

3.2.2.1 MANO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cuadro No. 14
Mano de personal administrativo

MANO OBRA INDIRECTA				
CARGO	#	C. UNIT.	MENSUAL	ANUAL
Gerente	1	751,10	751,10	9.013,20
Secretaria	1	349,00	349,00	4.187,94
TOTAL	2	1.100,10	1.100,10	13.201,14

Elaborado: Autora del Proyecto

Los servicios básicos de estos gastos son de agua, energía eléctrica y telecomunicaciones, este ultimo fundamental para el normal desarrollo de las actividades, conformado por teléfono e internet, medios necesarios para realizar tareas de comercialización.

3.2.2.2 ÚTILES DE OFICINA

Cuadro No. 15
Útiles de Oficina

COSTOS DE ÚTILES DE OFICINA			
No.	DETALLE	V. UNIT.	V. TOTAL
2	BLOCK DE FACTURAS	6,00	12,00
1	BORRADOR DE LÁPIZ (CAJA)	3,60	3,60
2	CAJAS DE CLIPS MARIPOSA	0,60	1,20
4	CAJAS DE CLIPS PEQUEÑOS	0,40	1,60
3	CAJAS DE GRAPAS	1,20	3,60
10	CARPETAS MANILA	0,15	1,50

3	CINTA SCOTCH	0,26	0,78
3	CORRECTORES	1,60	4,80
1	CAJA DE ESFEROS	5,30	5,30
3	GRAPADORA	3,95	11,85
1	LÁPICES (CAJA)	2,60	2,60
3	MEMOS STICK	0,60	1,80
2	PERFORADORA	6,75	13,50
4	REGLAS (UNIDAD)	0,30	1,20
2	RESMAS DE PAPEL A 4	4,00	8,00
2	ROLLO DE FAX	18,00	36,00
25	SOBRES OFICIO	0,04	1,00
2	TIJERAS	2,00	4,00
1	SACA GRAPAS	0,50	0,50
2	TINTA	0,71	1,42
1	TÓNER PARA IMPRESORA SAMSUNG	75,00	75,00
6	CINTAS DE EMBALAJE	0,71	4,26
TOTAL ANUAL			195,51

Elaborado: Autora del Proyecto

Los valores de los útiles de oficina que se presentan en el cuadro anterior se estipulan como gastos de suministros de oficina anuales.

3.2.2.3 ÚTILES DE LIMPIEZA

Cuadro No. 16
Costos administrativos

COSTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
No.	DETALLE	V. UNIT.	V. TOTAL
3	ESCOBAS	2,00	6,00
4	DETERGENTES (KILO)	4,00	16,00
3	JABÓN DE BAÑO LIQUIDO (GALÓN)	3,50	10,50
4	DESINFECTANTE (GALÓN)	5,24	20,96
3	PAPEL HIGIÉNICO PACAS	2,90	8,70
12	AMBIENTALES EN BARRA	1,10	13,20
2	RECOGEDOR DE BASURA	3,65	7,30
2	TRAPEADOR	3,00	6,00
2	LIMPIÓN / FRANELA (1 METRO)	1,00	2,00
3	TACHO DE BASURA	5,26	15,78
30	FUNDA DE BASURA	0,10	3,00
TOTAL ANUAL			109,44

Elaborado: Autora del Proyecto

De igual manera que el caso anterior estos suministros están valorados para un año de trabajo.

3.2.2.4 APOORTE PATRONAL

El aporte patronal es de 20,5%, de los cuales 11,15%, es pagado directamente por la empresa y el 9,35% es pagado a través del rol de pago de cada trabajador, porcentajes estipulado en la ley.

3.2.3 COSTOS DE VENTAS

Cuadro No. 17

Costos de ventas

COSTOS DE VENTA		
CONCEPTO	4 TEMP.	ANUAL
Valla publicitaria	80,00	400,00
Televisión	100,00	500,00
Radio	80,00	400,00
TOTAL	260,00	1.300,00

Elaborado: Autora del Proyecto

Los costos de ventas están conformados por el valor de publicidad televisiva, radial y por vallas, estos valores corresponden a la publicidad de un año, considerando las temporadas altas visitadas por los turistas, siendo estas partes importantes del mercado. Los valores son los que manejan los medios de comunicación.

3.2.4 COSTOS FINANCIEROS

Los costos financieros que genera el proyecto corresponden a los gastos de interés correspondiente a la amortización de la deuda que adquieran los inversionistas de la empresa. En este caso es el 47,96% del valor de la inversión inicial.

3.2.5 DETALLE DE REQUERIMIENTO

3.2.5.1 COSTOS DE EQUIPOS DE OFICINA

Cuadro No.18
Costos De equipos de oficina

CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	VALOR
1	TELÉFONO FAX PANASONIC KXFT 981 IDENTIFICADOR DE LLAMADAS AUTOMÁTICO DE DOCUMENTOS PAPEL TÉRMICO	350,00	350,00
1	TELEFONO DE BASE	110,00	110,00
1	AIRE ACONDICIONADO DE 24.000BTU	760,59	760,59
2	DISPENSADOR DE AGUA	69,50	139,00
1	EQUIPO DE SONIDO LG	295,50	295,50
2	UPS	110,00	220,00
1	TELEVISOR LG 40 PULGADAS	500,00	500,00
4	EXTINTOR DE INCENDIOS (10 LIBRAS)	24,59	98,36
TOTAL MENSUAL			2.473,45

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.5.2 COSTOS DE EQUIPOS DE CÓMPUTO

Cuadro No.19

Costos De equipos de computo

COSTOS DE EQUIPOS DE COMPUTO			
CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	VALOR
2	COMPUTADOR COMBO CASE ALTEK, TECLADO MOUSE Y PARLANTES, PROCESADOR INTEL CORE 2 DUO 2.8 GGZ DDR2 S775, MAINBOARD INTEL DG31PR DDR2 S775, MEMORIA SDDR2 1GB, VDATA, DISCO DURO DE 320 GB SATA SAMSUNG, DVD-WR LG SH-S202, TRHETA DE RED BERKLIN.	590,00	1.180,00
1	IMPRESORA HP LASER JET 1320 – SAMSUNG	105,00	105,00
TOTAL ANUAL			1.285,00

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.5.3 COSTOS DE MUEBLES Y ENSERES

Cuadro No.20

Costos de muebles y enseres

COSTOS DE MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DETALLE	V. UNIT.	VALOR
1	ARCHIVADOR DE DE METAL	125,00	125,00
1	ESCRITORIO EJECUTIVO DE MADERA Y METAL	200,00	200,00
1	JUEGO DE MUEBLES DE SALA	500,00	500,00
2	ESCRITORIO DE MADERA SENCILLO	185,00	370,00
2	SILLA DE GIRATORIA	62,88	125,76
1	SILLÓN EJECUTIVO DE METAL CON RUEDAS	200,00	200,00
TOTAL			1.520,76

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.5.4. COSTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVOS

Cuadro No.21

Costos de personal administrativo

ROL DE PAGO M.O.I.													
Cant.	Función	Remuneración Unificada (Tabla Salarial)	Horas extras	Total	10° Tercer Sueldo	10° Cuarto Sueldo	Aporte Patronal 9.35%	Fondo de Reserva (a partir del 2do. año)	Liquidación de años de servicios	Vacaciones	Total beneficios Sociales	Total Sueldos mensual	Total Anual
1	GERENTE-ADMINISTRADOR	600,00			50,00	20,00	56,10			25,00	151,10	751,10	9.013,20
1	SECRETARIA-CONTADORA	270,00			22,50	20,00	25,25			11,25	79,00	349,00	4.187,94
	TOTAL	870,00	-	-	72,50	40,00	81,35			36,25	230,10	1.100,10	13.201,14

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.5.5. COSTOS DE MANO DE OBRA

Cuadro No. 22

Costos de mano de obra

ROL DE PAGO M.O.D													
Cant.	Función	Remuneración Unificada (Tabla Salarial)	Horas extras	Total	10° Tercer Sueldo	10° Cuarto Sueldo	Aporte Patronal 9,35%	Fondo de Reserva (a partir del 2do. año)	Liquidación de años de servicios	Vacaciones	Total beneficios Sociales	Total Sueldo mensual	Total Anual
1	JEFE DE PRODUCCIÓN	500,00			41,67	20,00	46,75			20,83	129,25	629,25	7.551,00
1	ASISTENTE DE PRODUCCIÓN	270,00			22,50	20,00	25,25			11,25	79,00	349,00	4.187,94
	TOTAL	770,00	-	-	64,17	40,00	72,00	-	-	32,08	208,25	978,25	11.738,94

Elaborado: Autora del Proyecto

3.2.5.6. COSTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

Cuadro No.23
Costos de servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS			
Detalle	Costo Mensual	Costo Trimestral	Costo Anual
Energía Eléctrica	130	390,00	1.560,00
Agua	85	255,00	1.020,00
Telecomunicación	50	150,00	600,00
TOTALES	265,00	795,00	3.180,00

Elaborado: Autora del Proyecto

3.3. INVERSIÓN INICIAL

Cuadro No.24
Inversión inicial

Elaborado: Autora del Proyecto

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSIÓN FIJAS	COSTO
Terreno	8.670,00
Edificio	40.000,00
Maquinarias y Herramientas	14.599,00
Equipos de oficina	2473,45
Equipo de computo	1.285,00
Muebles de oficina	1.520,00
TOTAL	68.547,45
INVERSIÓN DIFERIDA	
Constitución de la empresa	1200
TOTAL	1200
CAPITAL DE TRABAJO	
Costo de fabricación	19.390,94
Costo administrativo	22.586,25
Costo de ventas	1.300,00
Imprevistos 2%	865,54
TOTAL	44.142,73
TOTAL DE INVERSIÓN	113.890,18

3.4. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

DEPRECIACIÓN

Cuadro No.25

Depreciación

RUBRO	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL AÑO	DEPRECIACION ANUAL
Edificio	40000,00	4.000,00	20	1.800,00
Maquinarias	12.440,00	1.244,00	8	1.399,50
Herramientas	2.159,00	215,90	4	485,78
Equipos de oficina	2.473,45	247,35	8	278,26
Equipo computo	1.285,00	128,50	3	385,50
Muebles de oficina	1.520,00	152,00	10	136,80
TOTAL	59.877,45	5.987,75		4.485,84

Elaborado: Autora del Proyecto

Para el cálculo de la depreciación de los valores en libro de los activos fijos que requiere el proyecto, se lo realizó con el método lineal con un valor residual de 10% para todos los bienes y con sus respectivos años de vida útil.

AMORTIZACION

La amortización del financiamiento se realizó con el método de cuota fija, en el siguiente cuadro está el detalle de la amortización del 47,96% del total del

financiamiento, valor que será financiado a través de una entidad financiera, la misma que presenta una tasa de interés del 11%. La inversión es amortizada a 10 años.

En el segundo cuadro está la amortización del 52,04% de la inversión, el mismo que será aporte de los inversionistas y no está sujeto a generar interés, de igual manera esta amortizado a 10 años.

Cuadro No. 26
Amortización Bancaria

AMORTIZACIÓN				
Tasa interés: 11%			Monto : 54599,00	Tiempo : 10 años
AÑO	CAPITAL	INTERES	V. DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
0				54599
1	5.459,90	6.005,89	11.465,79	49.139,10
2	5.459,90	5.405,30	10.865,20	43.679,20
3	5.459,90	4.804,71	10.264,61	38.219,30
4	5.459,90	4.204,12	9.664,02	32.759,40
5	5.459,90	3.603,53	9.063,43	27.299,50
6	5.459,90	3.002,95	8.462,85	21.839,60
7	5.459,90	2.402,36	7.862,26	16.379,70
8	5.459,90	1.801,77	7.261,67	10.919,80
9	5.459,90	1.201,18	6.661,08	5.459,90
10	5.459,90	600,59	6.060,49	0,00

Elaborado: Autora del Proyecto

Cuadro No.27
Amortización aporte propio

AMORTIZACIÓN				
AÑO	CAPITAL	INTERES	V. DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
0				59247,2974
1	5.924,73	0,00	5.924,73	53.322,57
2	5.924,73	0,00	5.924,73	47.397,84
3	5.924,73	0,00	5.924,73	41.473,11
4	5.924,73	0,00	5.924,73	35.548,38
5	5.924,73	0,00	5.924,73	29.623,65
6	5.924,73	0,00	5.924,73	23.698,92
7	5.924,73	0,00	5.924,73	17.774,19
8	5.924,73	0,00	5.924,73	11.849,46
9	5.924,73	0,00	5.924,73	5.924,73
10	5.924,73	0,00	5.924,73	0,00

Elaborado: Autora del Proyecto

3.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio nos permitirá determinar cuál es el nivel de producción respectivo donde la empresa no incurra ni en pérdida ni en ganancia. Para esta ecuación es necesario determinar los costos fijos y los costos variables del proyecto. En efecto los siguientes valores corresponden a los diferentes costos de la empresa.

Cuadro No. 28
Costos fijos y variables

COSTOS TOTALES		
CONCEPTO	C. FIJOS	C. VARIABLES
Costos de Producción		19.390,94
Costos administrativos	225.86,25	
Costos venta	1.300,00	
Costos Financieros	6.005,89	
Amortización diferida	11.384,63	
TOTAL	41.276,77	19.390,94

Elaborado: Autora del Proyecto

Cuadro No. 29
Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
	AÑO 1
COSTOS FIJOS	52.661,40
VENTAS	102.305,00
COSTOS VARIABLES	19.390,94
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	82.914,06
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	170,61
UNIDADES EN EQUILIBRIO	308,67
VALOR MONETARIO EN EQUILIBRIO	64.977,21

Elaborado: Autora del Proyecto

Según los cálculos del PE en este proyecto la empresa puede producir mínimo 308,21 unidades para no perder ni ganar, de igual manera su valor monetario es de 64.977,21 dólares para el mismo efecto.

3.6. INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos del proyecto se estimaron en base a los datos obtenidos de la demanda insatisfecha y de los resultados de las preferencias de los posibles clientes, para iniciar las actividades se determinó tener una participación del 10% del mercado objetivo. El valor de los productos está conformado por un 60% de costo de fabricación y el 40% como margen de utilidad.

Cuadro No. 30

Ingresos

ESTIMACIÓN DE VENTAS AÑO 2010			
Concepto	V. Unitario	Frecuencia	V. Total
Muebles Sala			
Sillón de sala de lujo	\$ 260,00	60	15.600,00
Sillón de sala rústica	\$ 240,00	50	12.000,00
Mesa de sala de lujo	\$ 360,00	50	18.000,00
Mesa de sala rústica	\$ 400,00	35	14.000,00
Lámpara de lujo	\$ 30,00	32	960,00
Lámpara rústica	\$ 15,00	21	315,00
Muebles Comedor			
Silla simple de lujo	\$ 160,00	80	12.800,00
Silla simple rústica	\$ 80,00	76	6.080,00
Muebles Dormitorio			
Cama de lujo	\$ 370,00	35	12.950,00
Cama rústica	\$ 300,00	28	8.400,00
Velador de lujo	\$ 60,00	10	600,00
Velador rústica	\$ 60,00	10	600,00
TOTAL		486	102.305,00

Elaborado: Autora del Proyecto

Cuadro No. 30

Determinación de costos unitarios de fabricación

ESTIMACIÓN DE COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN						
Concepto	MAT.PRIMA	INSUMOS	COSTOS	TOTAL	No.	C. UNIT.
Muebles Sala						
Sillón de sala de lujo	\$ 450,00	1.989,6	6.920,4	\$ 9.360	60	156
Sillón de sala rústica	\$ 300,00	1.133,0	5.767,0	\$ 7.200	50	144
Mesa de sala de lujo	\$ 200,00	4.833,0	5.767,	\$ 10.800	50	216
Mesa de sala rústica	\$ 175,00	4.188,1	4.036,9	\$ 8.400	35	240
Lámpara de lujo	\$ 15,00	555,87	5,13	\$ 576	32	18
Lámpara rústica	\$ 10,00	173,87	5,13	\$ 189	21	9
Muebles Comedor						
Silla simple de lujo	\$ 400	7.249,22	30,78	\$ 7.680	80	96
Silla simple rústica	\$ 380	3.237,22	30,78	\$ 3.648	76	48
Muebles Dormitorio						
Cama de lujo	\$ 350	3.383,1	4.036,9	\$ 7.770	35	222
Cama rústica	\$ 280	1.530,48	3.229,52	\$ 5.040	28	180
Velador de lujo	\$ 50	279,22	30,78	\$ 360	10	36
Velador rústica	\$ 50	279,22	30,78	\$ 360	10	36

Elaborado: Autora del Proyecto

3.7. ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

Para efecto de conocer los valores que se obtendrán con la ejecución de la empresa, se proyectan los valores con un crecimiento del 2,86% cada año valor equivalente a la tasa de inflación, este informe nos muestra los ingresos y egresos que se obtendrán con las operaciones.

Cuadro No. 31

Estado de resultado proyectado

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	102.305,00	105.230,92	108.240,53	111.336,21	114.520,42	117.795,71	121.164,66	124.629,97	128.194,39	131.860,75
Costos de Producción	19.390,94	19.945,52	20.515,96	21.102,72	21.706,26	22.327,06	22.965,61	23.622,43	24.298,03	24.992,95
UTILIDAD BRUTA	82.914,06	85.285,40	87.724,56	90.233,49	92.814,16	95.468,65	98.199,05	101.007,55	103.896,36	106.867,80
Costos Administrativos	22.586,25	23.232,22	23.896,66	24.580,10	25.283,09	26.006,19	26.749,97	27.515,02	28.301,95	29.111,38
Costos de Venta	1.300,00	1.337,18	1.375,42	1.414,76	1.455,22	1.496,84	1.539,65	1.583,69	1.628,98	1.675,57
UTILIDAD DE OPERACIÓN	59.027,81	60.716,01	62.452,48	64.238,62	66.075,85	67.965,62	69.909,43	71.908,84	73.965,44	76.080,85
Costos Financieros	6.005,89	5.405,30	4.804,71	4.204,12	3.603,53	3.002,95	2.402,36	1.801,77	1.201,18	600,59
UTILIDAD IMPONIBLE	53.021,92	55.310,70	57.647,77	60.034,50	62.472,31	64.962,67	67.507,08	70.107,08	72.764,26	75.480,26
Participación trab. 15 %	7.953,29	8.296,61	8.647,17	9.005,18	9.370,85	9.744,40	10.126,06	10.516,06	10.914,64	11.322,04
UTILIDAD ANTES IMP.	45.068,63	47.014,10	49.000,61	51.029,33	53.101,47	55.218,27	57.381,02	59.591,02	61.849,62	64.158,22
Impuesto a la Renta	11.267,16	11.753,52	12.250,15	12.757,33	13.275,37	13.804,57	14.345,25	14.897,75	15.462,41	16.039,56
UTILIDAD NETA	33.801,47	35.260,57	36.750,45	38.271,99	39.826,10	41.413,70	43.035,76	44.693,26	46.387,22	48.118,67

Cuadro No. 32

Flujo de fondos proyectado

FLUJOS DE FONDOS											
RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TOTAL INGRESOS	0	102.305,00	105.230,92	108.240,53	111.336,21	114.520,42	117.795,71	121.164,66	124.629,97	128.194,39	131.860,75
Ventas		61383	63.138,55	64.944,32	66.801,72	68.712,25	70.677,42	72.698,80	74.777,98	76.916,63	79.116,45
Ganancias en ventas		40922	42.092,37	43.296,21	44.534,48	45.808,17	47.118,28	48.465,87	49.851,99	51.277,76	52.744,30
TOTAL EGRESOS	113.890,18	79.888,16	81.354,98	82.874,70	84.448,84	86.078,95	87.766,63	89.513,53	91.321,34	93.191,80	95.126,71
Costos de Producción		19.390,94	19.945,52	20.515,96	21.102,72	21.706,26	22.327,06	22.965,61	23.622,43	24.298,03	24.992,95
Costos Administrativos		22.586,25	23.232,22	23.896,66	24.580,10	25.283,09	26.006,19	26.749,97	27.515,02	28.301,95	29.111,38
Costos Venta		1.300,00	1.337,18	1.375,42	1.414,76	1.455,22	1.496,84	1.539,65	1.583,69	1.628,98	1.675,57
Costos financieros		6.005,89	5.405,30	4.804,71	4.204,12	3.603,53	3.002,95	2.402,36	1.801,77	1.201,18	600,59
Impuesto a la renta		11.267,16	11.753,52	12.250,15	12.757,33	13.275,37	13.804,57	14.345,25	14.897,75	15.462,41	16.039,56
Participación trab. 15 %		7.953,29	8.296,61	8.647,17	9.005,18	9.370,85	9.744,40	10.126,06	10.516,06	10.914,64	11.322,04
Inversión		11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63	11.384,63
FLUJO DE CAJA	-113.890,18	22.416,84	23.875,94	25.365,82	26.887,36	28.441,47	30.029,07	31.651,13	33.308,63	35.002,59	36.734,04

Elaborado: Autora del Proyecto

CAPITULO 4
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

4.1 FLUJOS DE FONDOS ACTUALIZADO

Cuadro No.33

Flujo de fondos actualizados

AÑOS	FACTOR	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO ACTUALIZADO			E. ACTUALIZADO	FLUJOS ACT.
				FLUJOS NETOS	I. ACTUALIZADOS			
0			113.890,18	-113.890,18			113.890,18	
1	0,90	102.305,00	72.583,78	22.416,84	92.166,67		65.390,79	22.416,84
2	0,81	105.230,92	73.841,70	23.875,94	85.407,78		59.931,58	23.875,94
3	0,73	108.240,53	75.146,54	25.365,82	79.144,54		54.946,50	25.365,82
4	0,66	111.336,21	76.499,66	26.887,36	73.340,61		50.392,69	26.887,36
5	0,59	114.520,42	77.902,42	28.441,47	67.962,30		46.231,29	28.441,47
6	0,53	117.795,71	79.356,25	30.029,07	62.978,39		42.427,09	30.029,07
7	0,48	121.164,66	80.862,61	31.651,13	58.359,98		38.948,16	31.651,13
8	0,43	124.629,97	82.423,01	33.308,63	54.080,25		35.765,53	33.308,63
9	0,39	128.194,39	84.038,98	35.002,59	50.114,36		32.852,92	35.002,59
10	0,35	131.860,75	85.712,12	36.734,04	46.439,31		30.186,48	36.734,04
TOTAL VALORES		1.165.278,56	90.2257,25	29.3712,91	669.994,18		570.963,22	293.712,910

Elaborado: Autora del Proyecto

4.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.2.1 VALOR PRESENTE NETO (VAN)

Dentro de la evaluación financiera necesaria, se determinó el VAN de los flujos es positivo, de manera que este proyecto es rentable para su ejecución, y es un dato importante para acceder a financiamiento externo.

Cuadro No.34

VAN

VAN
179.822,73

Elaborado: Autora del Proyecto

4.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno del proyecto es del 20% de interés, el TIR nos muestra un valor favorable para esta alternativa de inversión.

Cuadro No.35

TIR

TIR
20%

Elaborado: Autora del Proyecto

4.2.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El PRI nos muestra que con los siguientes flujos que corresponden a los 10 años de actividad, la inversión se recupera dentro del quinto año de ejecución, siendo este un buen indicador para invertir, puesto que el dinero se recupera en la mitad del tiempo establecido.

Cuadro No.36

Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUJO NETO		22.416,84	23.875,94	25.365,82	26.887,36	28.441,47	30.029,07	31.651,13	33.308,63	35.002,59	36.734,04
INVERSION	113.890,18	91.473,34	67.597,40	42.231,57	15.344,21	13.097,26	43.126,34	74.777,47	108.086,10	143.088,69	179.822,73

Elaborado: Autora del Proyecto

4.2.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación beneficio/costo del proyecto es positivo de manera tal que nos indica que por cada dólar invertido se obtendrán 1,17 dólares de rentabilidad, haciendo atractiva la inversión para los socios.

Cuadro No.37

Relación beneficio costo

RELACION BENEFICIO / COSTO
1,17

4.3 ÍNDICE FINANCIERO

RENTABILIDAD

$$\frac{\text{Promedio de Utilidad}}{\text{Inversión}} = \frac{94.441,11}{113.890,18} = 82,92\%$$

RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

$$\frac{\text{Promedio de ventas netas}}{\text{Inversión}} = \frac{40.755,92}{113.890,18} = 35,79\%$$

$$\begin{aligned} 407.559,21 / 10 &= \\ 40.775,92 & \\ 40.755,92 / 113.890,18 & \\ 35,79\% & \end{aligned}$$

CAPITULO 5

ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL PROYECTO

5.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Como requerimiento en el análisis del proyecto, se dará a conocer algunos de los aspectos positivos o beneficios que el proyecto va a generar en los diferentes ámbitos.

Para lograr una adecuada interpretación se estableció rango o niveles de impacto que van con valores numéricos desde menos 3 hasta más 3, de acuerdo a la siguiente tabla.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto Negativo
-2	Mediano Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Bajo Impacto
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Se ha elaborado una matriz donde se ubica horizontalmente el rango de impactos establecidos en el cuadro anterior y verticalmente se colocaran una serie de indicadores que determinen el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador, para luego realizar la sumatoria total que será dividida para el número de indicadores que nos permitirá encontrar el nivel de impacto.

5.1.1 IMPACTO ECONÓMICA

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Crecimiento de la industria						X	
Generación de empleos							X
Generación de Utilidades							X
TOTAL						2	6

$$\text{SITUACIÓN ECONÓMICA} = \frac{8}{3} = 2,66 = 3$$

ANÁLISIS:

El impacto socioeconómico es alto positivo, lo que significa que es un proyecto que aportará en la dinamización del sector productivo, generando plazas de empleo y obteniendo rentabilidad en sus actividades.

5.1.2 IMPACTO SOCIAL

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Desarrollo de la comunidad.						X	
Fuente de empleo.							X
Mejor calidad de vida						X	
TOTAL						4	3

$$\text{SITUACIÓN SOCIAL} = \frac{7}{3} = 2,33 = 2$$

ANÁLISIS:

El impacto social del proyecto es medio positivo, ya que en la actualidad no existen muchas plazas de empleo, por lo que la implementación del presente proyecto, permitirá que la parroquia Tonsupa ayude a desarrollarse productivamente, y por ende mejore la calidad de vida de sus habitantes, de igual manera se ofrece estabilidad laboral para sus trabajadores.

5.1.3 IMPACTO AMBIENTAL

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Nivel de contaminación					X		
Desechos					X		
Ruido					X		
TOTAL					3		

$$\text{SITUACIÓN SOCIAL} = \frac{3}{3} = 1$$

ANÁLISIS:

El análisis impacto ambiental es bajo porque la materia prima no genera residuos contaminante de alto impacto, el aserrín no afectaría a la comunidad por ser la infraestructura cerrada, y el personal contará con los equipos necesarios para su protección, de igual manera la contaminación auditiva es baja porque las maquinas no emiten ruidos con decibeles que afecten a la población ni al trabajador.

5.1.4 IMPACTO ETICO

NIVEL DE IMPACTOS

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Responsabilidad Social							X
Valores							X
Responsabilidad Laboral							X
TOTAL							9

$$\text{SITUACIÓN SOCIAL} = \frac{9}{3} = 3$$

ANÁLISIS:

El impacto social ético que produce el proyecto es alto positivo, lo que quiere decir que la empresa como un ente de la sociedad cumplirá con las exigencias de cada uno de sus clientes, brindando siempre confianza inspirada en la responsabilidad y ética profesional.

CONCLUSIONES

- ❖ La realización y estudio del presente proyecto, permitió conocer que la industria del mueble de caña guadua en la parroquia Tonsupa, tendrá una gran acogida ya que actualmente no existen competidores directos que satisfagan las necesidades existentes.

- ❖ La demanda objetiva del proyecto es alta, por ser un sitio estratégico donde predomina centros habitacionales y de hospedaje en el sector de la Parroquia Tonsupa, lugar que acoge a los habitantes y turistas, siendo estos los principales clientes.

- ❖ Se ha determinado que el proyecto es factible en materia económica – financiera; en vista que los análisis financieros han dado como resultado índices positivos para los inversionistas, demostrando que la demanda de los muebles de caña guadua se irá incrementando a medida que pasen los años.

RECOMENDACIONES

- ❖ Se ha determinado que el presente proyecto es factible para su implementación y ejecución, por ende es necesario iniciar la financiación del mismo, con la entidad financiera correspondiente.

- ❖ Cumplir con la debida selección y contratación del talento humano, el mismo que será el responsable de que se cumplan todos los objetivos propuestos y así satisfacer la demanda creciente de nuestros productos de muebles de caña guadua en la Parroquia Tonsupa.

- ❖ Se recomienda cumplir con la demanda estimada en el estudio económico, de tal manera que se pueda mantener la producción óptima de los muebles elaborados en caña guadua, generando la rentabilidad necesaria para que el proyecto pueda trascender con el paso de los años.

BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadística y Censo (2001) Último censo de población y vivienda.
- MENDEZ, Álvarez, Carlos Eduardo, Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación, Tercera edición, 2001.
- Nassir y Reinaldo Sapag Chaín. “El estudio de proyectos” en preparación y evaluación de proyectos. Capítulo I, págs. 1-9. Tercera edición, 1995. McGraw-Hill, Colombia.
- Rafael Decelis Contreras. “Presentación” en Evaluación de proyectos. Págs. VII- VIII. Primera Edición, 1994. Costa-Amic Editores, S.A., México.
- Constitución Política de la República del Ecuador.
- Derecho Notarial – Bernardo Pérez Fernández del Castillo. Sexta Edición – Editorial Porrúa, S.A. – México. 1993.
- Códigos y Leyes del Ecuador y sus respectivos Reglamentos.
- Práctica Notarial – Dr. Camilo Borrero Espinosa. Tomo II. Primera Edición, Loja – Ecuador. Octubre 2002.
- Código del trabajo 2010
- Evaluación Social de Proyectos. Ernesto R. Fontaine
- Gestión de Proyectos. Pablo Llego – Gustavo Rivarola.
- Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Jorge Rosillo
- Fundamentos de Investigación Científica – Lic. Angel Marino Armijos Torres Msc. (2008)
- Baca G, (2003) *Evaluación de proyectos* México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V. 4ta edición.
- Baptista P, Fernández C, Hernández R, (2004) *Metodología de la investigación* México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.3ra edición.

- Davis K, WhertherW, (2008) *Administración de recursos humanos El capital humano de las empresas* México: Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A de C.V.6ta edición
- Freeman R, Gilbert D, Stoner J,(1996) *Administración Mexico: Editorial Prentice-Hall Inc. 6ta edición.*
- Giles G, (1981) *Marketing España* Editorial Ediciones-distribuciones S.A.
- Heinz W, Harold K, (1996) *Administración una perspectiva global* México: Editorial McGraw-Hill/ Interamericana de México, S.A. de C.V.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2001) *Último Censo de población y Vivienda Documento Base.* Esmeraldas, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

ANEXOS

ANEXO 1

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Encuesta dirigida a propietarios Apartamentos Turísticos, Cabañas, Hostales, Hosterías, Hoteles, Pensiones, Restaurantes y Discoteca, de la Parroquia Tonsura Provincia de Esmeraldas.

OBJETIVO

Realizar el estudio para determinar la conveniencia de crear una Micro Empresa Productora y Comercializadora de muebles en caña guadua.

Señores, les solicito contestar el presente cuestionario, el mismo que nos permitirá conocer su criterio sobre las preferencias de usar o no muebles elaborados en caña guadua.

¡¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!

DATOS GENERALES

Nombre y Apellido: _____

CUESTIONARIO

1.- ¿Conoce usted de la caña guadua?

SI

NO

2.- ¿Compraría muebles elaborados en caña guadua para:

Sala

Comedor

Dormitorio

3.- En caso de existir una empresa que elabore muebles en caña guadúa de buena calidad, usted estaría dispuesto a comprarlos?.

SI

NO

4.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la compra de muebles elaborados en caña guadua por unidad?

Acabado rústico

Cama \$370 _____

Velador \$ 60 _____

Silla simple \$ 80 _____

Sillón de sala \$ 200 _____

Mesa de sala \$ 400 _____

Lámpara \$ 10 _____

Acabado de lujo

de \$300 en adelante _____

de \$120 en adelante _____

de \$160 en adelante _____

de \$260 en adelante _____

de \$ 450 en adelante _____

de \$ 30 en adelante _____

5.- En caso de adquirir muebles de caña guadua, usted los utilizaría para uso en:

Apartamentos Turísticos (); Cabañas; () Hostales; Hosterías (); Hoteles (); Pensiones (); Restaurantes (); Discoteca ()

6.- Su establecimiento se encuentra ubicado en:

En la entrada

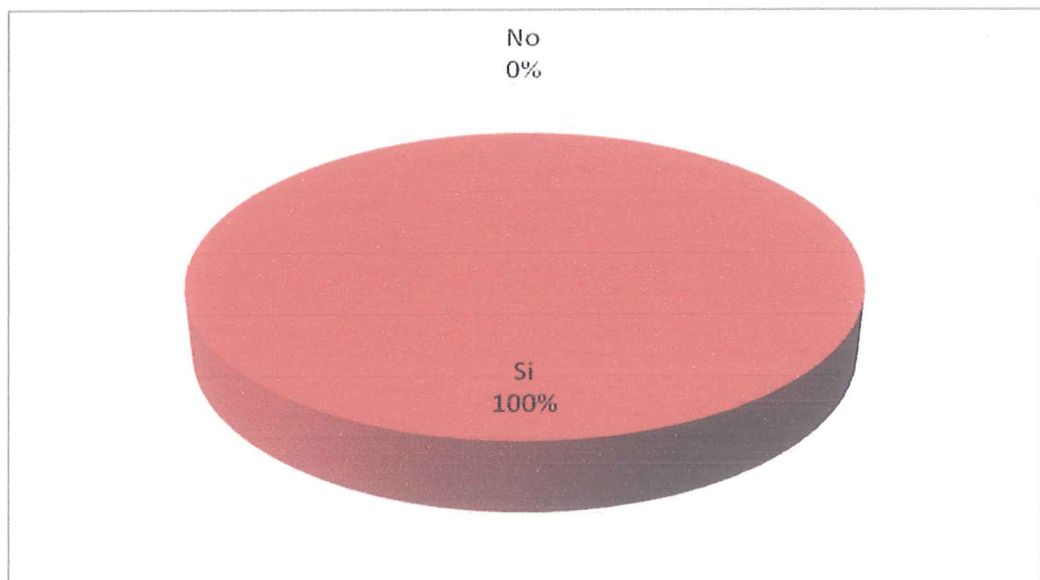
En la playa

ANEXO 2

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES EN CAÑA GUADUA

1. ¿Conoce usted la caña guadua?

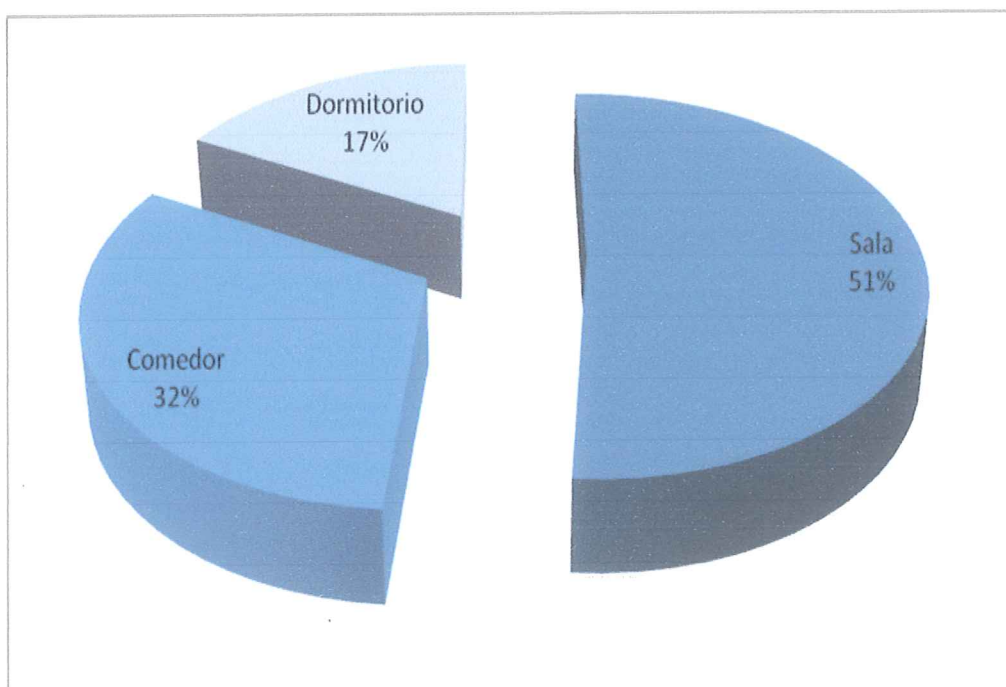
Rango	Frecuencia	%
Si	67	100
No	0	0
TOTAL	67	100



De acuerdo al resultado obtenido en la pregunta No. 1, podemos determinar que el 100% de la población o muestra encuestada conocen la madera “caña guadua”.

2. ¿Compraría muebles elaborados en caña guadua para?

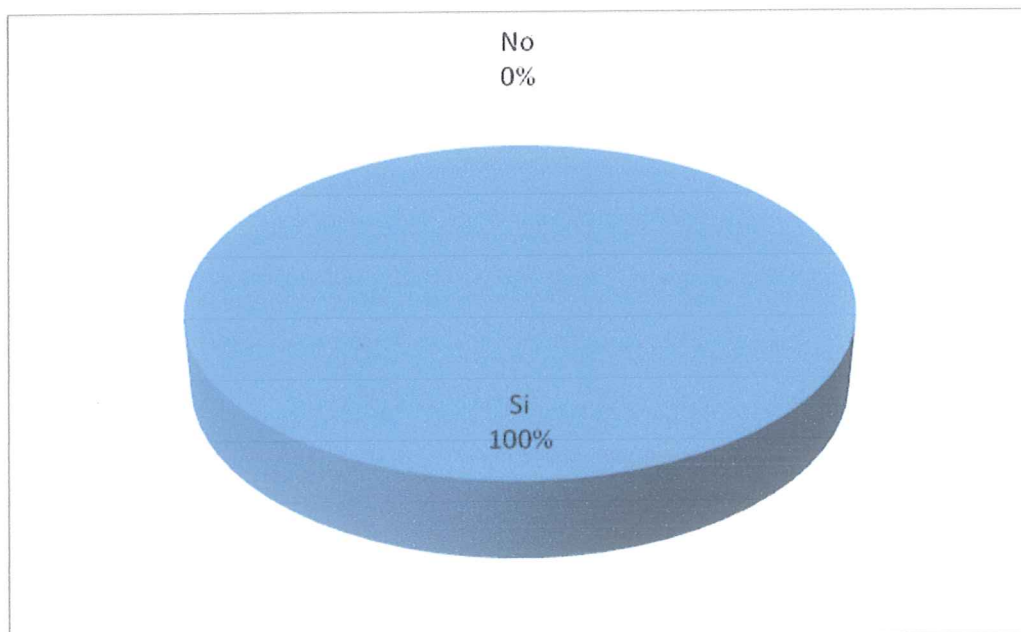
Rango	Frecuencia	%
Sala	42	51
Comedor	26	32
Dormitorio	14	17
TOTAL	82	100



De los datos obtenidos determinamos que el 51% (42 personas) comprarían muebles para sala, el 32% (26 personas) muebles de comedor y el 17% (14 personas) muebles de dormitorio.

3. ¿En caso de existir una empresa que elabore muebles en caña guadua de buena calidad usted estaría dispuesto a comprarlos?.

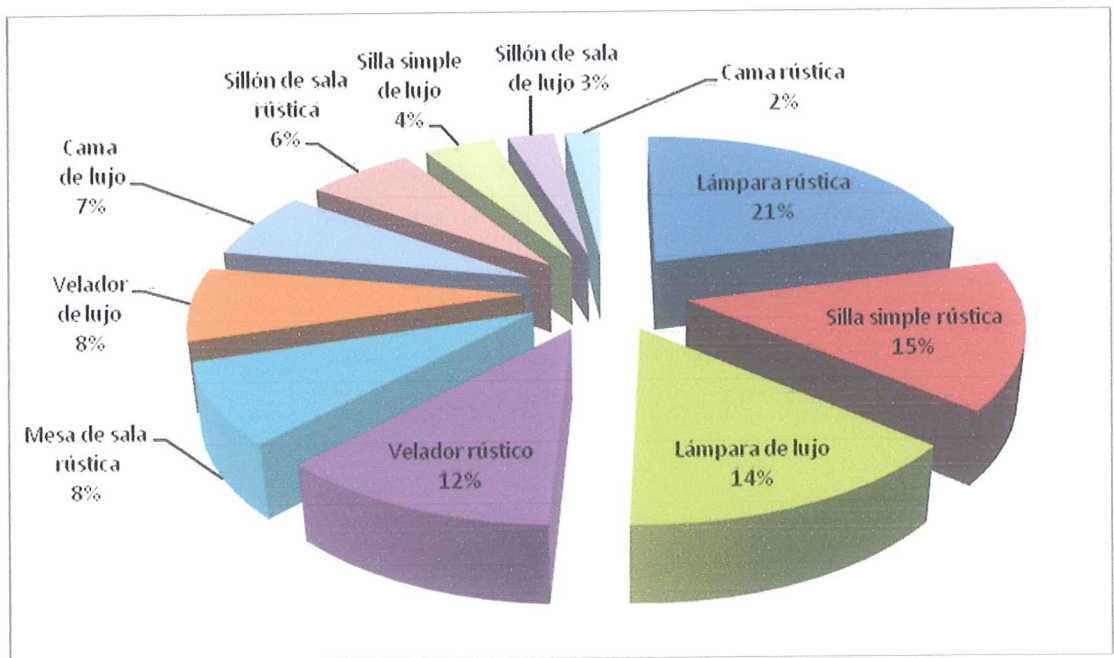
Rango	Frecuencia	%
Si	67	100
No	-	-
TOTAL	67	100



Del total de los 67 encuestados, el 100% (67 personas) adquirirían muebles de caña guadua en caso de que existiera una empresa que los elabore y venda.

4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la compra de muebles elaborados en caña guadua?

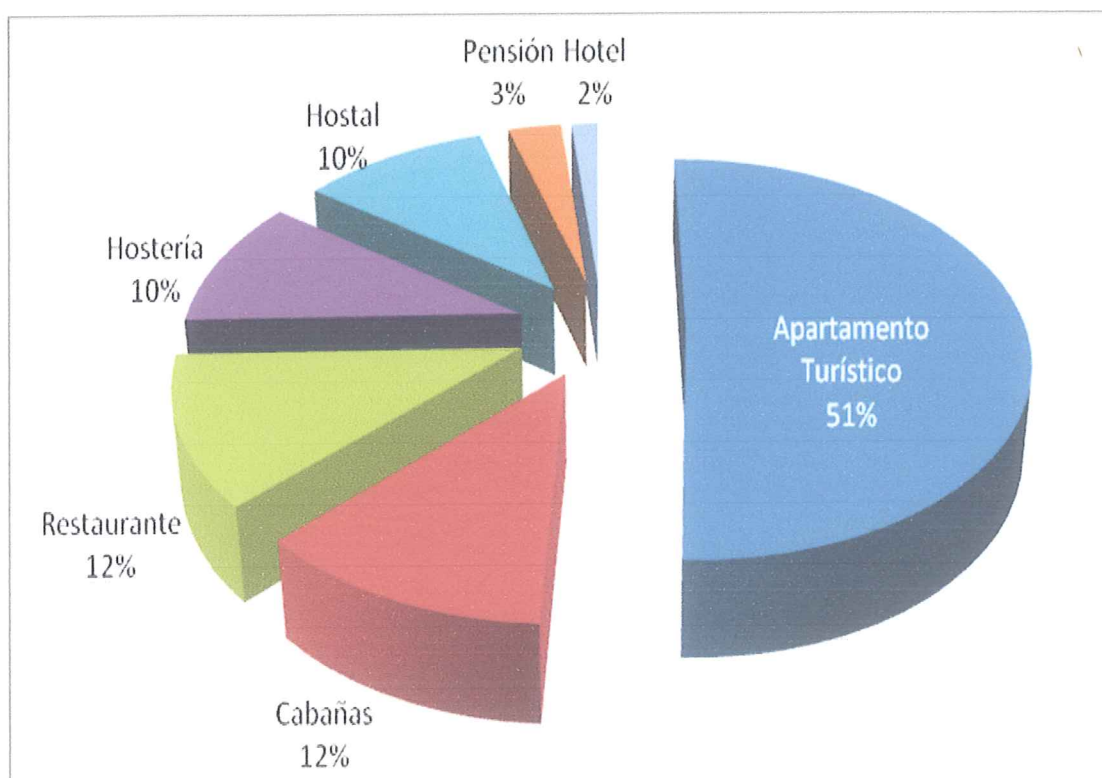
Rango	Valores	Frecuencia	%
Mesa de sala de lujo	Desde \$ 450	0	0
Lámpara rústica	\$15	31	21
Silla simple rústica	\$80	22	15
Lámpara de lujo	Desde \$30	21	14
Velador rustico	\$60	17	12
Mesa de sala rústica	\$400	12	8
Velador de lujo	Desde \$60	11	8
Cama de lujo	Desde \$ 370	10	7
Sillón de sala rústica	\$200	9	6
Silla simple de lujo	Desde \$160	6	4
Sillón de sala de lujo	Desde \$260	4	3
Cama rústica	\$300	3	2
TOTAL		146	100



Del 100% de los encuestados han escogido opciones múltiples en base a sus gustos y necesidades y se puede determinar que el 21% (31 personas) desearían comprar lámparas rústicas el 15% (22 personas) sillas simples rústicas; el 14% (21 personas) lámparas de lujo; el 12% (17 personas) veladores rústicos; el 8% (12 personas) mesa de sala rústica; 8% (11 personas) velador de lujo; 7% (10 personas) cama de lujo; el 6% (9 personas) sillón de sala rústica; el 4% (6 personas) silla de simple de lujo; 3% (4 personas) sillón de sala de lujo y el 2% (3 personas) cama rústica.

5. En caso de adquirir muebles en caña guadua, usted los utilizaría para uso en:

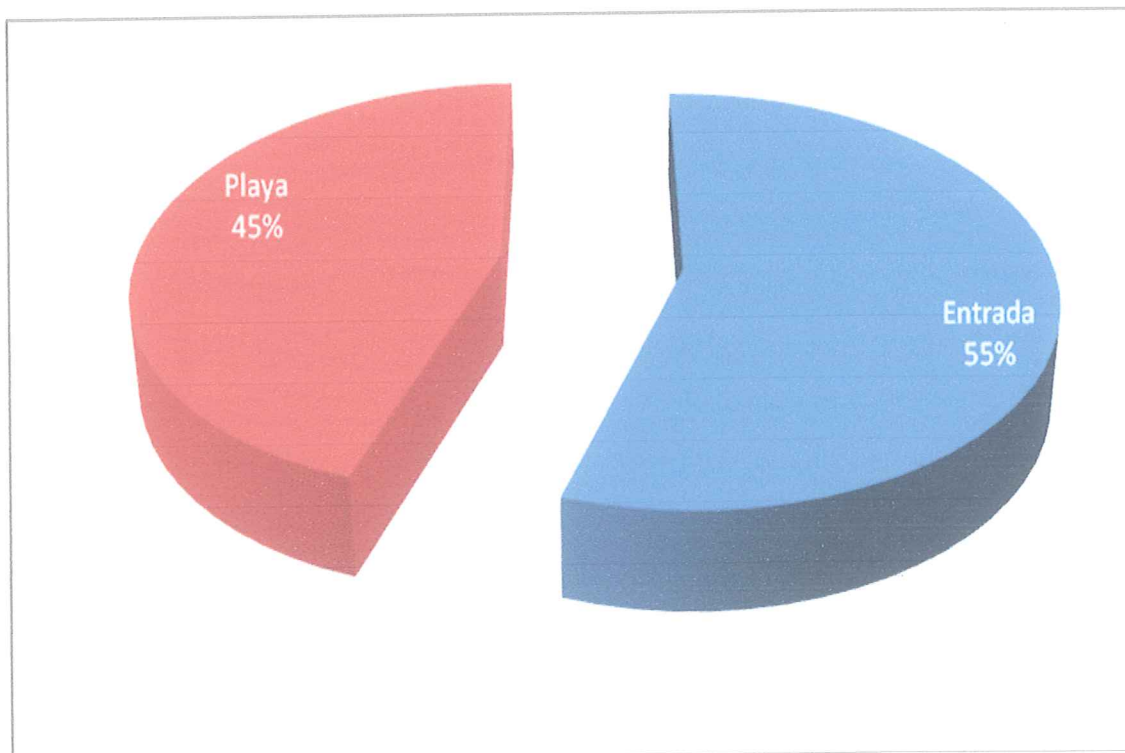
Rango	Frecuencia	%
Apartamento Turístico	34	51
Cabañas	8	12
Restaurante	8	12
Hostería	7	10
Hostal	7	10
Pensión	2	3
Hotel	1	2
TOTAL	67	100



De acuerdo al resultado obtenido, podemos determinar que el 51% (34 personas) adquirirían muebles en caña guadua para utilizarlo para Apartamentos Turísticos; el 12% (08 personas) en cabañas; el 12% (08 personas) restaurantes; el 10% (07 personas) en hosterías; el 10% (7 personas) en hostales; el 3% (02 personas en Pensión) y el 2% (1 persona) en hoteles.

6. Su establecimiento o vivienda se encuentra ubicada en:

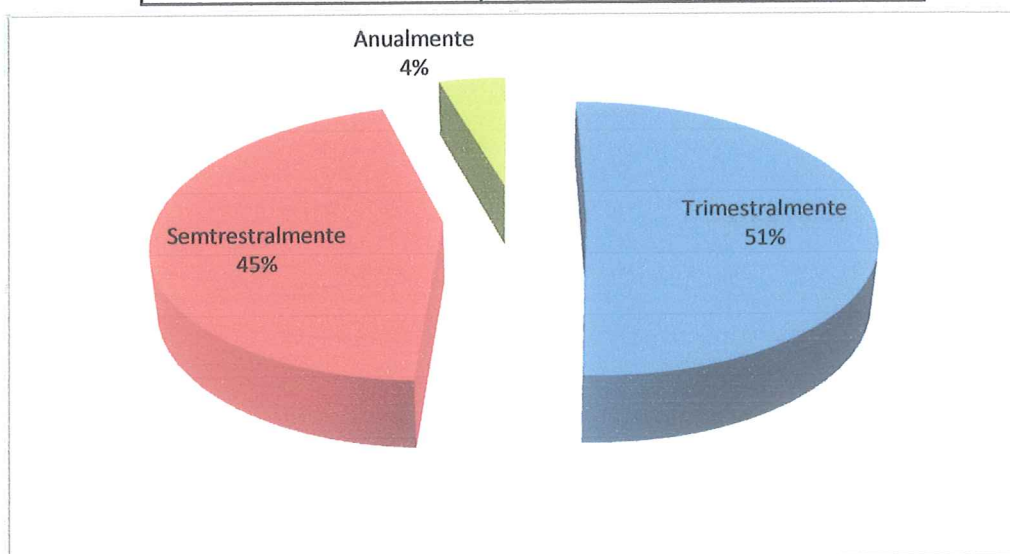
Rango	Frecuencia	%
Entrada	37	55
Playa	30	45
TOTAL	67	100



De acuerdo al resultado obtenido en esta pregunta, nos damos cuenta que el 55% de la población (37 personas) tienen su vivienda o establecimiento en la entrada y el 45% restante (30 personas) en la playa.

7. con que frecuencia usted compraría muebles en caña guadua

Rango	Frecuencia	%
Trimestralmente	34	51
Semestralmente	30	45
Anualmente	3	4
TOTAL	67	100



Del 100% de encuestados (67 personas) se obtuvo que el 51% (34 personas) adquirirían los muebles trimestralmente; el 45% (30 personas) adquirirían los muebles semestralmente y el 4% (3 personas) anualmente.

ANEXO 3

MUEBLES DE LUJO

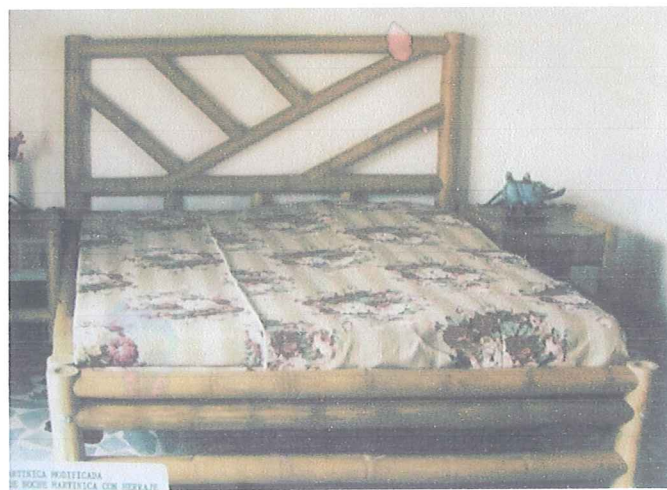




ANEXO 4

MUEBLES DE ACABADO RUSTICO





AÑEXO 5

SLOGAN DE LA EMPRESA

