

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FORMACIÓN DUAL EN GERENCIA DE PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS

Tema:

Diseño y construcción de una nave industrial para la fabricación exhibición y ventas
de productos madereros de la empresa AMV

Previa a la obtención del Título de:

TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS

Presentado por:

LIDA ARACELLY VILLACIS LOPEZ

AMBATO – ECUADOR

2004



AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado una segunda oportunidad y seguir existiendo para alcanzar mis metas, a mi hija por ser mi motivación, a mis padres porque sin su ayuda no lo hubiera logrado, a los profesores y la Universidad Católica por su incalculable ayuda, y a todas aquellas personas que directa e indirectamente me han apoyado y que no he mencionado.

Y de manera especial al Eco. Diego Proaño asesor del presente proyecto

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi hija
por su comprensión y cariño brindado
para la culminación de este objetivo

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Declaro que el presente trabajo
es realizado en su totalidad
por mi persona, por lo que es auténtico
y me declaro responsable.

ARACELLY VILLACIS

PROLOGO

El crecimiento de una empresa se ve reflejado en la perseverancia y dedicación que le ponen sus dueños y específicamente de la creatividad de los mismos, como en nuestro caso que hemos encontrado una expectativa de investigación que nos permitirá progresar en nuestras actividades comerciales

El desarrollo económico del país y su economía globalizada se basa en el crecimiento de las empresas tanto físico como económico, por lo tanto el presente proyecto servirá de mucha ayuda para que su propietario tome una acertada decisión

INDICE**PAGINA**

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	3
PROLOGO	4
INDICE	6-9

Capítulo I

1. Marco Referencial	10
1.1 Tema	10
1.2 Introducción	10
1.3 Planteamiento del Problema	11
1.4 Justificación del Problema	11
2. Marco Teórico	14
2.1 Objetivo	14
3. Metodología	14
3.1 Métodos y Técnicas	15
3.2 Recursos Humanos	15

Capítulo II

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	17
2.1 Determinar necesidades (Arbol de Problemas)	17
2.2 Problema Central	17

2.3 Causas y consecuencias	18
2.4 Justificación	18
Capítulo III	
3 PREPARACIÓN Y ANÁLISIS	20
3.1 Definición del proyecto	20
3.2 Objetivos y metas	20
Capítulo IV	
4. ESTUDIO DEL MERCADO	22
4.1 Finalidad del proyecto	22
4.2 La Demanda del Mercado	22
4.3 Análisis de la Oferta	26
4.4 Análisis de la Demanda	27
4.5 Análisis de la Competencia	29
4.6 Demanda Insatisfecha	29
4.7 Determinación del mercado	30
4.8 Tamaño del mercado	30
4.9 Estrategia de mercado	33
4.9.1 Producto, precio, plaza	33
4.9.2 Nombre y característica de la competencia	34
4.9.3 Plan para ingresar en el mercado	34
Capítulo V	
5 ESTUDIO TÉCNICO PARA CONSTRUIR UN GALPON	

5.1 Ingeniería del proyecto	36
5.1.1 Tamaño del proyecto	36
5.1.2 Localización	37
5.1.3 Proceso que se utilizará	39
5.1.4 Distribución de la maquinaria y equipo	40

Capítulo VI

6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL PROYECTO	42
6.1.1 Misión	42
6.1.2 Visión	42
6.1.3 Organigrama Estructural	42
6.1.4 Funciones de personal	43
6.1.5 Organigrama Funcional	44
6.2 Estructura legal de la empresa	44
6.3 Análisis FODA	45

Capítulo VII

7 ESTUDIO ECONOMICO	47
7.1 Presupuesto del Proyecto	47
7.1.1 Estudio de los insumos	47
7.1.2 Costo y Financiamiento del Proyecto	49
7.2 Estado de Situación Inicial	50
7.3 Estado de Pérdidas y Ganancias	51
7.4 Flujo de Caja Proyectado	52
7.5 Estado de Situación Final	54

7.6 Flujo de Fondos	55
7.7 Calculo TMAR	55
Capítulo VIII	
8 EVALUACION DEL PROYECTO	57
8.1 Valor Actual Neto	57
8.2 Tasa Interna de Retorno	58
8.3 Payback	59
Capítulo IX	
9 ACTIVIDADES Y CALENDARIO ESTABLECIDO	59
9.1 Cronograma	59
Capítulo X	
10 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
ANEXOS	63
BIBLIOGRAFÍA	65



1. Marco Referencial

1.1 Tema

“Diseño y construcción de una nave industrial para la fabricación exhibición y ventas de productos madereros de la empresa AMV”

1.2 Introducción

Aserradero AMV, es una empresa que se dedica a la fabricación de toda clase de muebles para el hogar, a costos bajos debido a que se hace la venta directa al consumidor.

Su experiencia en este campo es desde 1964, año en el que su propietario empieza con un pequeño taller, ubicado en la Av, Los Incas cdl. Juan B. Vela

Con mucha dedicación y constancia adquirió su primera máquina en el año de 1970 que fue una cierra circular con motor monofásico, posteriormente fue adquiriendo la maquinaria para la preparación de madera

Actualmente la fábrica funciona Av. Los Shyris y Carlos Amauta, no tiene el espacio físico necesario, debido a la demanda en la producción de muebles se ha duplicado y cada vez aumenta la necesidad de estos productos,

Esta empresa genera fuentes de trabajo para el personal decorador que son cinco personas que se encargan de la construcción de interiores, cinco lacadores se dedican a los terminados, cada área con dos ayudantes.

Tiene un punto de exhibición y venta de sus productos en el mismo lugar que funciona la fábrica, parte de los muebles terminados los entrega a los almacenes de la ciudad que hacen el pedido a la fábrica para su posterior reventa.

Con la realización de este proyecto aspiro que esta empresa incremente sus ventas. fuentes de trabajo para más personas, sea reconocida como una empresa sólida y que con la demanda de sus productos pueda producir más y consecuentemente bajar sus costos fijos, para que el producto sea de calidad y a precios cómodos

1.3 Planteamiento del Problema

Contexto

En el campo maderero existe mucha competencia de parte de las empresas grandes que tienen tecnología de punta como los hornos para el secado de la madera y no necesitan mucho tiempo para el secado de la misma, en nuestro caso el proceso de secado de la madera es en forma natural para lo cual si se necesita el tiempo y el espacio físico necesario,

Esta claro que la infraestructura básica de una fábrica es muy importante puesto que es el lugar de trabajo de una persona, influye mucho en el ambiente de trabajo como en el estado de ánimo de los empleados y empleadores.

Si el lugar de trabajo es el adecuado se disminuye el costo, tiempo y dinero en las actividades a realizar debido a que se optimizan los recursos teniendo las herramientas necesarias en su lugar al momento en que se requieran además que se mantiene el orden sin necesidad de mucha actividad.

Situación Conflicto

Es muy complicado que la fábrica se encuentre en un lugar rentado debido a que no se pueden hacer adecuaciones al local para la comodidad necesaria de las máquinas y el peligro que representa estar una muy cerca de la otra, las dificultades de traslado de un lugar a otro cuando el local es pedido por su propietario y el costo que esto representa.

Causas del Problema

La situación del país a contribuido mucho en la indecisión de solicitar financiamiento para invertir en el diseño y construcción de las instalaciones necesarias, la inestabilidad causada por la política económica ha sido un obstáculo para no iniciar la construcción

Luego de analizar todas estas causas se ha llegado a la conclusión que la empresa necesita un local propio para el normal y perfecto funcionamiento de sus actividades por lo que se propone diseñar y construir una nave industrial para la fabricación, exhibición y ventas de los productos madereros de la empresa.

Las causas fundamentales se sustentarán mediante la determinación de necesidades a través de la visualización del árbol de problemas diseñado en el presente proyecto

1.4 Justificación del Problema

Impacto

Esta investigación es de impacto económico y social por sus resultados que contribuirán directamente al desarrollo y crecimiento de la fábrica, y por ende al beneficio de sus colaboradores y sus familiares.

Relevancia

Este proyecto es de mucha importancia para la empresa, ya que nos ayudará a conseguir un local propio y evitarse los inconvenientes que se dan en un local rentado

Las instalaciones estarán a la medida de las necesidades para el normal desenvolvimiento de las actividades diarias

Aporte de la investigación

El aporte de esta investigación es el total conocimiento del proyecto a realizar así como su utilidad, beneficios y oportunidades que la fábrica podrá tener con su implementación.

Por que y para que es importante el estudio?

Es muy importante este estudio porque se incrementará la producción de muebles el espacio físico actual no lo permite, se incrementarán las ventas, se ganará mayor utilidad, se creará mayores fuentes de trabajo.

Se le dará al propietario de la empresa la información necesaria para aclarar sus dudas y tomar la mejor decisión en cuanto a lo que obtendrá mediante la realización del presente proyecto.

Utilidad práctica de la investigación

La realización de este proyecto contribuirá al desarrollo de la empresa, a su correcta ubicación y funcionamiento, esta investigación arrojará los resultados verdaderos y se podrá tomar las decisiones adecuadas en cuanto a la utilidad que le representará el correcto funcionamiento de la fábrica, además que se estará aportando a que los colaboradores de la empresa tengan mejores ingresos para sus hogares, su poder adquisitivo se elevará notablemente, será un incentivo para el trabajo en equipo, porque todos aportarán con su experiencia y trabajo para conseguir la meta propuesta.

Cuales serán los beneficiarios

Con la realización de este proyecto será beneficiada directamente y en primer lugar la empresa porque no solo sus ventas se incrementarán, se tendrá mejor imagen para

sus clientes. podrá crear puestos de trabajo para emplear a más mano de obra directa y a través de ellos se estarán beneficiando sus familias.

Serán beneficiados también los distribuidores porque se les entrega al precio por mayor y de contado, y estos beneficiarán directamente al consumidor final puesto que los almacenes pueden ofrecer algunos tipos de financiamiento y las cuotas serán más fáciles para acceder a estos productos.

2 Marco Teórico

2.2 Objetivo General

Diseñar y construir una nave industrial con el propósito de ampliar el área de construcción exhibición y ventas

3 Metodología

3.1 Métodos y Técnicas

Métodos

Los métodos a utilizar en el presente proyecto son los siguientes:

Inductivo.- se ha observado que las instalaciones no prestan las comodidades básicas.

Deductivo.- por lo que hemos decidido darle la importancia debida a la construcción de las nuevas instalaciones

Analítico.- después de analizar los datos de costos de construcción y ubicación, se determinará si el proyecto planteado tendrá éxito o no.

Sintético.- agrupación y cálculo de los resultados obtenidos por medio de los métodos estadísticos.

Técnicas

Se aplicará la técnica de trabajo de campo por medio de la encuesta y la entrevista las que se realizarán en la empresa a los usuarios de las instalaciones es decir obreros propietarios y clientes en general.

Los resultados de este trabajo serán tabulados y graficados para su comprensión y análisis.

3.2 Recursos Humanos

Las personas involucradas en este proyecto serán las siguientes:

- Gerente Propietario
- Secretaria-Contadora
- Obreros
- Clientes
- Proveedores
- Asesor
- Ingeniero en estructuras
- Peones

CAPITULO II

IDENTIFICACION
DEL

PROYECTO

Capítulo II

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1 Determinar necesidades (árbol de Problemas)



2.2 Problema Central

:"Diseño y construcción de una nave industrial para la fabricación exhibición y ventas de productos madereros de la empresa AMV"

Debido a que la fábrica no cuenta con la infraestructura necesaria ni con espacio adecuado, en cada proceso de producción se utiliza más tiempo del que en realidad se necesita esto es por la incomodidad de la ubicación de la maquinaria y el área de almacenamiento.

2.3 Causa y Consecuencias

Como ya mencionamos anteriormente la situación del país a contribuido mucho en la indecisión de solicitar financiamiento para invertir en el diseño y construcción de las instalaciones necesarias, la inestabilidad causada por la política económica ha sido un obstáculo para no iniciar la construcción, sin que esto sea su principal causa sino basados en las necesidades citadas en el anterior árbol de problemas y el deseo de su propietario el mejorar la imagen de la empresa.

Como consecuencia del espacio físico inadecuado, la incomodidad, el peligro que representa la maquinaria mal ubicada, el desorden, se elimina todos estos inconvenientes con la construcción de las nuevas instalaciones.

2.4 Justificación

Esta investigación es de impacto económico y social por que sus resultados que contribuirán directamente al desarrollo y crecimiento de la fábrica, y por ende al beneficio de sus colaboradores sus familias y propietarios.

Este proyecto es de mucha importancia para la empresa, ya que nos ayudará a conseguir un local propio y evitar los inconvenientes que se dan en un local rentado

Las instalaciones estarán a la medida de las necesidades para el normal desenvolvimiento de las actividades diarias al existir una adecuada infraestructura.

Colaborará directamente a la reactivación del aparato productivo para el desarrollo del país, además se crearán nuevas fuentes de trabajo para la construcción y administración. dará la oportunidad al taller de expandirse.

CAPITULO III

PREPARACION Y ANALISIS

3. PREPARACION Y ANALISIS

3.1 DEFINICION DEL PROYECTO

“Diseño y construcción de una nave industrial para la fabricación exhibición y ventas de productos madereros de la empresa AMV”

3.2 OBJETIVOS Y METAS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto que permita diseñar y construir una nave industrial con el propósito de ampliar el área de construcción, exhibición y ventas de productos madereros de la empresa AMV

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Implementar un sistema para lograr mayor eficacia interna en la producción
- Crear mejor imagen de la empresa por medio de la organización en la realización de las tareas
- Optimizar la distribución del espacio físico en las instalaciones de la fábrica
- Mejorar el ambiente de trabajo
- Incrementar los ingresos y rentabilidad de la fábrica

CAPITULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

4 ESTUDIO DE MERCADO

4.1 FINALIDAD DEL PROYECTO

Se construirá un galpón de 12 * 15 y 6 m de altura

Con este proyecto se pretende mejorar la imagen y servicios de la empresa porque sus instalaciones tendrán mayor espacio físico, y brindará mayor seguridad a sus empleados y a los clientes, además que serán de gran ayuda para optimizar los procesos de producción se economizará tiempo y dinero.

4.2 LA DEMANDA DE MERCADO

Debido a que esta empresa tiene el espacio físico muy reducido la capacidad instalada de la fábrica es muy limitada en consecuencia estas dos características impiden el crecimiento de la misma

Los consumidores serán todas las personas que de una manera u otra se ven en la necesidad de adquirir este tipo de producto, ya sea en la instalación de una nueva casa o la utilización de los muebles en general.

También serían los almacenes que se dedican a la reventa

La competencia en este tipo de producto es muy alta debido a que existen varios almacenes en toda la ciudad, además por la ubicación de dichos almacenes que la mayoría se encuentran instalados en lugares céntricos de la ciudad de Ambato, pocos son los fabricantes y otros en cambio se dedican a su reventa, unos en mayor cantidad que otros.

Como ya lo mencionamos serán las persona que necesitan este tipo de productos y los almacenes.

Demográfica

Tomando como referencia los años 2001 y 2002 la demanda de muebles y construcciones en madera ha incrementado el número de clientes. debido a que la población está en constante crecimiento se forman nuevas familias. que de acuerdo al censo realizado por el INEC desde 1990 refleja una tasa de crecimiento de 1.63%, que necesitan este tipo de producto para la conformación de sus nuevos hogares.

Económico

Un factor que consume la sostenibilidad de los regímenes de tipo de cambio fijo es la pérdida de competitividad de la producción nacional frente a la importada que abaratan los productos foráneos respecto de los nacionales, los insumos se encarecen, los precios de los servicios y de la mano de obra se siguen elevando, y los productos ecuatorianos van perdiendo mercados interno y externo, resulta más barato y de mejor calidad importar los productos terminados. Este efecto se refleja en la apreciable caída del índice de tipo de cambio real de un nivel de 206 puntos en enero del 2000 a 94 esperados en diciembre del 2002, a partir de la dolarización , los precios de los bienes no transables (genéricamente los no exportables y/o servicios) son los que más contribuyen a la inflación.

El efecto agregado se refleja en la motividad o caída de las exportaciones no petroleras, las petroleras dependen de otros factores y en el aumento de las importaciones, en un contexto de tipo de cambio fijo, la inflación interna la pérdida de competitividad,

La ventaja en dólares , es que no tenemos una devaluación (el país no puede devaluar la moneda)

Cultural

La cultura de nuestros clientes en realidad no se ha modificado notablemente, puesto que este producto esta dirigido a personas de clase media, que están en posibilidad y les gusta los muebles de madera

Político/Legal

En la actualidad existen organismos, que tratan de controlar la tala de bosques en exceso y se encargan de incentivar a la reforestación, pero para nuestra empresa no es mayor problema si el gobierno adoptara algún tipo de ley que prohíba la utilización de madera ya que existen productos sustitutos a como el MDF que es el cartón prensado que hoy en día se está utiliza mucho en la industria maderera.

Tecnología

Actualmente la tecnología esta presente en toda industria, la computación esta en constante crecimiento existen herramientas y materiales cada vez mas innovadores, pero esta renovación implica una inversión considerable para la adquisición de algún tipo de maquinaria de última tecnología.

Naturaleza

Siendo el Ecuador un país andino por la ubicación geográfica estamos expuestos en cualquier momento a un desastre natural como un terremoto como el de agosto de 1949, y que el gobierno no contaba con un plan de contingencia ni tampoco los fondos para destinar a desastres naturales que en la actualidad no ha cambiado en nada el presupuesto general del estado que se sigue sin contar ni con fondos ni con el plan de contingencia.

Actualmente estamos amenazados por las erupciones estos desastres afectan directamente a la economía de un país, y que acabaría con la empresas que no tienen en que basar su recuperación luego de un desastre.

4.3 ANALISIS DE LA OFERTA

A continuación el siguiente gráfico muestra la Oferta de la empresa AMV

OFERTA

AÑO 2003

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	MENSUAL			ANUAL	
		CANTIDAD	P/U \$	TOTAL \$	CANTIDAD	TOTAL \$
MUEBLES DE SALA	con dos sofá	4	780	3120	48	37440
MUEBLES DE COMEDOR	con seis sillas talladas	4	360	1440	48	17280
MUEBLES DE DORMITORIO	una cama con dos veladores	4	400	1600	48	19200
APARADORES	tallados con vidrio curvo	4	800	3200	48	38400
VIDRIERAS	de dos puertas	4	220	880	48	10560
COMODAS	con espejo tallado	4	150	600	48	7200
PISOS	cada metro incluido lacado	500	50	25000	120	300000
PASAMANOS	de balsamo lacado	500	100	50000	120	600000
PUERTAS	de laurel terminadas	10	130	1300	120	15600
VENTANAS	cada metro incluido lacado	10	50	500	120	6000
				87640	768	

Fuente: Inventarios mensual

Elaborado por: Aracelly Villacís

CUADRO DE PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La proyección esta realizada para 5 años, debido a que no es un solo tipo de producto

la Tasa de Crecimiento se calculó del promedio de todos los articulos.

Cuyo resultado es $i = 5.39\%$

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

AÑO 2003

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES DE SALA	37440	39458	41585	43826	46188	48678
MUEBLES DE COMEDOR	17280	18211	19193	20227	21318	22467
MUEBLES DE DORMITORIO	19200	20235	21326	22475	23686	24963
APARADORES	38400	40470	42651	44950	47373	49926
VIDRIERAS	10560	11129	11729	12361	13028	13730
COMODAS	7200	7588	7997	8428	8882	9361
PISOS	300000	316170	333212	351172	370100	390048
PASAMANOS	600000	632340	666423	702343	740200	780096
PUERTAS	15600	16441	17327	18261	19245	20283
VENTANAS	6000	6323	6664	7023	7402	7801

Fuente: Inventarios mensual

Elaborado por: Aracelly Villacís

Para pisos y pasamanos se considero un departamento que requiere al menos 50 metros cuadrados, son 10 departamentos al mes y por año son 120

4.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para el análisis de la demanda hemos tomado en cuenta el censo realizado por el INEC en el año 2001

Datos:

AÑO	POBLACION EN LA CIUDAD DE AMBATO	PROMEDIO DE INTEGRANTES	FAMILIAS
1990	124.166	4	31.042
2001	154.095	4	38.524

Fuente: Difusión de Resultados Definitivos del IV Censo de Población y V de Vivienda 2001

Elaborado por : Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Nuestro análisis se basa en que en el año 2001 son 38.524 nuevas familias que se han conformado en la ciudad de Ambato. Que tienen la necesidad de adquirir los muebles para su nuevo hogar así como también la construcción de su vivienda

En el año de 1990 son 31.042 familias que ya se han conformado y que nosotros apreciamos que son 14 años de su formación y hemos analizado que en un promedio de 10 años se necesita la remodelación de sus hogares y renovación muebles es decir que:

En el año 2001 son: 38.524 nuevas familias necesitan muebles y

En el año 1990 son: 31.042 necesitan la renovación de sus muebles

Se considero como fuente de información para conocer el número de familias el dato del INEC de una familia tipo de 4 integrantes.

CUADRO DE PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑO	FAMILIAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1990	31042	31650	32271	32903	33548	34206
2001	38524	39279	40049	40834	41634	42450

La tasa de crecimiento de las familias según los resultados del Difusión de Resultados Definitivos del IV Censo de Población y V de Vivienda 2001 es la siguiente:

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	
PERIODO	CIUDAD
1990-2001	1.96%

4.5 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

los datos de la competencia se adquirieron por medio de una encuesta realizada en el local de venta de estos almacenes.

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

De acuerdo al tipo de muebles que AMV produce, pero en lo que es construcción de pisos, pasamanos, puertas y ventanas no lo hacen únicamente producen muebles.

ARTICULO	MUEBLES	MUEBLERIA	MUEBLES
	MARIELENA	RILA	ROLAR
MUEBLES DE SALA	2	3	1
MUEBLES DE COMEDOR	2	4	3
JUEGOS DE DORMITORIO	2	3	4
APARADORES	2	3	2
VIDRIERAS	1	4	5
COMODAS	1	4	4
PISOS	0	0	0
PASAMANOS	0	0	0
PUERTAS	0	0	0
VENTANAS	0	0	0

Fuente: Encuesta realizada en los respectivos locales

Elaborado por: Aracelly Villacís

4.6 DEMANDA INSATISFECHA

OFERTA DE MUEBLES EN AMBATO = 1368 muebles al año

DEMANDA DE MUEBLE POR FAMILIA EN AMBATO AL AÑO

$$38524 / 3 = 12841 \text{ Muebles}$$

En la adquisición de tres tipos de mueble por familia al año

$$DI = \text{OFERTA} - \text{DEMANDA}$$

$$DI = 1368 - 12841$$

$$DI = -11473$$

4.7 DETERMINACIÓN DEL MERCADO

El mercado va a ser enfocado directamente al consumidor final, si hay posibilidad de atender la demanda bajo pedido de los almacenes se continuará, pero lo que a esta empresa le interesa es la venta de fábrica al consumidor final.

4.8 TAMAÑO DEL MERCADO

El presente estudio tiene el objeto de obtener información directa de nuestros clientes, en base a esta tomar ciertas decisiones que nos permitan mejorar en los aspectos que debemos poner atención.

El método que se utilizó fue a través de una investigación parcial por muestreo aleatorio simple tomando como muestra a cien clientes utilizando encuestas, las mismas que fueron aplicadas vía telefónica. (ver anexo)

La investigación se realizó a clientes de nuestra fábrica localizada en la ciudad de Ambato.

Para el desarrollo de esta investigación no se requirió la utilización de un presupuesto alto, ya que se utilizaron recursos con los que ya cuenta la fábrica.

El sondeo de mercado arrojó el siguiente resultado:

Demográfica

Genero:

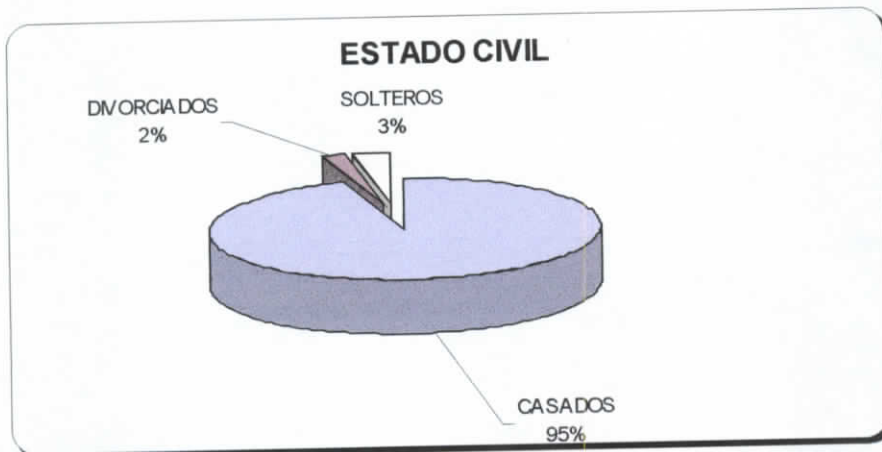
Masculino

Edad:

Entre los 35 y 50 años de edad

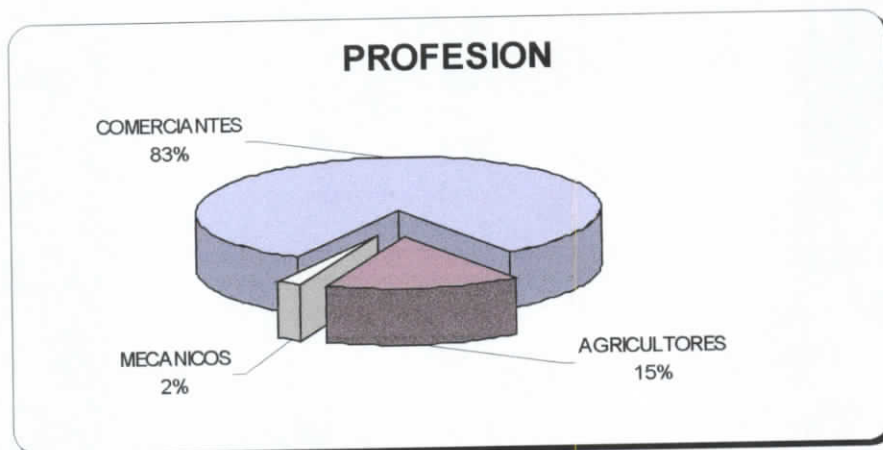
Estado Civil

El 95% casados 2 % divorciados y 3% solteros



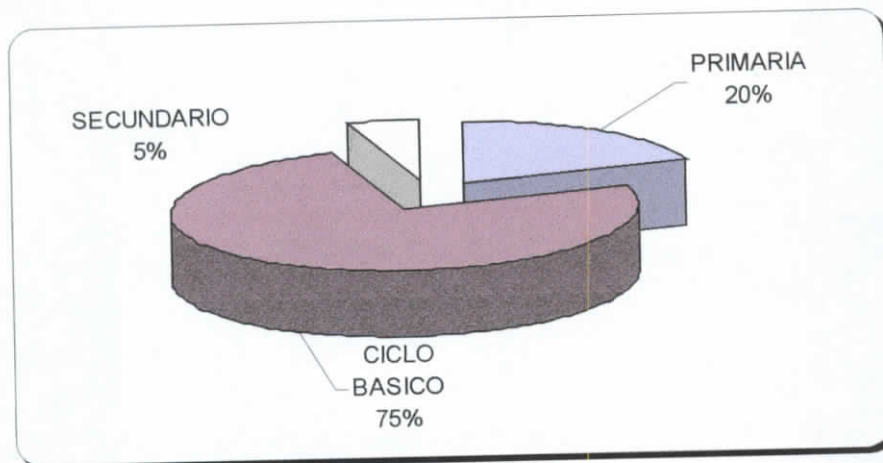
Profesión

Comerciantes 83%, agricultores 15%, mecánicos 2%



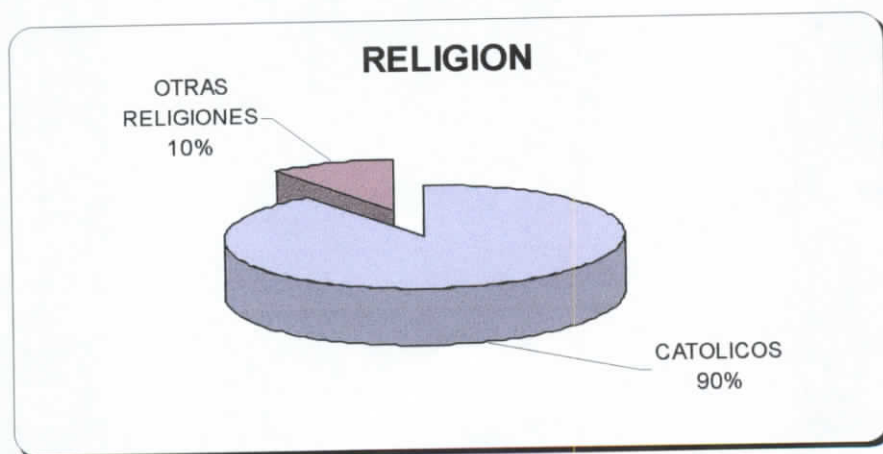
Nivel de educación

El 75% Ciclo Básico, 20% ha cursado la primaria y 5% ha completado la secundaria.



Religión

El 90% Católicos 10 % son de otras religiones



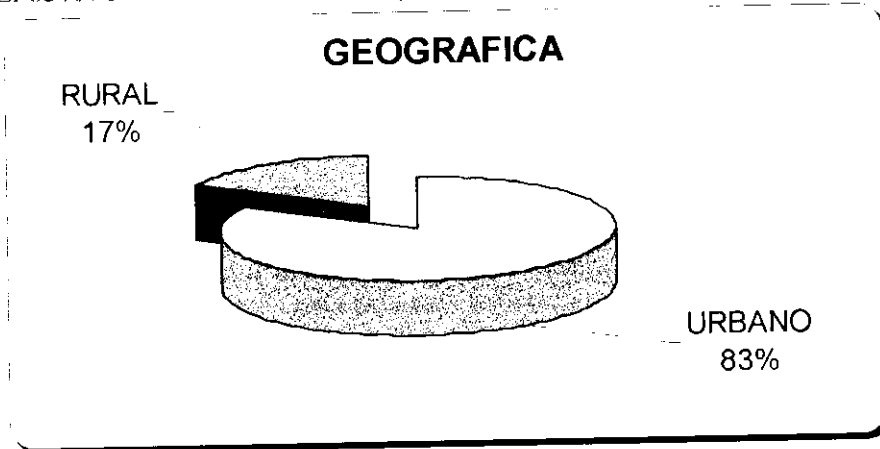
Raza:

Mestizos

Geográfica

Urbano

El 83% zona centro de la ciudad, y 17% esta ubicado a las afueras de la ciudad



Dirección Domiciliaria

Urbanizaciones aledañas al centro de la ciudad

Dirección Laboral

Centro de la ciudad

4.9 ESTRATEGIA DEL MERCADO

La estrategia es el costo de nuestros productos (Liderazgo en costos)

Mejorará la imagen de la empresa

4.9.1 PRODUCTO, PRECIO, PLAZA, PROMOCION Y PUBLICIDAD

4.9.1 Muebles de Sala

4.9.2 Muebles de comedor

4.9.3 Muebles de dormitorio

4.9.4 Aparadores

4.9.5 Vidrieras

4.9.6 Cómodas

4.9.7 Pisos

4.9.8 Pasamanos

4.9.9 Puertas

4.9.10 Ventanas

4.9.2 NOMBRE Y CARACTERISTICA DE LA COMPETENCIA

Muebles Rolar

Dirección: Cevallos y Mera

Mueblería Rila

Dirección: Castillo entre Cevallos y Mera

Muebles Marielena

Dirección: Huambaló

4.9.3 PLAN PARA INGRESAR EN EL MERCADO

El plan para ingresar en el mercado es definitivamente la instalación de su punto de venta, esto acompañado de su respectiva publicidad

Por medio de la radio en los principales programas tales como noticieros y programaciones nocturnas.

En los periódicos de la ciudad como son Diario La hora y Diario El Heraldo

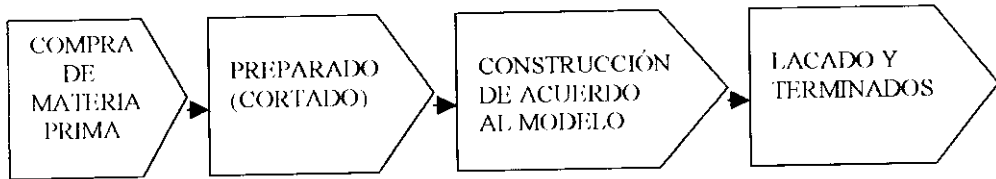
Por medio de la revista Mi ciudad, puesto que es la revista de la localidad.

Hojas volantes y Trípticos que contengan la información necesaria como dirección exacta y productos ofertados y con la presentación de dicho volante y tríptico se otorgara el 10% de descuento en cada compra.

CAPITULO V

ESTUDIO TÉCNICO

Estructura operativa de la planta



- En la compra de la materia prima se adquiere diferentes tipos de clase de madera y el proceso es el siguiente
 - solicitud de factura pro forma para ponerse de acuerdo a la forma de pago
 - se dicta el pedido de acuerdo a la clase de madera necesitada
 - recepción de la madera de acuerdo a lo solicitado
 - almacenamiento hasta ser utilizada
- El preparado corresponde al corte de la madera de acuerdo a las medidas necesarias
- En la construcción se hace la unión de las piezas por medio de clavos y pega blanca
- En el lacado se utiliza el material del color solicitado y luego se colocan los herrajes

5.1 Ingeniería del Proyecto

5.1.1 Tamaño del proyecto

El terreno tiene una dimensión total de 312 m cuyas medidas son de 12m de ancho y 25m de fondo

Se construirá el galpón de 12 * 15 por los 5m de retiro y los 5m de construcción

La altura será de 6m

Esta obra se adjudicará al Ingeniero Civil Leonel Bonilla que se encargará de la ejecución de la obra

5.1.2 Localización

Macrolocalización:

Se ubicará en la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua, debido a que el estudio de mercado lo determino y la residencia del Propietario esta ubicado en esta ciudad, que además es un factor positivo puesto que no se utilizará mayor movilización y el tiempo que implica trasladarse de un lado a otro

Microlocalización:

Estará ubicado en la Av. Los Shyris y Agualongo, esto se encuentra detrás de la residencia del Sr. Propietario.

Es un lugar estratégico porque esta ubicado en la Av. Principal y es muy fácil de que el cliente ubique la fábrica

Esta decisión se tomó en base al análisis de los siguientes factores:

- Medios y Costo de Transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Cercanía del mercado
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros
- Comunicaciones

Los Servicios Básicos con que cuenta la fábrica son

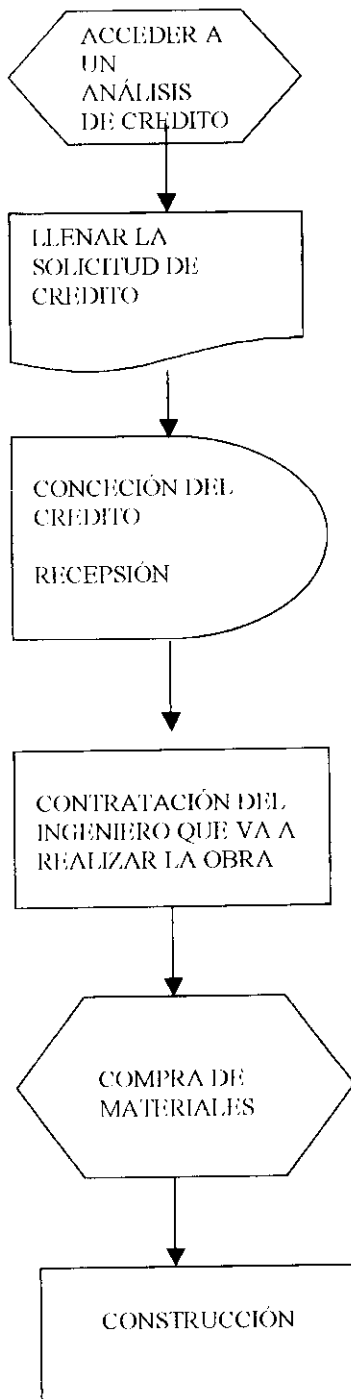
- Medidor de luz trifásico

Este tipo de medidor es muy importante para el funcionamiento de la maquinaria

- Agua
- Teléfono

5.1.3 Proceso que se utilizará

A continuación desarrollamos diagrama de flujo del proceso que se utilizará en la construcción del Galpón para esta empresa:



Estudio de las Instalaciones

Como ya se menciono anteriormente el terreno tiene una dimensión total de 312 m cuyas medidas son de 12m de ancho y 25m de fondo

Se construirá el galpón de 12 * 15 por los 5m de retiro y los 5m de construcción

La altura será de 6m

Las instalación principal es

- Galpón de 12m * 15m altura 6 m

Las instalaciones secundarias son:

- Almacén para exhibición de productos cuya dimensión es de 5 * 9
- área de almacenamiento

ANEXO 1

5.1.4 Distribución de maquinaria y equipo

ANEXO 2

CAPITULO VI

ESTRUCTURA

ORGANIZATIVA DEL PROYECTO

6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y LEGAL DEL PROYECTO

6.1 Estructura organizativa

6.1.1 Misión

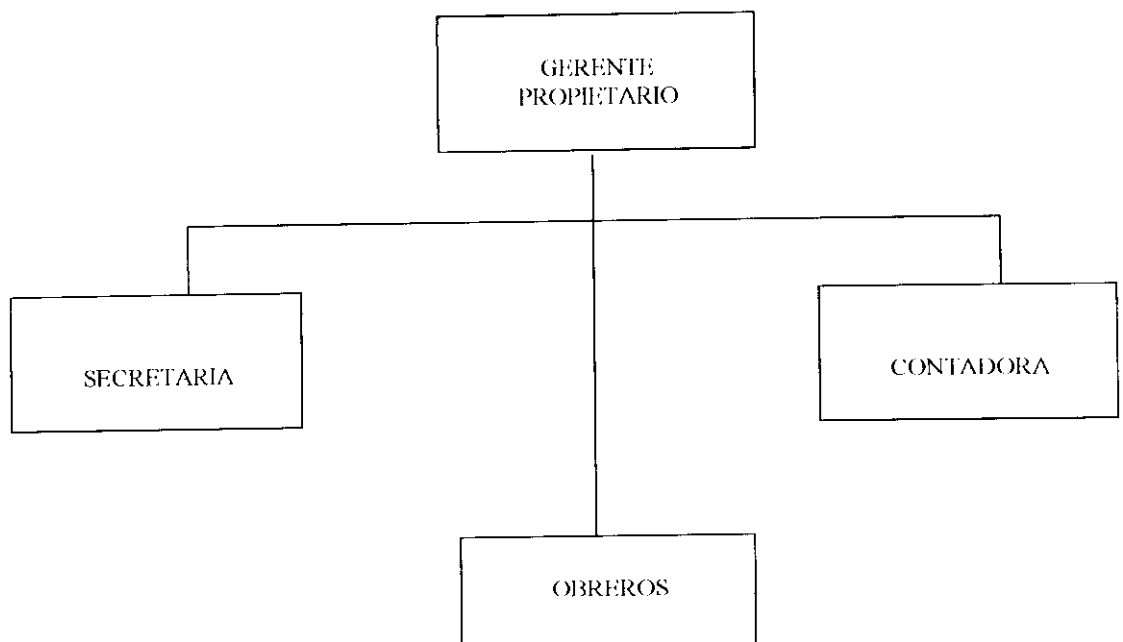
“Fabricar y comercializar, artículos para el hogar en madera optimizando los recursos para lograr precios competitivos”

6.1.2 Visión

Estar comprometida a brindar un excelente servicio a sus clientes, manteniendo la imagen, desarrollando la perfección de sus diseños y procesos productivos para enfrentar un mercado altamente competitivo adoptando un sistema de administración ágil y moderno.

6.1.3 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



La figura anterior que corresponde al organigrama estructural de la empresa AMV, se detalla como esta conformada la misma

6.1.4 Funciones de Personal

GERENTE-PROPIETARIO

Las funciones principales del Gerente son:

- a) Toma de decisiones
- b) Compra de materiales
- c) Pago de proveedores y empleados
- d) Nombrar o remover trabajadores de la empresa

Demás actividades que sean necesarias para el normal y correcto funcionamiento de la empresa

SECRETARIA

- a) Toma de Pedidos
- b) Facturación

CONTADORA

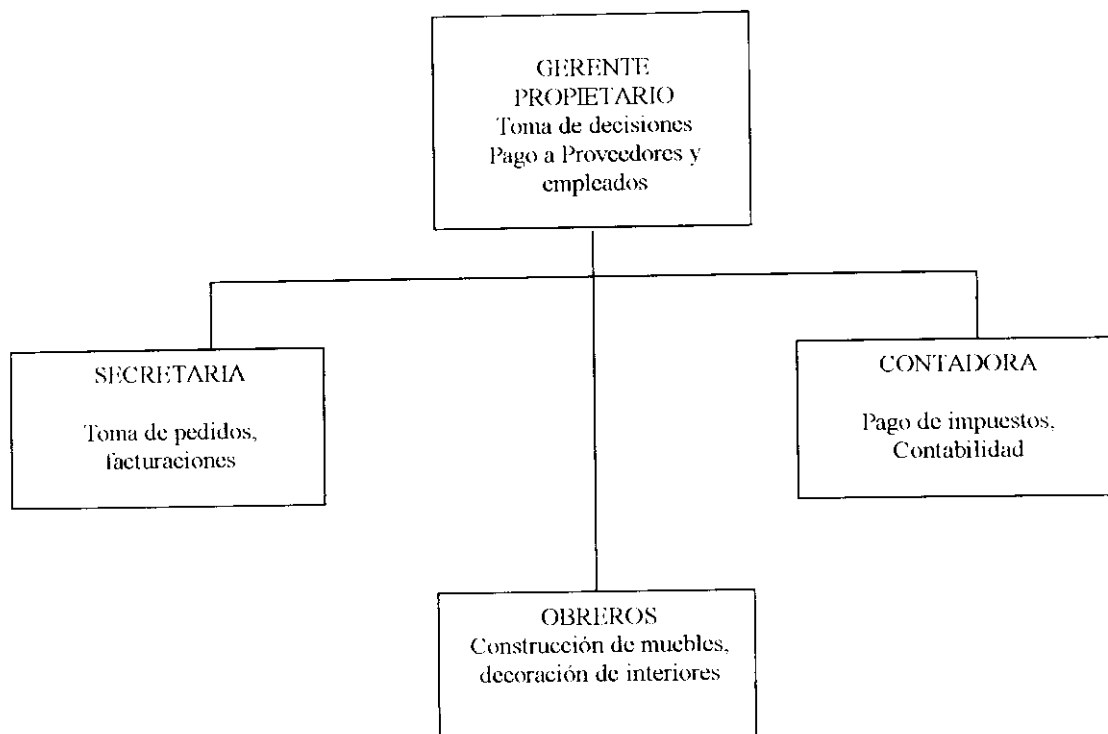
- a) Pago de impuestos
- b) Contabilidad

OBREROS

- a) Construcción de Muebles
- b) Decoración de interiores

6.1.5 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



6.2 ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

Esta empresa es manejada por su propietario es decir es un negocio con personería natural, y se rige a la ley de Régimen Tributario Interno de la siguiente manera:

- Obtener el documento indispensable que es el RUC (Registro Único de Contribuyentes)

Los impuestos que se pagan para que una fábrica de este tipo tenga permiso de ejercer sus actividades económicas son :

- IVA el pago del Impuesto a los Valores Agregados que se declara mensualmente
- Impuesto a la Renta que se declara una vez al año

6.3 ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- Productos de buena calidad a bajos costos.
- Optimización de los procesos en la utilización adecuada de las materias primas y de la mano de obra
- Manejo y conocimientos de los procesos productivos
- Experiencia de 30 años en la elaboración de los productos
- Manejo adecuado de la maquinaria
- Personal capacitado

OPORTUNIDADES

- Poner a disposición de los consumidores los productos en exhibición
- Comercializar en una ciudad con una actividad económica amplia
- Crecer en ventas (mayor participación en el mercado)
- Realizar mayor publicidad

DEBILIDADES

- Personal desmotivado porque las instalaciones no son las adecuadas
- Falta de un sistema eficiente de comunicación
- Falta de stock de productos
- Quejas de clientes

AMENAZAS

- Malos manejos económicos por parte del estado
- Falta de reactivación del aparato productivo por parte del estado
- Dumping
- Clientes Inconformes
- Tasa de Interés muy altas

CAPITULO VII

ESTUDIO

ECONOMICO

7 ESTUDIO ECONOMICO

7.1 Presupuesto del proyecto

7.1.1 Estudio de los Insumos:

Para la realización de nuestro proyecto hemos estimado la utilización de los siguientes materiales para la construcción total de nuestra propuesta.

MATERIALES				
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CEMENTO	SACOS	624,41	5,6	3496,70
ARENA	M3	58,62	14	820,68
RIPIO	M3	60,54	14	847,56
PIEDRA	M3	73,28	14	1025,92
VARILLAS 14mm	VARILLA	56	6,2	347,20
VARILLAS 8mm	VARILLA	152,1	2,45	372,65
VARILLAS 10mm	VARILLA	82,105	3,3	270,95
VARRILLAS 12 MM	VARILLA	15	4,25	63,75
BLOQUES DE 15 CM	BLOQUE	4536	0,26	1179,36
TABLAS	TABLA	150	1	150,00
LISTONES	LISTON	40	1	40,00
PINGOS DE 6M	PINGO	30	1	30,00
CLAVOS DE 2,5	CLAVO	50	0,35	17,50
CLAVOS DE 2	CLAVO	50	0,35	17,50
ROLLOS DE ALAMBRE	ROLLO	2	12,5	25,00
TECHO PUERTA VENTANA				6900
TOTAL				15604,76

MATERIALES INDIRECTOS

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mantenimiento Maquinaria	chequeo	3	50	150

MANO DE OBRA DIRECTA

PERSONAL	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ALBAÑILES	5	100	6000

MANO DE OBRA INDIRECTA

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
INGENIERO CIVIL	1	300	3600

SUMINISTROS

SUMINISTROS	CANTIDAD		COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL ANUAL
ENERGIA ELECTRICA	20	KW	20	240
COMBUSTIBLE Y LUBRI.	10	GALONES	1,49	178,8
AGUA POTABLE	5	M3	5	60
COSTO TOTAL				478,8

PRESUPUESTO DEL PROYECTO

MATERIAS PRIMAS	15604,74
MATERIALES INDIRECTOS	150
MANO DE OBRA DIRECTA	6000
MANO DE OBRA INDIRECTA	3600
SUMINISTROS	<u>478,8</u>
SUBTOTAL	25833,54

COMPUTADOR	1200
IMPRESORA	100
LINEA TELEFONO	150
1 ESCRITORIO Y 3 SILLAS	700
MESA PARA COMPUTADOR	50
LUZ	106
AGUA	55
TELEFONO	<u>100</u>
SUBTOTAL	2461

TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL: 28,294.54

7.1.2 COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

INVERSIONES		% PARTICIPACION	
ACTIVOS FIJOS		28033.54	99.08
EQUIPO DE OFICINA	1450		
Computador	1200		
Impresora	100		
Teléfono	150		
MUEBLES Y ENSERES	750		
Escritorio y sillas	700		
Mesa para computador	50		
CONSTRUCCIONES	25833.54		
CAPITAL DE TRABAJO		261	0.92
Luz	106		
Agua	55		
Teléfono	100		
TOTAL DE INVERSIONES		28294.54	100.00

2.- FINANCIAMIENTO

		%
CAPITAL PROPIO	2461	8.70
PRESTAMO A LARGO PLAZO	25833.54	91.30
	28294.54	100.00

7.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Este un documento muestra la composición de los activos, pasivos y patrimonio de una empresa al inicio de sus actividades, Se le considera también como su fotografía en ese momento.

**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
EMPRESA AMV**

ACTIVOS	
ACTIVO FIJO	2200
Equipo de Oficina	1450
Muebles y Enseres	750
CAPITAL DE TRABAJO	261
TOTAL ACTIVO	2461
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PATRIMONIO	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2461

GERENTE

CONTADOR

7.3 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Es un documento contable en donde constan los Ingresos o Rentas y los Gastos de una empresa.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

DETALLE	2003	2004	2005	2006	2007
VENTAS NETAS	21,500.00	23,650.00	26,015.00	28,616.50	31,478.15
- COSTO DE VENTAS	7,875.00	8,662.50	9,528.75	10,481.63	11,529.79
UTILIDAD B EN VENTAS	13,625.00	14,987.50	16,486.25	18,134.88	19,948.36
- GASTOS DE VENTAS	3,503.60	3,713.81	3,936.63	4,172.82	4,423.18
UTILIDAD OPERACIONAL	10,121.40	11,273.69	12,549.62	13,962.06	15,525.18
- GASTOS FINANCIEROS	8,611.20	8,611.20	8,611.20	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES PARTI. TRA.	1,510.20	2,662.49	3,938.42	13,962.06	15,525.18
- 15% PARTI. TRABA.	226.53	399.37	590.76	2,094.31	2,328.78
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	1,283.67	2,263.12	3,347.66	11,867.75	13,196.40
- 25 % IMPUESTO A LA RENTA	434.18	765.47	1,132.30	4,014.09	4,463.49
UTILIDAD O PERDIDA	1,302.55	2,296.40	3,396.89	12,042.27	13,390.47

ANEXO 3

Ver anexo 3 (Costo de ventas)

ANEXO 4

Ver anexo 4 (Tabla de amortización)

7.4 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Son todos los ingresos y egresos que se obtendrán en los años posteriores

En el período del proyecto se ha establecido realizar un incremento de \$2,000.00 anuales, a fin de lograr bajar el endeudamiento y aumentar la producción.

Se decidió incrementar en la parte que corresponde a Aportes de Capital, en razón de que un proyecto deberá ser atractivo por el capital efectivo inyectado.

Esta decisión se tomó debido a que se inicia la actividad con endeudamiento para la construcción de las instalaciones, concientes de la proyección de este negocio y la permanencia en el mercado se proyecta que en un futuro se pueda establecer una sociedad dependiendo del nivel de producción y ventas.

Para elaborar el Flujo de Caja Proyectado, se consideró los siguientes parámetros:

- 1.- Incremento de ventas al año 10%
- 2.- Inflación anual 6%

Para la elaboración de este Estado no se toma en consideración la depreciación de los Activos Fijos depreciables

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA		PERIODO PRO-OPER.	2003	2004	2005	2006	2007
			1	2	3	4	5
A	INGRESOS OPERACIONALES						
	INGRESOS POR VENTAS		21,500.00	23,650.00	26,015.00	28,616.50	31,478.15
B	EGRESOS OPERACIONALES		11,163.60	12,161.31	13,250.38	14,439.45	15,737.97
	Proveedores		7,875.00	8,662.50	9,528.75	10,481.63	11,529.79
	Gastos de Ventas		3,288.60	3,498.81	3,721.63	3,957.82	4,208.18
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)		10,336.40	11,488.69	12,764.62	14,177.05	15,740.18
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	2,461.00					
	Crédito						
	Aporte de Capital	2,461.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	2,200.00	9,083.95	9,558.66	9,876.79	1,723.06	6,108.40
	Pago de intereses		472.75	286.75	100.75		
	Pago de crédito		8,611.20	8,611.20	8,611.20		
	Pago Participación Utilidades			226.53	399.37	590.76	2,094.31
	Pago Impuestos			434.18	765.47	1,132.30	4,014.09
	ACTIVOS FIJOS						
	Equipo de Oficina	1,450.00					
	Muebles y Enseres	750.00					
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	261.00	-7,083.95	-7,558.66	-7,876.79	276.94	-4,108.40
G	FLUJO NETO GENERADO (C+F)	261.00	3,252.45	3,930.03	4,887.83	14,453.99	11,631.78
H	SALDO INICIAL DE CAJA	-	261.00	3,513.45	7,443.48	12,331.31	26,785.30
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	261.00	3,513.45	7,443.48	12,331.31	26,785.30	38,417.08

7.5 ESTADO DE SITUACIÓN FINAL

Conocido también como Balance General, es un documento en donde se detallan las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio.

Sirve para conocer la situación actual de una empresa

ESTADO DE SITUACIÓN FINAL

EMPRESA AMV

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE		3513.45
CAJA	3513.45	
ACTIVO FIJO		2200.00
Equipo de Oficina	1450.00	
Muebles y Enseres	750.00	
DEPRECIACIÓN		<u>-215.00</u>
TOTAL ACTIVO		5498.45

PASIVO

Cuentas por Pagar	660.71	
Capital	2461.00	
Utilidad	1302.55	
PATRIMONIO	1074.19	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>5498.45</u>

GERENTE

CONTADOR

7.6 FLUJO DE FONDOS

FLUJO DE FONDOS	0	1	2	3	4	5
INVERSION FIJA	-2,200.00					
INVERSION DIFERIDA						
OTRAS INVERSIONES						
CAPITAL DE TRABAJO	-261.00					
FLUJO OPERACIONAL		10,336.40	11,488.69	12,764.62	14,177.05	15,740.18
-IMPUESTOS		434.18	765.47	1,132.30	4,014.09	4,463.49
-PARTICIPACION UTILIDADES		226.53	399.37	590.76	2,094.31	2,328.78
VALOR DE RECUPERACION						
+ INVERSION FIJA						1,760.00
+ CAPITAL DE TRABAJO						261.00
FLUJO NETO	-2,461.00	9,675.69	10,323.85	11,041.56	8,068.65	10,968.91

7.7 CALCULO DE TMAR

Es la tasa mínima que debe tener el proyecto para ganar

$$\text{TMAR} = \text{INFLACIÓN} + \text{RIESGO PAIS} + (\text{INFLACIÓN} + \text{RIESGO PAIS})$$

$$6.07 + 8.44 + (0.0607 + 0.0844)$$

$$\text{TMAR} = 14.51 + 0.1451 = 14.6551$$

CAPITULO VIII

EVALUACION DEL

PROYECTO

8 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1 VALOR ACTUAL NETO

Toma como base el flujo neto del proyecto y permite cuantificar en términos monetarios los beneficios reales del proyecto durante su vida útil

Para su calculo se impone una tasa de interés relevante para la actividad económica que se esta realizando se acepta el proyecto si el VAN es mayor a 0

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= -\text{INVERSION INICIAL} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^n} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^{n+1}} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^{n+2}} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^{n+3}} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^{n+4}} + \frac{\text{FNF}}{(1+i)^{n+5}} \\
 &= \frac{-2461}{(1+0.1465)^0} + \frac{9675.69}{(1+0.1465)^1} + \frac{10323.9}{(1+0.1465)^2} + \frac{11041.6}{(1+0.1465)^3} + \frac{8068.65}{(1+0.1465)^4} + \frac{10968.91}{(1+0.1465)^5} \\
 &= \frac{-2461}{1} + \frac{9675.69}{1.1465} + \frac{10323.9}{1.3144} + \frac{11041.6}{1.507} + \frac{8068.65}{1.7278} + \frac{10968.91}{1.9809} \\
 &= -28294.54 - 2461 + 8439.32 + 7854.42 + 7326.84 + 4669.89 + 5537.33
 \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = 3072.29$$

8.2 TASA INTERNA DE RETORNO

Corresponde a la rentabilidad que va a tener el proyecto al final de su vida útil

Es la medida más completa y utilizada para evaluar un proyecto.

Ts = tasa de interés superior

Ti = tasa de interés inferior

Vanti = Valor actual neto de la tasa inferior

Vants = Valor actual neto de la tasa de interés superior

$$TIR = (Ti) + \left[(Ts) - (Ti) \right] \left[\frac{VAN(Ti)}{VAN(Ti) - VAN(Ts)} \right]$$

$$TIR = 14 + (18\% - 14\%) \left[\frac{-2461(0.14)}{-2461(0.14) - 11041.56(0.18)} \right]$$

$$TIR = 14 + (4\%) \left[\frac{-2461}{-13502.56} \right]$$

$$TIR = 14 + 4(0.18)$$

$$TIR = 14 + 0.72$$

$$TIR = 14.72\%$$

8.3 PAYBACK

Es una medida de evaluación simple que indica el tiempo en el que la inversión de un proyecto se va a recuperar por medio de las utilidades del mismo

AÑO	1	2	3	4	5
F.N.C	3513.45	7443.48	12331.31	26785.30	38417.08

$$\begin{array}{r}
 26785.30 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad 12 \text{ MESES} \\
 5006.30 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad X \quad = 2.2428 \\
 \\
 1 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad 30 \text{ DIAS} \\
 0.2428 \quad \underline{\hspace{2cm}} \quad X \quad = 7 \text{ DIAS}
 \end{array}$$

La inversión se recuperará en tres años dos meses y siete días

REGLA DE DECISIÓN

El presente proyecto se basa en la construcción de un galpón mas no de ventas es por esto que tiene una TIR baja y su payback es a largo plazo. adicionalmente este proyecto es insensible a cambios en el entorno dado que es un activo fijo para la empresa que estará revalorizándose permanentemente

9 ACTIVIDADES Y CALENDARIO ESTABLECIDO

9.1 CRONOGRAMA

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10 CONCLUSIONES

Tomando en cuenta que el objetivo de este proyecto es diseñar y construir una nave industrial para la fabricación exhibición y ventas de productos madereros de la empresa, la realización de este proyecto es muy beneficioso porque se estaría adquiriendo un activo muy importante como son sus instalaciones.

Se ha determinado que existe una demanda insatisfecha de

11473 Muebles al año

Por lo tanto el proyecto es ejecutable

Este proyecto se maneja como persona natural.

El estudio Financiero arrojó el siguiente resultado

TMAR = 14.6551

VAN = 3.072.29

TIR = 14.72%

PAY BACK:

El presente proyecto se recuperará en 3 años 2 meses y 7 días, esto es debido a que

su inicia con el endeudamiento para construir las instalaciones

Con una inversión inicial de \$28,294.54

10.1 RECOMENDACIONES

Se recomienda al propietario de la empresa la ejecución del presente proyecto debido a que se ha comprobado que el presupuesto del mismo esta acorde con el ingreso de utilidades para la empresa.

Para llegar al cumplimiento de todo lo planeado es necesario que exista comunicación, supervisión y motivación por parte del administrador con sus empleados.

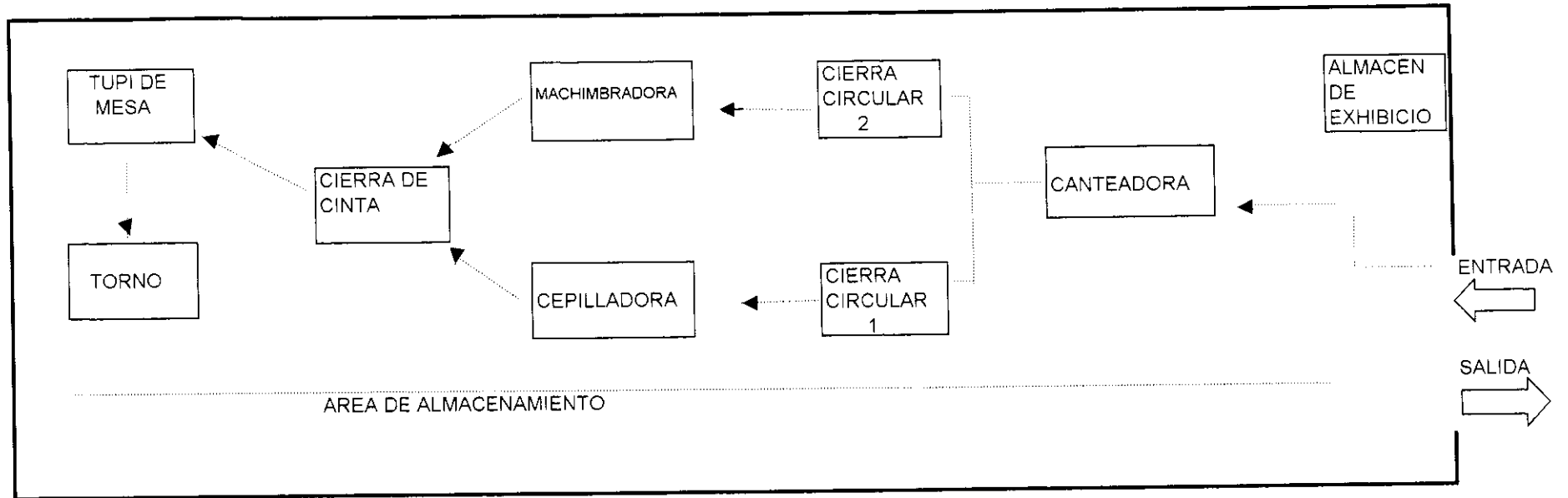
Nosotros consideramos muy importante para el desarrollo de la empresa lo siguiente:

- 1.- El logro de fin común se hará más fácil cuanto mejor se logre coordinar los intereses del grupo y aún los individuales.
- 2.- La autoridad de una empresa debe ejercerse más como producto de una necesidad de todo organismo social, que como resultado exclusivo de la voluntad de la persona que se encuentra a la cabeza de la organización
- 3.- Debe procurarse que los conflictos que aparezcan, se resuelvan lo antes posible de modo que sin lesionar la disciplina produzcan el menor disgusto entre las partes.

ANEXOS

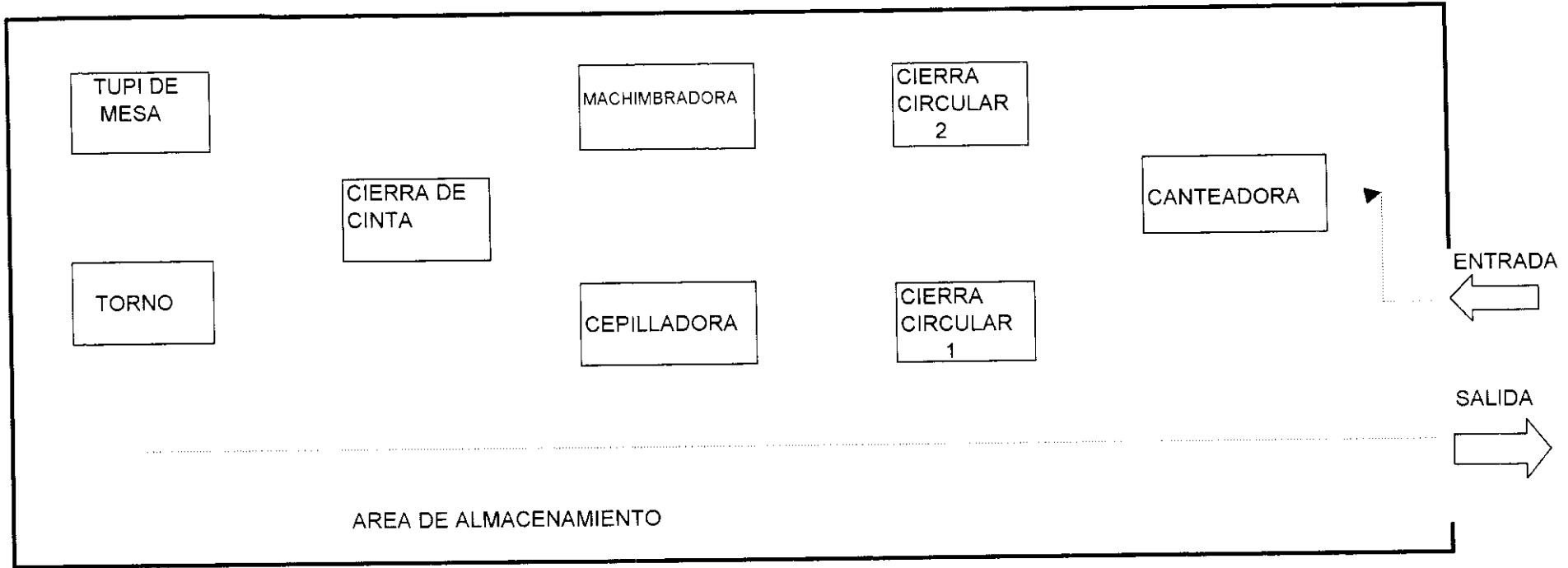
ANEXO 1

CROQUIS



ANEXO 2

DISTRIBUCION DE MAQUINARIA



NEXO 3

GASTOS DE VENTAS

DETALLE	UNIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
LUZ	KW	106	1272
AGUA	M3	5	60
TELEFONO	PULSOS	50	600
ARRIENDO	1	100	1200
SUBTOTAL			3132
IMPREVISTOS 5 %			156.6
DEPRECIACION			215
GASTOS DE VENTAS			3503.6

DEPRECIACIONES

DETALLE	INVERSION	% DEPRECIACION	DEPRECIACION				
			2002	2003	2004	2005	2006
COMPUTADOR	1200	10	120	120	120	120	120
IMPRESORA	100	10	10	10	10	10	10
TELEFONO	150	10	15	15	15	15	15
DESCRITORIO Y SILLAS	700	10	70	70	70	70	70
TOTAL			215	215	215	215	215

COSTO DE VENTAS

	M.P.D +	M.O.D +	G.F
COSTO DE PRODUCCION	300	400	50
	750		

$$\text{COSTO UNIT DE PRODUCCION} = \frac{\text{COSTO DE PRODUCCION}}{\text{No UNIDADES PRODUCIDAS}} = \frac{750}{40} = 18.75$$

$$\text{COSTO DE VENTAS} = \text{No UNIDADES VENDIDAS} * \text{COSTO UNITARIO DE PRODUCCION}$$

$$35 * 18.75 = 656.25$$

ANUAL
875

ANEXO 4

TABLA DE AMORTIZACION

PRESTAMO 25833.54
 PLAZO 36
 INTERES 18

717.60

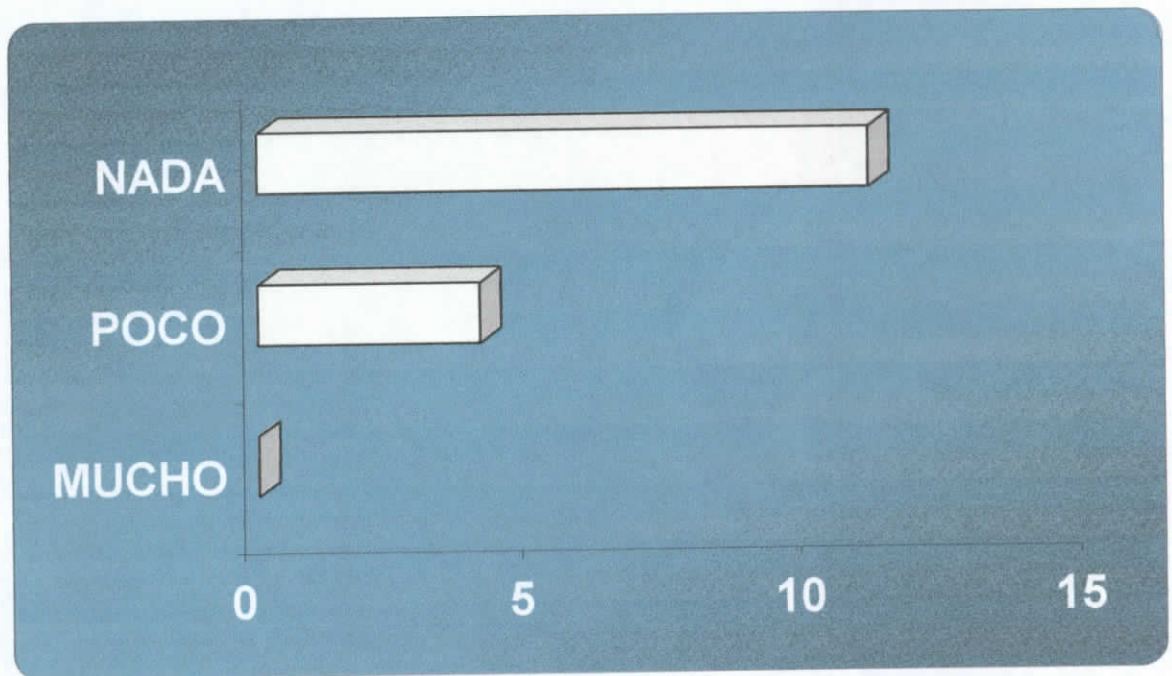
No MESES	CAPITAL	INTERES	CAPITAL + INTERES	SALDO
				25833.54
1	717.60	46.50	764.10	25115.94
2	717.60	45.21	762.81	24398.34
3	717.60	43.92	761.52	23680.74
4	717.60	42.63	760.23	22963.14
5	717.60	41.33	758.93	22245.54
6	717.60	40.04	757.64	21527.94
7	717.60	38.75	756.35	20810.34
8	717.60	37.46	755.06	20092.74
9	717.60	36.17	753.77	19375.14
10	717.60	34.88	752.48	18657.54
11	717.60	33.58	751.18	17939.94
12	717.60	32.29	749.89	17222.34
13	717.60	31.00	748.60	16504.74
14	717.60	29.71	747.31	15787.14
15	717.60	28.42	746.02	15069.54
16	717.60	27.13	744.73	14351.94
17	717.60	25.83	743.43	13634.34
18	717.60	24.54	742.14	12916.74
19	717.60	23.25	740.85	12199.14
20	717.60	21.96	739.56	11481.54
21	717.60	20.67	738.27	10763.94
22	717.60	19.38	736.98	10046.34
23	717.60	18.08	735.68	9328.74
24	717.60	16.79	734.39	8611.14
25	717.60	15.50	733.10	7893.54
26	717.60	14.21	731.81	7175.94
27	717.60	12.92	730.52	6458.34
28	717.60	11.63	729.23	5740.74
29	717.60	10.33	727.93	5023.14
30	717.60	9.04	726.64	4305.54
31	717.60	7.75	725.35	3587.94
32	717.60	6.46	724.06	2870.34
33	717.60	5.17	722.77	2152.74
34	717.60	3.87	721.47	1435.14
35	717.60	2.58	720.18	717.54
36	717.60	1.29	718.89	0
	25833.60	860.25	26693.85	

ENCUESTA REALIZADA AL PERSONAL DE LA EMPRESA AMV

1.- LAS INSTALACIONES LE BRINDAN LA COMODIDAD NECESARIA PARA LA REALIZACIÓN DE SU TRABAJO

MUCHO
POCO
NADA

0
4
11

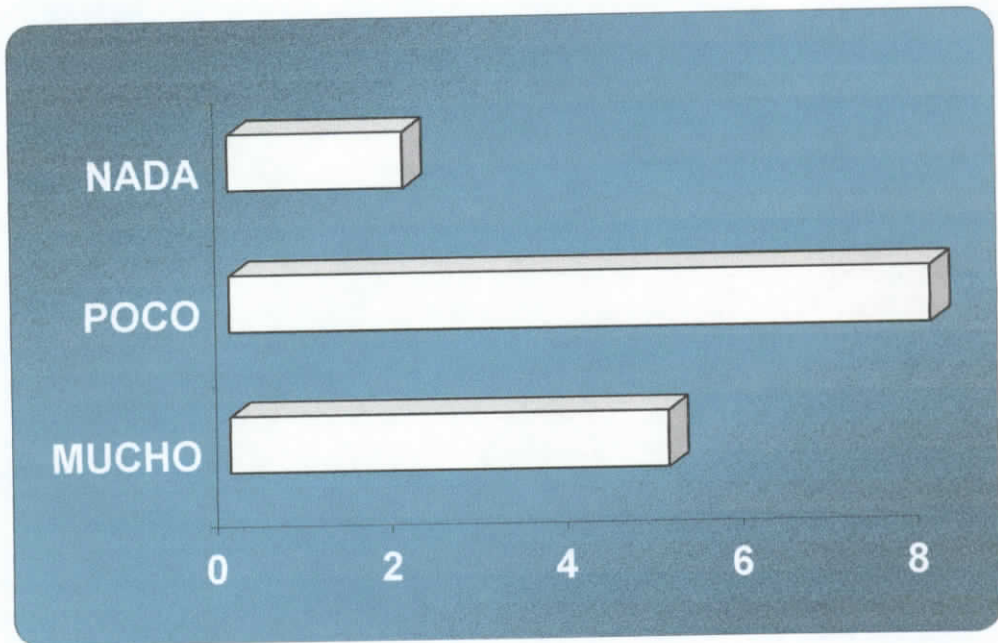


2.-

EN SU LUGAR DE TRABAJO TIENE USTED ESPACIO SUFICIENTE PARA DESEMPEÑARSE

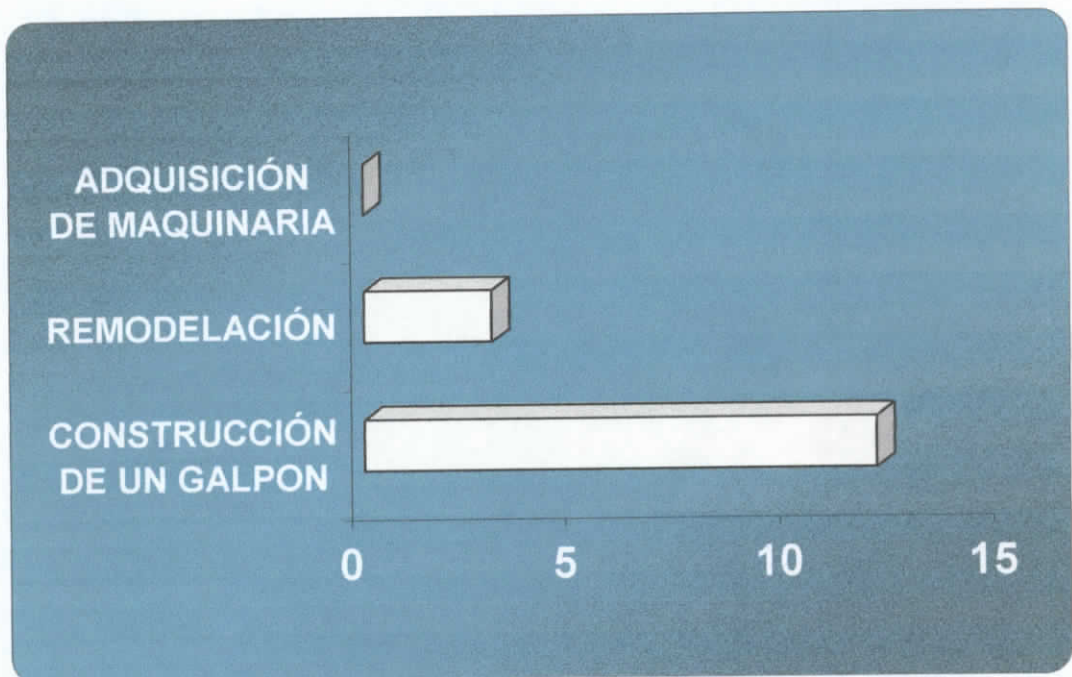
MUCHO
POCO
NADA

5
8
2



3.- SI SE INICIARA UN PROYECTO DE MEJORAMIENTO PARA LA FABRICA CUAL OPCION ESCOGERIA?

CONSTRUCCIÓN DE UN GALPON	12
REMODELACIÓN	3
ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA	0



ENCUESTA REALIZADA A:

MUEBLES MARIELENA

INDIQUE LA CAPACIDAD DE PRODUCCION QUE TIENE SU FÁBRICA
PARA LOS SIGUIENTES PRODUCTOS

ARTICULO	CANTIDAD
MUEBLES DE SALA	
MUEBLES DE COMEDOR	
JUEGOS DE DORMITORIO	
APARADORES	
VIDRIERAS	
COMODAS	
PISOS	
PASAMANOS	
PUERTAS	
VENTANAS	

BIBLIOGRAFIA

ENCUESTA REALIZADA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA AMV

DATOS INFORMATIVOS

GENERO

EDAD

ESTADO CIVIL

CASADO DIVORCIADO SOLTERO

PROFESION

COMERCIANTE AGRICULTOR MECANICO

NIVEL DE EDUCACION

CICLO BASICO PRIMARIA SECUNDARIA

RELIGION

CATOLICA OTRA

RAZA

MESTIZO

UBICACIÓN GEOGRAFICA:

DIRECCION DOMICILIARIA:

DIRECCION LABORAL:

PORTER Michael Estrategias Competitivas editorial Continental, Quinta edición, 1980

ALVAREZ, Catalina

PROYECTOS Ambato 2000.

GUEVARA, Pilar Manuales de Costos I y II
Universidad Católica, Ambato 2002-2003

TORMEN, Fabricio Manuales de Mercadeo I y II
Universidad Católica, Ambato 2002-2003

<http://www.inec.gov.ec>

<http://www.sri.gov.ec>

