



**TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA
PRODUCCIÓN**

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS
DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE
DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018.

AUTOR:

SEGARRA SANCHÉZ ANDRÉS HERNAN

DIRECTOR:

Ing. Francisco Vicente Guzmán Toasa Msc

QUITO, 2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Quito, 21 de diciembre del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación de las Sr. (Srta.) **Segarra Sánchez Andrés Hernán**, de la carrera de Administración Industrial y de la Producción, cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELÉN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018**, una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



Ing. Francisco Guzmán
Tutor de Proyectos



Ing. Fausto Soria
Lector de Proyectos



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
RECIBIDO

Ing. Carla Guerra
Delegada Unidad de Titulación
Administración Industrial y de la Producción



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA

Ing. Christian Guerrero
Director de Carrera

CAMPUS 1 - MATRIZ	CAMPUS 2 - LOGROÑO	CAMPUS 3 - BRACAMOROS	CAMPUS 4 - BRASIL	CAMPUS 5 - YACUAMBI
Av. de la Prensa N45-268 y Logroño Teléfono: 2265460 / 2269950 E-mail: instituto@cordillera.edu.ec Pág. Web: www.cordillera.edu.ec Quito - Ecuador	Calle Logroño De 2-84 y Av. de la Prensa (esq.) Edif. Cordillera Telfs: 2430443 / Fax: 2433649	Bracamoros N15 - 163 y Yacuambi (esq.) Telf: 2262041	Av. Brasil N40-45 y Zamora Telf: 2246036	Yacuambi Cte 2-36 y Bracamoros, Telf: 2249994

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELÉN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

DECLARATORIA DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

Yo, Andrés Hernán Segarra Sánchez, declaro que el desarrollo de esta investigación es absolutamente original, autentica y personal, que se han citado las fuentes correspondientes y se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes las mismas que pueden encontrarse en la bibliografía.



Andrés Hernán Segarra Sánchez
CC: 172351360-0

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Andrés Hernán Segarra Sánchez**, portador de la cédula de ciudadanía asignada con el No **1723513600**, de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (**INGENIOS**) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018. con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA -

NOMBRE ANDRÉS HERNÁN SEGARRA SÁNCHEZ

CÉDULA 172351360-0

Quito, a los 21 días del mes diciembre del 2018

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a mis padres por la enseñanza mas importante en la vida, la de luchar por los objetivos, a mi esposa por ser mi ayuda idónea junto a nuestro hijos por darme la fuerza necesaria para nunca desistir.

AGRADECIMIENTO

Inicialmente agradezco a Dios ante todas las cosas por cada día, por la fuerza necesaria para cumplir uno de mis objetivos y expectativas planteadas, mediante el esfuerzo y dedicación constante para alcanzarlos, por darme la dicha de conocer personas asombrosas en el transcurso del camino. Que han introducido en mi disciplina y humildad.

Agradezco a mis padres por la vida, el apoyo y las enseñanzas que me han venido inculcando en mí, forjando en mí disciplina y más que todo el impulso de crecer como persona demostrando su amor incondicional a mis decisiones y apoyándolas.

A mi esposa que día tras día fue la que supo darme el impulso moral necesario para levantarme tras las caídas que nos da la vida, a mi hijo que gracias a él me esmero por conseguir más, siempre demostrándole que con perseverancia y disciplina podemos hacer que nuestros objetivos se hagan realidad.

Agradezco a los docentes del Instituto Tecnológico Superior “Cordillera” que durante el paso por el, supieron entregar de la forma más generosa sus conocimientos para formarme como profesional, de igual manera a la Ingeniero

Francisco Guzman Toasa por su apoyo y motivación como tutor para culminar este proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa productora y comercializadora de muebles elaborados de fibras de vidrio, al norte del Distrito Metropolitano de Quito, Carcelen industrial año 2018.

La creación de la micro empresa nace con la finalidad de dar a conocer un producto novedoso tal como la elaboración de muebles a base de fibra de vidrio, llegando al agrado del cliente, aportando a la sociedad creando empleo y logrando que exista estabilidad familiar nuestros colaboradores, un retorno del capital a la empresa gracias a la estrategia implantada para su producción y comercialización. Y a su vez alargando la sostenibilidad de la micro empresa.

Se ha desarrollado la recolección de datos e información para reconocer que existe una demanda tomado en cuentas las pregunta tales como aceptabilidad y de frecuencia que han servido de base para el desarrollo del proyecto ya que gracias a estas se a establecido la cantidad de oferta y demandad, a su vez se a encontrado que el sector de carcelen industrial es una ubicación perfecta para la implementación de la micro empresa, al ser un sector industrial da cavidad a que los permisos para operar sea mas fácil de tramitarlos a su vez que encontrar un local para la producción y la comercialización se nos facilita ya que al ser un lugar destinado a este fin los angares son diseñados precisamente para este fin, su adecuación es mas sencilla y existiendo un ahorro en la parte de la adecuación de los insumos usados en la producción de muebles eladorados de fibra de vidrio, de la misma manera el estudio técnico mostro la viabilidad en datos generales del proyecto la cantidad de insumos que se puedan

usar las maquinarias y diferentes implementos, necesario para el desarrollo e implementación de la micro empresa a su vez para analizar la cantidad de trabajadores para que la operación de la empresa sea la adecuada incluso analizar los hábitos de consumo que tiene el cliente al momento de adquirir, mientras que el análisis del capítulo financiero nos indica que nuestro retorno del capital sería de 2 años 3 meses 15 días obteniendo una ganancia de por cada dólar invertido el total de 1.01 dolares con una TIR de 46.96%, con un valor prudente para implementar de la micro empresa, y su viabilidad específicamente detallada en el estudio financiero permitió demostrar que el proyecto es viable.

Analizando los demás capítulos doy por terminado que al ser un producto de manejo de químicos para su elaboración se a tomado como estrategia utilizar ese mismo material de residuo para la elaboración, así logrando reducir la contaminación al medio ambiente, como conclusión tenemos que es un proyecto viable y que su implementación estaría adecuada para el transcurso del año.

ABSTRACT

This feasibility study for the implementation of a microenterprise producing and marketing furniture made of glass fibers, north of the Metropolitan District of Quito, Carcelen industrial year 2018. The creation of the microenterprise is the basis of fiberglass, reaching the society of employment and registration. A return of capital to the company thanks to the strategy implemented for its production and commercialization. And in turn extending the sustainability of the micro company

The collection of data and information has been developed to recognize that there is a demand taken into account the questions such as acceptability and frequency that have served as the basis for the development of the project because thanks to these the amount of supply and demand has been established , at the same time it has been found that the industrial carcel industry is a perfect location for the implementation of the micro enterprise, since it is an industrial sector that caves to which the permits to operate are easier to process them in turn than to find a local for the production and the commercialization it is facilitated to us since to the being a place destined to this end the hangars are designed precisely for this purpose, its adaptation is more simple and existing a saving in the part of the adequacy of the consumptions used in the production of furniture made of fiberglass, in the same way the technical study showed the feasibility in general data of the project the amount of ins umos that can be used the machinery and different implements, necessary for the development and

implementation of the same company in turn to analyze the number of workers so that the operation of the company is adequate even analyze the consumer habits of the client at the moment of acquiring, while the analysis of the financial chapter indicates that our return on capital would be 2 years 3 months 15 days obtaining a profit of each dollar invested the total of 1.01 dollars with an IRR of 46.96%, with a value prudent to implement the micro company, and its viability specifically detailed in the financial study allowed to demonstrate that the project is viable.

Analyzing the other chapters I conclude that being a product of handling chemicals for its formulation has been taken as a strategy to use the same waste material for processing, thus reducing pollution to the environment, as a conclusion we have a project viable and that its implementation would be adequate for the year.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE	ii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	vii
ABSTRACT.....	ix
INDICE GENERAL	xi
ÍNDICE DE TABLA	xx
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxiii
CAPÍTULO I	1
1. Introducción	1
1.01. Justificación	2
1.02. Antecedentes.....	4
1.02.01. Fibra de vidrio.....	4
1.02.02. Caucho latex	6
1.02.03. Resina.....	6

CAPÍTULO II.....	8
2. ANALISIS SITUACIONAL	8
2.01. Ambiente externo	8
2.01.01. Factor económico.....	8
2.01.01.01. Producto interno bruto (PIB).....	9
2.01.01.02. Inflación	10
2.01.01.03. Tasa de interés	12
2.01.01.03.01. Tasa activa	12
2.01.01.03.02. Tasa pasiva.....	14
2.01.02. Factor social.....	15
2.01.02.01. Cultura.....	15
2.01.02.02. Población económicamente activa (PEA).....	16
2.01.03. Factor legal	17
2.01.03.01 Tramites para la obtención del RUC.....	18
2.01.03.02. Trámites para la obtención de permiso LUAE	18
2.01.03.02.01. Requisitos para obtención de la LUAE.....	19
2.01.04. Factor tecnológico.....	19
2.01.04.01. Equipo para la aplicación de fibra de vidrio con resina.....	20

2.01.05. Factor ambiental	22
2.02. Entorno laboral	22
2.02.01. Clientes	23
2.02.02. Proveedores.....	24
2.02.03. Competidores	25
2.03. Análisis interno	26
2.03.01. Propuesta estratégica.....	26
2.03.01.01. Misión	26
2.03.01.02. Visión.....	27
2.03.01.03 Objetivos	27
2.03.01.03.01. Objetivo general.....	27
2.03.01.03.02. Objetivos específicos	27
2.03.01.03.03. Principios y valores.....	28
2.03.02. Gestión administrativa	28
2.03.03. Gestión operativa	30
Políticas de producción	31
2.03.03.01. Buenas practicas de fabricación.....	32
Reglamento de visitantes	32

2.03.04. Gestión comercial	33
2.03.04.01. Precio	33
2.03.04.02. Plaza.....	34
2.03.04.03. PROMOCIÓN	34
2.03.04.04. Publicidad	34
2.03.04.04.01. Nombre comercial de la empresa.....	34
2.03.04.04.02. Logotipo.....	35
2.03.04.04.03. Uniforme.....	35
2.03.04.04.04. Materiales de publicidad.....	36
2.04. Análisis foda.....	39
2.05. ISO 9001.....	40
Sistema de gestión de calidad	40
CAPÍTULO III.....	41
3. Estudio de Mercado	41
3.01. Análisis del Consumidor.....	41
3.01.01 Determinación de la Población Y Muestra.....	43
3.01.01.01 Población	43
3.01.01.02 Tamaño Del Universo.....	43

3.01.01.03 Muestra	43
3.01.01.04 Formulación Del Muestra	44
Desarrollo De La Muestra.....	44
3.01.02 Técnicas De La Obtención De La Información	44
3.01.02.02. Encuesta	45
3.01.02.02.01. Modelo de la encuesta.....	46
3.01.03. Análisis de La Información.....	50
3.01.04. Resultados de los análisis de la encuesta	50
3.02. Oferta	62
3.02.01. Oferta Histórica.....	63
3.02.02. Oferta Actual.....	63
3.03.02. Demanda Actual	65
3.03.02.01. Cálculo de la Demanda Actual	66
3.03.03. Demanda Proyectada	66
3.03.03.01. Proyección de la demanda	67
4.01. Tamaño del Proyecto	70
4.01.01. Capacidad instalada	70
4.01.01.01. Capacidad instalada	71

4.01.01.02 Código de cercanía.....	72
Código de cercanía.....	72
4.01.01.03. Razones de cercanía.....	72
4.01.01.04. Matriz Triangular	73
4.01.02. Capacidad óptima	74
4.02. Localización.....	74
4.02.01. Macro Localización	74
4.02.02. Micro Localización.....	76
4.02.03. Localización Óptima.....	77
4.03. Ingeniería del producto	78
4.03.01. Definición del producto o servicio.....	78
4.03.02. Distribución de la planta	81
4.03.03. Proceso Productivo	82
4.03.04. flujograma de proceso.....	83
4.03.05. Maquinaria y equipo	86
CAPÍTULO V.....	90
5. ESTUDIO FINANCIERO	90
5.01. Ingresos Operacionales	90

5.01.02. Ingresos no operacionales	91
5.02. Costo	91
5.02.01. Costos Directos	91
5.02.01.01 Materia Prima Directa (M.P.D.)	92
5.02.01.02 Mano de Obra Directa (M.O.D.).....	93
5.02.03. Gastos Administrativos.....	94
5.02.04. Gastos Ventas	95
5.02.04. Costos Fijos y Variables	95
5.03. Inversiones	96
5.03.01. Inversión Fija	97
5.03.01.01. Activos Fijos	97
5.03.01.02. Activos Nominales (diferidos).....	98
5.03.02. Capital de Trabajo.....	98
5.03.03. Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	99
5.03.04. Amortización de Financiamiento (tabla de amortización).....	100
5.03.05. Depreciaciones.....	100
5.03.06. Estado de Situación Inicial	101
5.03.07. Estado de Resultados Proyectado	103

5.03.08. Flujo de Caja.....	104
5.04. Evaluación	105
5.04.01. Tasa de Descuento	105
5.04.02. VAN.....	106
5.04.03. TIR	107
5.04.04. PRI (Período de recuperación de la inversión)	108
5.04.05. RBC (Relación costo beneficio)	109
5.04.06. Punto de Equilibrio	109
5.04.07. Análisis de índices financieros	110
5.04.08. Rendimiento sobre Patrimonio o Capital.....	111
5.04.09. Rendimiento sobre Activos.....	111
CAPÍTULO VI	112
6.01. Impacto Ambiental	112
.....	115
6.02. Impacto Económico	115
6.03. Impacto Productivo.....	116
6.04. Impacto Social	116
CAPÍTULO VII.....	118

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	118
7.01 Conclusiones	118
Recomendaciones	119
Bibliografía	120
ANEXOS	124
Anexo N.- 1 Requisitos Servicio de Rentas Internas	125
Anexo N.-2 Formulario de la LUAE	126
Formulario Declarativo	127
Formulario Declarativo	128
Solicitud de inspección del local	129

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 inflación anual abril 2016 / marzo 2018.....	10
Tabla 2 credito productivo pymes	12
Tabla 3 tasas de interes activo	13
Tabla 4 tasas pasivas.....	14
Tabla 5 nivel de empleo.....	17
Tabla 6 clientes	23
Tabla 7 proveedores.....	24
Tabla 8 competidores.....	25
Tabla 9 operarios de planta.....	31
Tabla 10 costo y precio.....	33
Tabla 11 analisis foda	39
Tabla 12 tamaño del universo.....	43
Tabla 13 total de encuestados	50
Tabla 14 aceptación	52
Tabla 15 tabulación pregunta 3.....	53
Tabla 16 tabulación pregunta 4.....	54
Tabla 17 tabulación pregunta 5.....	55
Tabla 18 tabulación pregunta 6.....	56
Tabla 19 tabulación pregunta 7.....	57
Tabla 20 tabulación pregunta 8.....	58
Tabla 21 tabulación pregunta 9.....	59

Tabla 22 tabulación pregunta 10.....	60
Tabla 23 tabulación pregunta 11.....	61
Tabla 24 tabulación pregunta 12.....	62
Tabla 25 oferta actual	63
Tabla 26 oferta proyectada	64
Tabla 27 demanda actual	66
Tabla 28 proyeccion de demanda	67
Tabla 29 calculo de la demanda insatisfecha.....	68
Tabla 30 calculo de la demanda insatisfecha proyectada	68
Tabla 31 capacidad instalada	71
Tabla 32 distribición de planta.....	71
Tabla 33 codigo de cercania	72
Tabla 34 razones de cercania	72
Tabla 35 macro localización	75
Tabla 36 localización óptima.....	77
Tabla 37 equipos y maquinarias	87
Tabla 38 muebles y enseres	88
Tabla 39 equipos de oficina	89
Tabla 40 ingresos operacionales	90
Tabla 41 costo directo.....	91
Tabla 42 materia prima directa	92

Tabla 43 mano de obra directa ingresos	94
Tabla 44 gasto administrativo ingresos	94
Tabla 45 gasto de venta	95
Tabla 46 costo fijo y variable	96
Tabla 47 fuentes de financiamiento	96
Tabla 48 activos fijos	97
Tabla 49 activos nominales.....	98
Tabla 50 capital de trabajo.....	99
Tabla 51 detalle de fuentes de financiamiento.....	99
Tabla 52 amortizaciones	100
Tabla 53 depreciaciones.....	101
Tabla 54 estado de resultados	102
Tabla 55 estado de resultados proyectada.....	103
Tabla 56 estados de resultados proyectada	104
Tabla 57 T.M.A.R.....	106
Tabla 58 T.M.A.R.....	106
Tabla 59 VAN.....	107
Tabla 60 cuadro de la TIR	107
Tabla 61 relación costo beneficio	109
Tabla 62 ROE	111
Tabla 63 ROI	111

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 tasa de variacion trimestral	9
Ilustración 2 pistola de resina	20
Ilustración 3 proceso de elaboracion de muebles	21
Ilustración 4 gestión administrativa.....	29
Ilustración 5 flujograma de elaboración	30
Ilustración 6 logotipo	35
Ilustración 7 uniformes de trabajo	35
Ilustración 8 material POP	38
Ilustración 9 genero	51
Ilustración 10 numero de intengrantes por familia	51
Ilustración 11 aceptacion	52
Ilustración 12 tabulación pregunta 3.....	53
Ilustración 13 tabulación pregunta 4.....	54
Ilustración 14 tabulación pregunta 5.....	55
Ilustración 15 tabulación pregunta 6.....	56
Ilustración 16 tabulación pregunta 8.....	57
Ilustración 17 tabulación pregunta 8.....	58
Ilustración 18 tabulación pregunta 9.....	59
Ilustración 19 tabulación pregunta 10.....	60
Ilustración 20 tabulación pregunta 11.....	61
Ilustración 21 tabulación pregunta 12.....	62

Ilustración 22 matriz triangular.....	73
Ilustración 23 macro localización	75
Ilustración 24 micro localización.....	76
Ilustración 25 modelo de muebles de jardín	79
Ilustración 26 modelo de muebles de jardín	79
Ilustración 27 modelo muebles de comedor	80
Ilustración 28 medidas de muebles de sala.....	81
Ilustración 29 distribución de planta.....	81
Ilustración 30 flujograma de procesos	83
Ilustración 31 punto de equilibrio.....	110

CAPÍTULO I

1. Introducción

La materia prima para la fabricación de muebles para la oficina y el hogar ha sido, tradicionalmente, la madera y el metal.

Hoy en día la tala de los bosques ha sido de tal magnitud que muchas regiones, que antaño protegieron el caudal de los ríos y quebradas, son fuente de erosión que han vuelto los campos improductivos por la pérdida de la capa vegetal. Esta es una de las razones por la cual la utilización de la madera se ha vuelto costosa.

Por otra parte, la madera si no se inmuniza con productos químicos que aumentan más su costo, tiene una vida útil corta por ser víctima de plagas. Lo anterior ha llevado a buscar sustitutos que abaraten la fabricación de muebles con la perspectiva de una mayor duración. Uno de ellos es la fabricación con materiales poliméricos que exige una infra estructura y una tecnología que requiere grandes capitales, dentro de los cuales se encuentra la inyección de plástico; otro es la fabricación de mobiliario en fibra de vidrio, que puede ser la materia prima para muchas pequeñas empresas.

Este proyecto se ocupa de la fabricación de mobiliario con fibra de vidrio, producido mediante moldes modulares. Esta propuesta, como se explica más adelante utiliza materiales y tecnología de fácil acceso, de bajo costo y con unos tiempos de fabricación muy inferiores a los que exige el mueble de madera.

Aunque la fibra de vidrio es contaminante en menor grado, sus efectos pueden ser controlados con métodos que se explican más adelante en este proyecto.

La puesta en práctica de este proyecto contribuirá, además a la conservación de los bosques, disminuyendo su tala, aumentando por lo tanto la purificación del aire tan viciado por el monóxido de carbono que producen los automotores y los gases industriales.

1.01. Justificación

La fabricación de muebles elaborados de fibra de vidrio se desarrolla para disminuir la tala indiscriminada de árboles y al ser un producto muy resistente y fácil de reparar su durabilidad va a ser más extensa, se lo puede utilizar en cualquier tipo de temperaturas o ambientes ya que al ser un producto de fibra de vidrio su desgaste va a ser mínimo.

La madera que no puede estar en cualquier tipo de ambiente, sean factores internos como la humedad, polilla o externos como la lluvia o el sol estos actuarían sobre la madera de una forma casi catastrófica para la misma ya que en cortos lapsos de tiempo esta se desgastaría y si visualización hace a ella no sería la misma. El origen orgánico de la madera la hace susceptible de ser degradada por organismos xilófagos, Los principales agentes degradadores de la madera son los hongos e insectos xilófagos. Los hongos xilófagos son de dos tipos: hongos cromógenos y de pudrición.

Los hongos cromógenos se alimentan del contenido celular de las células vivas de la madera, pero no de la pared celular. El único efecto importante que producen sobre la madera

es un cambio de coloración (azulado) pero en general no afectan a la resistencia mecánica, ya que no alteran la pared celular, responsable de la resistencia de la madera.

Al contrario de los muebles elaborados de fibra de vidrio que su resistencia es mayor ya que al ser elaborados de una mezcla de resina poliéster y fibra de vidrio no ingresan bacterias tales como hongos e insectos xilófagos, que son los causantes de que la madera empiece su estado de putrefacción los muebles elaborados de fibra de vidrio al tener esta mezcla con resina poliéster que es utilizada en muchas de esculturas que están a la intemperie a probado que es un material muy resistente y que no sufren daños estéticos hacia el materia alargando la durabilidad y estética del producto y al ser fácil reparar se mantiene aún más el producto en buen estado.

Los muebles elaborados de fibra de vidrio tienden a ser más moldeables gracias a que se lo puede trabajar con caucho líquido que ayuda a dar forma y moldear con diseños únicos y su rapidez al momento de elaborarlos, ya que cuenta con moldes preliminares ya establecidos su fundición sería más rápida y su elaboración como tiempo de entrega corto.

El uso de moldes que utilizan materiales de bajos costos como lo es la fibra de vidrio, de alta resistencia y fácil reparación permite generar nuevos paradigmas, como es implementar un sistema de producción seriado con un proceso artesanal, para la fabricación de mobiliario para hogares y oficinas al margen de los sistemas clásicos de producción.

La materialización de la propuesta se basa en la idea de fragmentación de moldes, esta variación en su fabricación multiplica las posibilidades de creación de mobiliario partiendo de un solo molde que implementa sistemas sencillos de ensambles, particularmente en el mercado

del mobiliario, para así obtener una producción en serie. Lo anterior ofrece al usuario variedad y un producto de alta calidad, personalizado, en un tiempo de producción rápido y con materiales duraderos.

Esta propuesta tiene una alta viabilidad, debido a que los materiales propuestos como la fibra de vidrio, resina poliéster y caucho látex, para su realización son de fácil acceso en la región y sus costos son muy inferiores a la producción de muebles de madera donde los tiempos de fabricación son mayores. La producción de muebles de fibra de vidrio tiene la ventaja de tiempos cortos de fabricación.

Este proyecto va dirigido a la empresa tales como almacenes dedicados a la comercialización de productos para el hogar alcanzando confianza de parte del consumidor y aportando al sector industrial ecuatoriano y a mano de obra.

1.02. Antecedentes

1.02.01. Fibra de vidrio

La fibra de vidrio es un material fibroso obtenido al hacer fluir vidrio fundido a través de una pieza de agujeros muy finos en dirección vertical. Cuando el vidrio se solidifica tiene suficiente flexibilidad para ser usado como fibra. Teniendo varias cualidades y aplicaciones en diferente ámbitos y tipos de construcciones.

Sus principales propiedades de la fibra de vidrio son las que se presentan a continuación:

Es altamente resistente a la tracción

Es muy maleable

Posee muy bajo peso

Es muy buen dieléctrico

Es muy buen aislamiento térmico

Soporta altas temperaturas.

No es combustible

No produce gases tóxicos

Es imputrescible

Es Inerte a muchas sustancias, incluyendo los ácidos

Existen cuatro grupos:

Tipo E: es el tipo de fibra más empleado, se caracteriza por sus propiedades dieléctricas, representa el 90% de refuerzo para compositos.

Tipo R: se caracteriza porque tiene muy buenas prestaciones mecánicas, demandándose en los sectores de aviación, en el recubrimientos de alambres eléctricos espacial y armamento.

Tipo D: la principal característica es su poder dieléctrico, de ello su aplicación en radares, ventanas electromagnéticas.

Tipo C: su característica principal es su alta resistencia a agentes químicos. (Jaramillo, 2016)

1.02.02. Caucho latex

La producción del caucho tiene los siguientes pasos:

En la platación. - los trabajadores extren el caucho latex de los árboles con un proceso llamado sangrado. Una vez recogido, el látex lechoso se introduce en un tanque de tratamiento en el cual el líquido comienza a cuajarse o coagularse, haciéndose más sólido.

A continuación, en una trituradora de cilindros, se prensa en forma de láminas llamadas crepés. Finalmente, el caucho es ahumado, secado y embalado para su distribución a los fabricantes. (scribd, 2015)

1.02.03. Resina

Resinas de poliéster. - son compuestos químicos termoplásticos derivados de la destilación del petróleo. Su clasificación dentro de la familia de los plásticos, denominados técnicamente polímeros. Dependiendo de la calidad de la resina, en ocasiones será necesaria la ayuda de un acelerante llamado, (octoato de cobalto) para conseguir el endurecimiento adecuado. Que tienen excelente resistencia a la compresión térmica, mecánica y química. Su endurecimiento es a temperatura ambiente, mediante la aplicación de un catalizador llamado (peróxido de mec). (Sagristaproducts, 2018)

1.02.03.01. Resinas para laminar.

Al mencionar laminar, nos referimos al proceso que representa la impregnación de una resina sobre un tejido de vidrio, carbono, aramida.

“Las resinas de poliéster para laminar, por lo general, ya vienen aceleradas (contienen octoato de cobalto en su formulación), al igual que peróxido de mec que actua como catalizador, su efecto es el endurecimiento mas rápido a temperatura ambiente. Las hay sin filtro y con filtro UV. Las segundas se utilizan cuando queremos evitar su amarillea miento con la exposición a la luz solar y al exterior.” (Sagristaproducts, 2018)

Análisis: Unos de los ingredientes indispensables para la elaboración de los muebles a base de fibra de vidrio es la resina, aquí se, ha nombrado a los principales materiales que tenemos para elaborarlos.

CAPÍTULO II

2. ANALISIS SITUACIONAL

2.01. Ambiente externo

Son todos los factores que de una u otra manera afectan a la producción de una empresa, de manera tal que son la causantes de que algunas tiendan a cerrar sus operaciones, ya que son incontrolables, por la misma y afectan en decisiones internas de una empresa causando que la demanda disminuya aumentando el desempleo y disminuyendo utilidades, ya que son factores que depende de la economía y la política de un país. (Egusquiza, 2010)

2.01.01. Factor económico

Diferente cambios económicos pueden generar oportunidades o amenazas para los administradores de la empresa ya que cuando la economía pasa por un buen momento, las empresas aprovechan para planificar sus operaciones cuando la demanda de productos o servicios para disponer de recursos que les permitan crecer o expandirse. De lo contrario cuando la economía pasa por una crisis, caso de las recesiones, esto define si la empresa es o no factible. (Armstrong, 2010)

2.01.01.01. Producto interno bruto (PIB)

Conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año, la producción de los bienes y los servicios de un país en cierto periodo. Generalmente el que el PIB se tome como el indicador primordial para reflejar la riqueza de un país o una región. (Galvez, 2009)

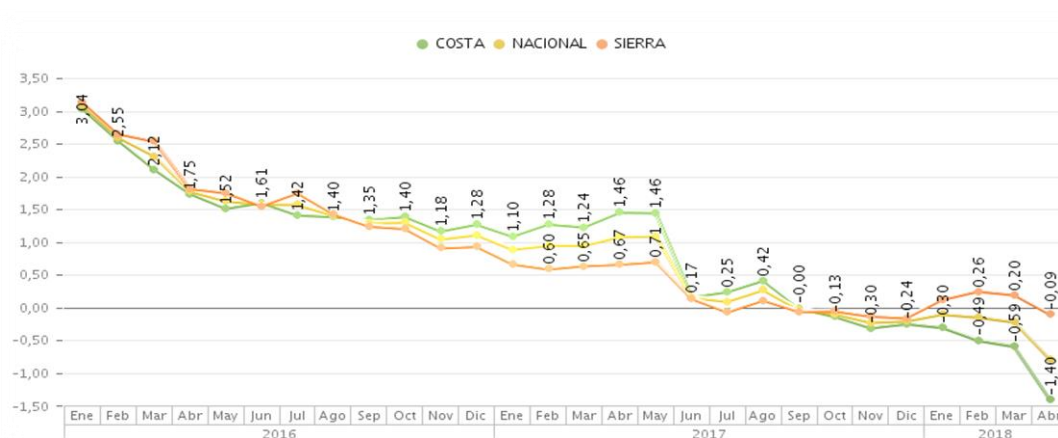


Ilustración 1 tasa de variación trimestral
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis: de los últimos 5 años se nota un decrecimiento. En el primer trimestre de 2017, el PIB de Ecuador, a precios constantes, mostró una variación inter anual (t-4) respecto al primer trimestre de 2016 de 2.6%.

2.01.01.02. Inflación

La inflación es un fenómeno de naturaleza monetaria que se caracteriza por un aumento sustancial y sostenido de los precios. La variación se da a muchos factores que afectan a todo el mundo en general ya que al tener una moneda la cual es usada en países de potencia la moneda no sufre una considerable inflación o deflación. (Dominguez, 2009)

Tabla 1 inflación anual abril 2016 / marzo 2018

FECHA	VALOR
marzo 31-2018	-0,21%
febrero 28-2018	-0,14%
enero 31-2018	-0,09%
diciembre 31-2017	-0,20%
noviembre 30-2017	-0,22%
octubre 31-2017	-0,09%
septiembre 30-2017	-0,03%
agosto 31-2017	0,28%
julio 31-2017	0,10%
junio 30-2017	0,16%
mayo 31-2017	1,10%
abril 30-2017	1,09%
marzo 31-2017	0,96%

febrero 28-2017	0,96%
enero 31-2017	0,90%
diciembre 31-2016	1,12%
noviembre 30-2016	1,05%
octubre 31-2016	1,31%
septiembre 30-2016	1,30%
agosto 31-2016	1,42%
julio 31-2016	1,58%
junio 30-2016	1,59%
mayo 31-2016	1,63%
abril 30-2016	1,78%

Fuente: INEC

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: Este factor de la inflación afecta al presente proyecto, ya que el precio de la materia prima, insumos no tiene un precio fijo, en los últimos años ha tenido una variación de 2% y 0% esto afecta a la producción, por lo tanto, el precio del producto se ve alterado con esto se obtiene una insatisfacción por parte del cliente, por lo cual se considera una amenaza.

2.01.01.03. Tasa de interés

“El interés se puede definir como el monto de dinero que se paga por el uso de un capital tomado en préstamo por parte de quien lo haya solicitado. El monto de dinero que se paga por concepto de interés, dependerá de la cuantía del capital prestado, de la duración del préstamo y de la tasa o tanto por ciento.” (BCU, 2011)

Tabla 2 crédito productivo pymes

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	10	15
TASA NOMINAL ANUAL	10.75%	11%
EFFECTIVA ANUAL(pagos semestrales)	11.04%	11.30%
EFFECTIVA ANUAL(pagos trimestrales)	11.19%	11.46%
EFFECTIVA ANUAL(pagos mensuales)	11.30%	11.57%

Fuente. – corporación financiera nacional (CNF)

2.01.01.03.01. Tasa activa

“Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.”

(Rendon, 2017)

Tabla 3 tasas de interes activo

FECHA		VALOR
FEBRERO	28-2018	7,41%
ENERO	31-2018	7,72%
DICIEMBRE	31-2017	7,83%
NOVIEMBRE	30-2017	7,79%
OCTUBRE	31-2017	7,86%
SEPTIEMBRE	30-2017	8,19%
AGOSTO	31-2017	7,58%
JULIO	31-2017	8,15%
JUNIO	30-2017	7,72%
MAYO	31-2017	7,37%
ABRIL	30-2017	8,13%
MARZO	31-2017	8,14%
FEBRERO	28-2017	8,25%
ENERO	31-2017	8,02%
DICIEMBRE	31-2016	8,10%
NOVIEMBRE	30-2016	8,38%
OCTUBRE	31-2016	8,71%
SEPTIEMBRE	30-2016	8,78%
AGOSTO	31-2016	8,21%
JULIO	31-2016	8,67%
JUNIO	30-2016	8,66%
MAYO	31-2016	8,89%
ABRIL	30-2016	9,03%
MARZO	31-2016	8,86%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por. - Andres Segarra

2.01.01.03.02. Tasa pasiva

“Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.” (Rendon, 2017)

Tabla 4 tasas pasivas

FECHA	VALOR	
FEBRERO	28-2018	5,06%
ENERO	31-2018	4,98%
DICIEMBRE	31-2017	4,95%
NOVIEMBRE	30-2017	4,91%
OCTUBRE	31-2017	4,80%
SEPTIEMBRE	30-2017	4,97%
AGOSTO	31-2017	4,96%
JULIO	31-2017	4,84%
JUNIO	30-2017	4,80%
MAYO	31-2017	4,82%
ABRIL	30-2017	4,81%
MARZO	31-2017	4,89%
FEBRERO	28-2017	5,07%
ENERO	31-2017	5,08%
DICIEMBRE	31-2016	5,12%
NOVIEMBRE	30-2016	5,51%
OCTUBRE	31-2016	5,75%
SEPTIEMBRE	30-2016	5,78%
AGOSTO	31-2016	5,91%
JULIO	31-2016	6,01%
JUNIO	30-2016	6,00%
MAYO	31-2016	5,47%
ABRIL	30-2016	5,85%
MARZO	31-2016	5,95%

Fuente. - Banco Central del Ecuador

Elaborado por. - Andres Segarra

Análisis: La tasa de interés pasiva se puede convertir en una amenaza para la organización, la dificultad de préstamos para invertir en la organización, por altos intereses al adquirirlos.

2.01.02. Factor social

“Factor Social S.L. es un despacho profesional constituido en el año 1997, que cubre todas las necesidades de la pequeña y mediana empresa, con una mezcla de la práctica del derecho y la gestión de empresa tradicional, y la utilización de las últimas novedades telemáticas para poner a su disposición todos nuestros conocimientos y facilitar el seguimiento en todo momento de la tramitación de sus expedientes o del estado de la empresa.” (muñoz, 2016)

2.01.02.01. Cultura

“Habría que considerar la diversidad étnica y regional de Ecuador para analizar su cultura. Étnicamente esto está marcado por la presencia de mestizos, indígenas, afro ecuatoriano, y Blancos; así como regiones como son la costa, la sierra, el oriente y la región insular, todas estas con especificidades muy ricas.” (ecured, 2018)

Análisis: Este aspecto es considerado una oportunidad distrito metropolitano de Quito es una de las ciudades más jóvenes del país, actualmente se ha constituido en el punto de enlace entre las regiones Sierra y Costa, un lugar apropiado para la comercialización de productos en un lugar estratégico de mercado donde sus consumidores provienen de diversas partes de su alrededor como: Tulcán, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayaquil, Manabí y otros lugares en donde los cambios de temperatura son variables para el uso de muebles de fibra de vidrio.

2.01.02.02. Población económicamente activa (PEA)

La PEA es el principal indicador de la oferta de mano de obra en una sociedad. Las personas económicamente activas son todas aquellas que, teniendo edad para trabajar (v. Población en edad de trabajar), están en capacidad y disponibilidad para ejercer cargos de responsabilidad por lo cual es un mercado para trabajar sea cual sea el tipo de proyecto que se va a realizar, dedicarse a la producción de bienes y servicios económicos en un determinado momento. Incluye a las personas que trabajan o tienen trabajo (ocupados) y a aquellas que no tienen empleo, pero están dispuestas a trabajar (desocupados). Son inactivos en cambio, quienes no están en disponibilidad de trabajar ya sea por edad, incapacidad o decisión propia. (Carreón, 2014)

Se trata de un concepto restringido que, si bien comprende, por ejemplo, a las fuerzas armadas, a los desempleados y, en ciertos casos, a los trabajadores familiares no remunerados, no incluye a quienes se ocupan de las tareas del hogar. Ello hace que, en el Ecuador, como en la mayoría de los países, las cifras sobre la fuerza laboral reflejen una subestimación considerable de la participación de las mujeres.

República del Ecuador. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2007)
Población con empleo en el sector formal e informal a nivel urbano, 2008-2017 (en porcentaje respecto al total de personas con empleo).

Tabla 5 nivel de empleo

	Hombres	Mujeres	Total
PEA	41,870	31,481	73,351
PEI	17,641	31,288	48,929
TOTAL	59,511	62,769	122,280

Fuente. - Banco Central del Ecuador
Elaborado por. - Andres Segarra

2.01.03. Factor legal

Estos elementos constituyen también un impacto drástico en las organizaciones, ya que las regulaciones a nivel municipal, estatal y federal imponen una serie de leyes y normas delimitando lo que las empresas pueden y no pueden hacer.

Las nuevas leyes encaminadas a la protección del medio ambiente representan una desventaja para aquellas empresas que contaminan en grandes cantidades, sin embargo, para algunas otras representan una oportunidad de negocio, ya que actualmente gran parte de la industria va enfocada al desarrollo de productos tecnológicos e innovadores que disminuyan el impacto ambiental. (Rendon, 2017)

2.01.03.01 Tramites para la obtención del RUC

Para la inscripción del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.) de Personas Naturales (Empresas de Hecho) se necesitan los siguientes requisitos:

Original y copia de la cédula de identidad.

Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.

Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

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 la copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

2.01.03.02. Trámites para la obtención de permiso LUAE

La LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas) es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito.

2.01.03.02.01. Requisitos para obtención de la LUAE

La LUAE es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito.

La LUAE integra los siguientes permisos y/o autorizaciones administrativas:

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia general de Policía

Análisis: El requisito para la obtención de permisos para el funcionamiento de la microempresa es fundamental, para tener un control gubernamental cumpliendo todos los requisitos que imponga la misma y no haya impedimentos en el funcionamiento y en el crecimiento de la PYMES.

2.01.04. Factor tecnológico

Existen tecnologías que reemplazan la mano de obra al momento el proceso va a ser elaborado directamente artesanal por el costo que generaría este tipo de equipo tecnológico.

Existe equipo para la aplicación de resina el cual lo detallo

2.01.04.01. Equipo para la aplicación de fibra de vidrio con resina

El sistema garantiza una correcta relación de mezcla, juntas de sellado más duraderas que reducen el tiempo de paro necesario para el mantenimiento. Bombas de mayor tiempo entre mantenimientos preventivos, no necesitan la botella de sobrecarga, para cebar la bomba requiere menos piezas, menos disolventes y menos resina para la fabricación de muebles de fibra de vidrio.

2.01.04.02. Pistolas para aplicación de resinas Gelcoat y Fibra de Vidrio



Ilustración 2 pistola de resina

Fuente. – apv graco

Elaborado por. - apv graco

Descripción del producto

Características Principales

- Diseño ergonómico
- Sistema asistido por aire (Menos pérdida de material)
- Mezcla interna o externa
- Diseño ligero (44% más liviana)

Características Principales Pistola con cortador

- Cortador de resina de alto desempeño
- Mecanismo de cambio de cuchillas rápido
- Control de velocidad de corte si herramientas

Procesos existentes en otros países que se apodenan a adaptarse a la producción nacional estos procesos son estandarizados

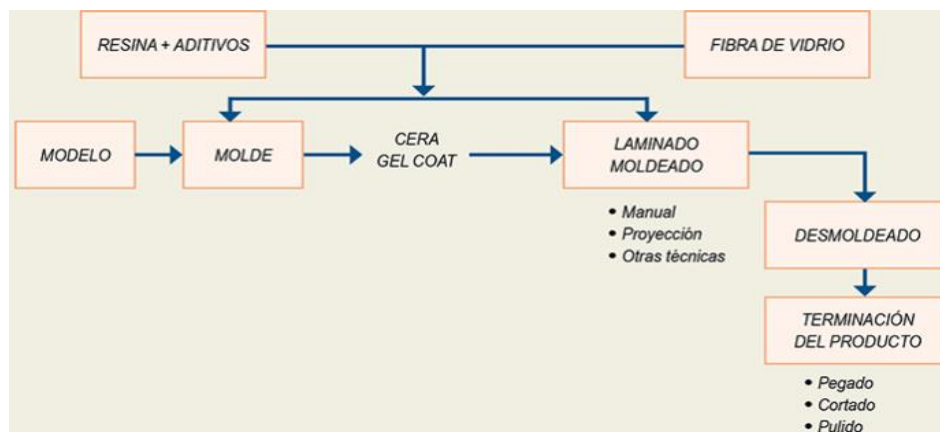


Ilustración 3 proceso de elaboración de muebles

Fuente. – apv graco

Elaborado por. - apv graco

2.01.05. Factor ambiental

La conciencia ambiental puede definirse como el entendimiento que se tiene del impacto de los seres humanos en el entorno. Es decir, entender cómo influye las acciones de cada día en el medio ambiente y como está afectando el futuro en nuestro espacio. Sin ser alarmista, conciencia ambiental, por ejemplo, es entender que si yo ciudadano común, derrocho algún recurso natural, como puede ser el agua, mañana cuando quiera volver a utilizarlo ya no voy a poder. (ambiental, 2012)

Análisis: En el manejo de químicos tenemos a dañar el ambiente la tierra como tal, razón por la cual se debe tener en cuenta que es contaminación hacia un recurso que ya no se lo va a poder volver a usar, por esto se debe tener un correcto manejo de este tipo de residuos materia que no se la utiliza o se desecha en la elaboración de los muebles de fibra de vidrio.

2.02. Entorno laboral

El clima laboral es el medio en el que se desarrolla el trabajo cotidiano. La calidad de este clima influye directamente en la satisfacción de los trabajadores y por lo tanto en la productividad empresarial. Si eres capaz de conseguir una mayor productividad con un buen clima laboral, brindado todo lo necesario para conseguir grande éxitos en tu empresa.

“De aquella manera, mientras que un buen clima se orienta hacia los objetivos generales, un mal clima destruye el ambiente de trabajo ocasionando situaciones de conflicto, malestar y generando un bajo rendimiento.” (pymes, 2018)

Análisis: La tranquilidad que se le da al colaborador como institución, su crecimiento como persona en la parte profesional y personal dando la tranquilidad a la persona para que ella pueda desempeñarse con la mayor satisfacción en la empresa dando su mayor aportación hacia la empresa.

2.02.01. Clientes

La empresa va dirigida hacia las personas del sector de carcelen ya que al ser el sector de ubicación de la empresa beneficiara al sector en general y buscando mercado en la empresas comercializadores de todos los productos para el hogar tales como: almacenes Boyacá, Casa tosí etc.

Tomando en cuenta que al ser un producto innovador en el país se lo va llevar a cabo llegar al consumidor por medio de estas cadenas de comercialización entrando al mercado con propuestas muy rentables tanto para el que produce, comercializa y consumidor final como tal garantizando la calidad y seriedad del producto.

Tabla 6 clientes

Cliente	Características
Personas dirigidas	Hombres o mujeres entre 18 y 54 años Nivel económico medio
Distribuidoras de muebles	Mayoristas, minoristas, Importadoras.

*Fuente. – elaboración propia
Elaborado por. - Andres Segarra*

Análisis: En el mercado ecuatoriano encontramos una variedad de clientes, este aspecto es favorable para la venta del producto en un amplio mercado.

2.02.02. Proveedores

Como principal proveedor se tiene a SUMINISTRO INDUSTRIALES- SUIN S.A que es una empresa con años en el mercado lo cual nos garantiza que nuestra materia prima va a ser de calidad tomando capacitaciones por parte de la empresa hacia sus clientes garantizando un buen manejo del producto para la elaboración además como proveedores tenemos a empresas nacionales tales como: pintura, la casa del pintor ubicadas en el distrito metropolitano de quito ya que con la creación de esta empresa se apoyaría al comercio y a la producción nacional.

Tabla 7 proveedores

SUMINISTRO INDUSTRIALES- SUIN S.A	Cr5 22-37 Cali - Valle Del Cauca	resina
PINTULAC	Matriz Cotocollao, Pedro Freile y Rumihurco Oe4 – 365	resina, fibra de vidrio, pinturas tinner catalizadores, estireno, policarbonato
LA CASA DEL PINTOR	Av de los Shyris N38- 11 y El Telégrafo, Quito	Pintura, tinner, lijas, polvo de mármol

*Fuente. – elaboración propia
Elaborado por. - Andres Segarra*

Análisis: El Ecuador es un gran productor de materia prima, (FIBRA DE VIDRIO) necesaria para la producción y comercialización de muebles elaborados a base de resina y fibra de vidrio que son sus componentes principales, y con la disponibilidad de proveedores de materia prima internacional como sería Colombia para el aporte de materia prima difícil de encontrar en el sector, una facilidad para llevar a cabo un nuevo producto novedoso.

2.02.03. Competidores

En el país se realiza este tipo de práctica a base de trabajo en fibra de vidrio, como la producción de esculturas, botes, parachoques de vehículos, cañerías/ tuberías de aviones ya que por su resistencia a los cambios de temperatura y durabilidad hacen que se utilice los diferentes campos y al no haber productores de muebles de este material el objetivo va a ser entrar al mercado con una propuesta diferente que aporta a la sociedad.

Plataforma de comercialización de muebles de fibra de vidrio

Tabla 8 competidores

ALIBABA	Muebles de sala, comedor
MERCADO LIBRE	Muebles de sala, comedor, muebles de jardín
OLX	Muebles de sala, comedor, muebles de jardín

Fuente: elaboración propia

Elaborado por. - Andres Segarra

Análisis: En el país no cuenta con grandes competidores que realicen la producción y comercialización de muebles elaborados de fibra de vidrio, sin embargo, existen plataformas donde lo comercializan el producto, en este aspecto podemos constatar que el mercado está abierto a nuevas oportunidades de adquisición del producto.

2.03. Análisis interno

2.03.01. Propuesta estratégica

Según (Jaramillo, 2016) “Es el proceso de mantenimiento de un ajuste viables entre los objetivos y recursos de la compañía y las cambiantes oportunidades del mercado. Su objetivo consiste en modelar y reestructurar las áreas de negocio y productos de la compañía de forma que den beneficio y crecimiento satisfactorio, la esencia es identificar las oportunidades y amenazas actuales las cuales al combinarlas con las fortalezas y debilidades de la empresa, proveen a la compañía de bases para definir a donde se quiere llegar al futuro.”

2.03.01.01. Misión

Somos una micro empresa productora y comercializadora de muebles de fibra de vidrio, que aplica tecnología industrial, normas de manejo de químicos, brindando capacitaciones a nuestro colaboradores, está orientada a satisfacer las necesidades de nuestros clientes con un producto novedoso y de alta calidad.

2.03.01.02. Visión

Ser una microempresa líder a nivel nacional en producción y comercialización de muebles en fibra de vidrio, en el año 2023 ubicándonos en exportación a países vecinos, aportando a la innovación de nuestro producto en el mercado nacional e internacional, con procesos productivos de alta calidad y un personal capacitado para el cumplimiento de objetivos de la empresa.

2.03.01.03 Objetivos

2.03.01.03.01. Objetivo general

Determinar el mercado para dirigirnos con un producto que satisfaga las necesidades de nuestros clientes con un producto innovador, con un personal capacitado y responsable con un buen trato al cliente

2.03.01.03.02. Objetivos específicos

Establecer convenios con empresas comercializadoras de materia prima para la elaboración de muebles de fibra de vidrio para contar con la materia de alta calidad y poderlos adquirir en el momento exacto que se necesite

Elaborar un producto que cumplan las necesidades que el cliente requiera para su utilización

Innovación de tecnología moderna para la facilidad de la elaboración del producto.

Definir canales de comercialización para la venta del producto

2.03.01.03.03. Principios y valores.

RESPONSABILIDAD: Reconocimiento y aceptación de sugerencias del producto y desempeño.

HONESTIDAD: Compromiso de entregar productos de calidad y no de mala calidad.

PUNTUALIDAD: Compromiso de entregas justo a tiempo evitando retazos, facilidad de brindar un buen servicio inmediato.

CREATIVIDAD: Libertad de expresión, opinión y apoyo para implementar un nuevo método para el mejoramiento de la organización.

TRABAJO EN EQUIPO: conocimientos para mejorar el proceso y entregar productos que satisfagan las necesidades del cliente.

2.03.02. Gestión administrativa

La gestión administrativa es la forma en que se utilizan los recursos escasos para conseguir los objetivos deseados. Se realiza a través de 4 funciones específicas: planeación, organización, dirección y control. En los últimos años, algunos autores añadieron una función más, que vale la pena tener en cuenta: la integración del personal. (gestion, 2018)

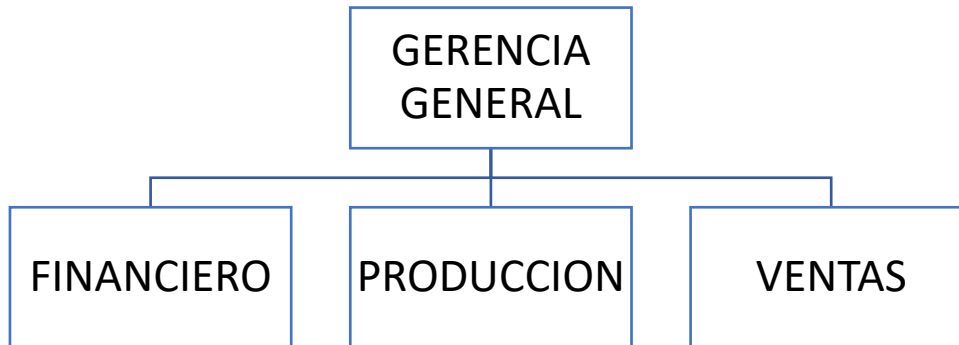


Ilustración 4 gestión administrativa

Fuente: elaboración propia

Elaborado por. - Andres Segarra

Gerencia general: Se encarga de evaluar periódicamente el cumplimiento y aprobación de las metas y objetivos.

Financiero: Se encarga de registrar las actividades económicas que realiza la empresa mediante estados financieros.

Producción: Se encarga de controlar la línea de producción.

Ventas: Se encarga la interrelación con los clientes y conseguir más clientes

2.03.03. Gestión operativa

La gestión operativa se define en el siguiente gráfico detallado a continuación

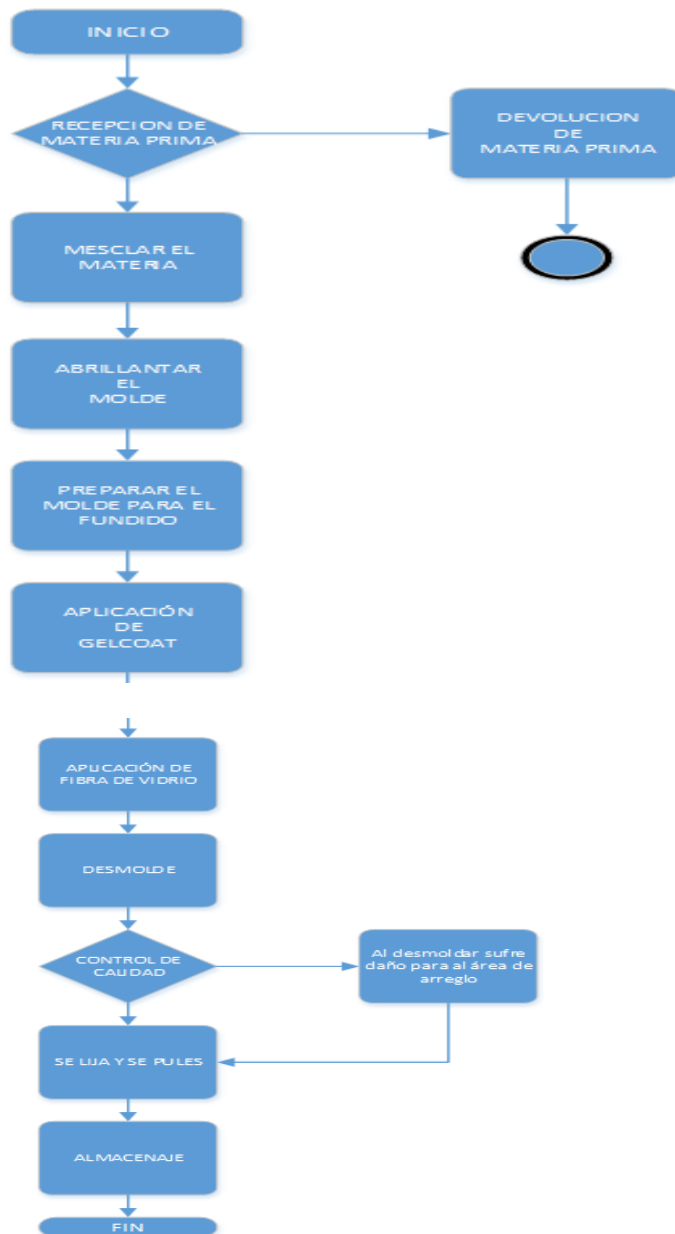


Ilustración 5 flujograma de elaboración

Fuente. - elaboración propia

Elaborado por. - Andres Segarra

Análisis: En el proceso de producción se aplican buenas prácticas de fabricación (BPF), la empresa empezará sus actividades con dos trabajadores, para el proceso productivo, el Gerente quien se encargará de controlar la producción.

NÚMERO OPERADORES

Tabla 9 operarios de planta

NOMINA	ACTIVIDAD	HORAS DE TRABAJO
Gerente	Supervisor	8h
Obrero 1	Maestro	8h
Obrero 2	Operario ayudante	8h
Asesor comercial	Departamento de ventas	8h

*Fuente: Investigación propia
Elaborado por. - Andres Segarra*

Políticas de producción

Para la elaboración y producción de los muebles de fibra de vidrio se debe tener en cuenta que:

El tiempo de cada proceso para que se lleve a cabalidad la producción.

El proceso de selección de materia prima debe tener las características, calidad y en buen estado para la fundición del producto correctamente.

El proceso de fundición tiene que ser correctamente hecho para no tener falla en el producto final.

2.03.03.01. Buenas practicas de fabricación

Todo el personal operativo deberá contar con su equipo de trabajo en el cual consta:

Utilizar uniforme de trabajo (Guarda polvos, Overol).

Utilizar mascarilla adecuada para gases tóxicos

Utilizar guantes.

Utilizar Botas punta de acero.

Utilizar gorro

para que los operadores o las personas que ingresen a la producción, con el equipo necesario de trabajo

Reglamento de visitantes

Traer identificación para el ingreso a las instalaciones con el equipo de seguridad adecuado.

No introducir alimentos y bebidas.

No entrar con mochilas, ni artículos escolares.

Las personas con cabello largo lo deben de traer recogido.

Caminar solo por donde indique el guía.

No separarse del grupo.

No entrar a las áreas de producción.

No tomar material de los procesos productivos.

Estar atento a la información que transmita el guía, para la formulación de preguntas en el momento indicado.

Seguir los señalamientos de seguridad.

En caso de no utilizar los implementos mencionados, se procederá a multar al operario por no cumplir esta política.

2.03.04. Gestión comercial

Es la transformación de la materia prima, en producto terminada que se ofrece al mercado cumpliendo con las necesidades y especificaciones del cliente requiera.

El presente producto de muebles de fibra de vidrio será embalado con plástico burbuja, film de espuma y perfiles de espuma lo cual garantizarán que su traslado sea el adecuado y no sufra ningún tipo de daño durante el transporte.

2.03.04.01. Precio

A continuación, detallaremos el precio del producto que se va a ofertar, ha sido calculado tomando cuenta el costo de fabricación en relación general de modelos estandarizados tales como muebles de jardín, el costo variaría dependiendo las necesidades de cada cliente.

Precio estimado

Tabla 10 costo y precio

Costo de fabricación	\$ 250,00
Costo unitario de fabricación	\$ 250,00
Precio de venta unitario	\$ 350,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por. - Andres Segarra

2.03.04.02. Plaza

Lugar ancho y espacioso dentro de un poblado, al que suelen afluir varias calles.

Lugar donde se venden artículos diversos, se tiene el trato común con los vecinos, y se celebran las ferias, los mercados y las fiestas públicas. (española, 2015)

Análisis: Lugar en el cual se fija un negocio o un evento este puede ser definitivo con larga duración del negocio, relacionado esto a la aplicabilidad del producto se entiende por entendido que va a ser la ubicación de la microempresa.

2.03.04.03. PROMOCIÓN

El presente proyecto ha planificado las siguientes promociones, para apertura que se detallaran a continuación:

Descuento del 10% por compra al mayor.

Mantenimiento del producto por 1 año desde el día de adquisición

2.03.04.04. Publicidad

2.03.04.04.01. Nombre comercial de la empresa

CESABEL S.A

2.03.04.04.02. Logotipo



Ilustración 6 logotipo

Fuente: investigación de campo
Elaborado por. - Andres Segarra

2.03.04.04.03. Uniforme



Ilustración 7 uniformes de trabajo

Fuente: investigación de campo
Elaborado por. - Andres Segarra

2.03.04.04.04. Materiales de publicidad

A los materiales POP (Point of Purchase por sus siglas en inglés), se les conoce como “vendedores silenciosos”. Contribuyen a darle publicidad a los productos dentro del punto de venta.

Hoy en día el consumidor es más exigente existe un amplio mercado y al ser varios y diferentes tipos de competencia la parte de la publicidad es primordial, al tomar sus decisiones de compra en el punto de venta, esta es una buena razón para usar material POP en el punto de venta y comunicar los beneficios del producto y de ese modo incentivar las ventas.

Tradicionalmente el área de trade marketing es la que define el material POP que se debe utilizar para su marca, así como el canal de distribución en los que se vaya a ocupar.

Algunos beneficios del material POP:

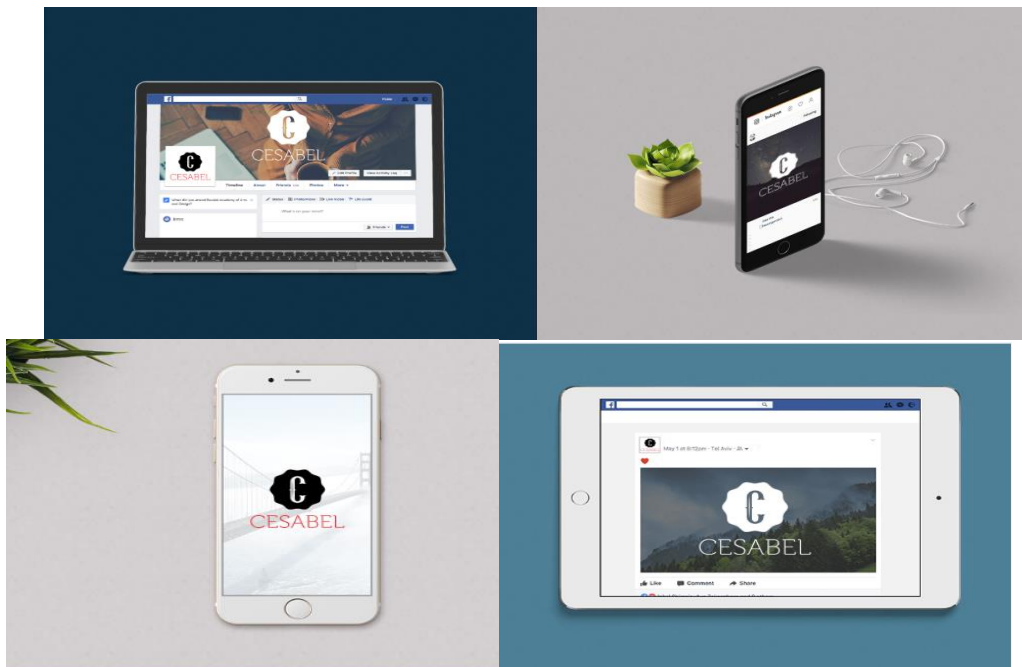
- Promocionar o dar a conocer el producto en la tienda
- Consolidar la imagen del producto
- Motivar y persuadir al shopper en el punto de venta
- Alentar las ventas por impulso
- Reducir los gastos de publicidad en radio, tv o medios impresos

Existen diversos tipos de materiales POP, algunos de los más usados son banners, separadores, topers, gráficos de piso (floorgraphic), publicidad en los carritos de los supermercados, colgantes, entre otros.

El material POP se mantiene actualizado con la tecnología actual, tal es el caso de los códigos QR. Cuando escaneamos un código QR con nuestro Smartphone este nos lleva a un

sitio con información sobre el producto o servicio, haciendo mas cercana la relación con nuestro consumidorobteniendo mayor información y conocimiento al momento de adquirir el producto.

Un retail execution exitoso involucra el correcto uso de material POP dentro del piso de venta. (storecheck, 2018)



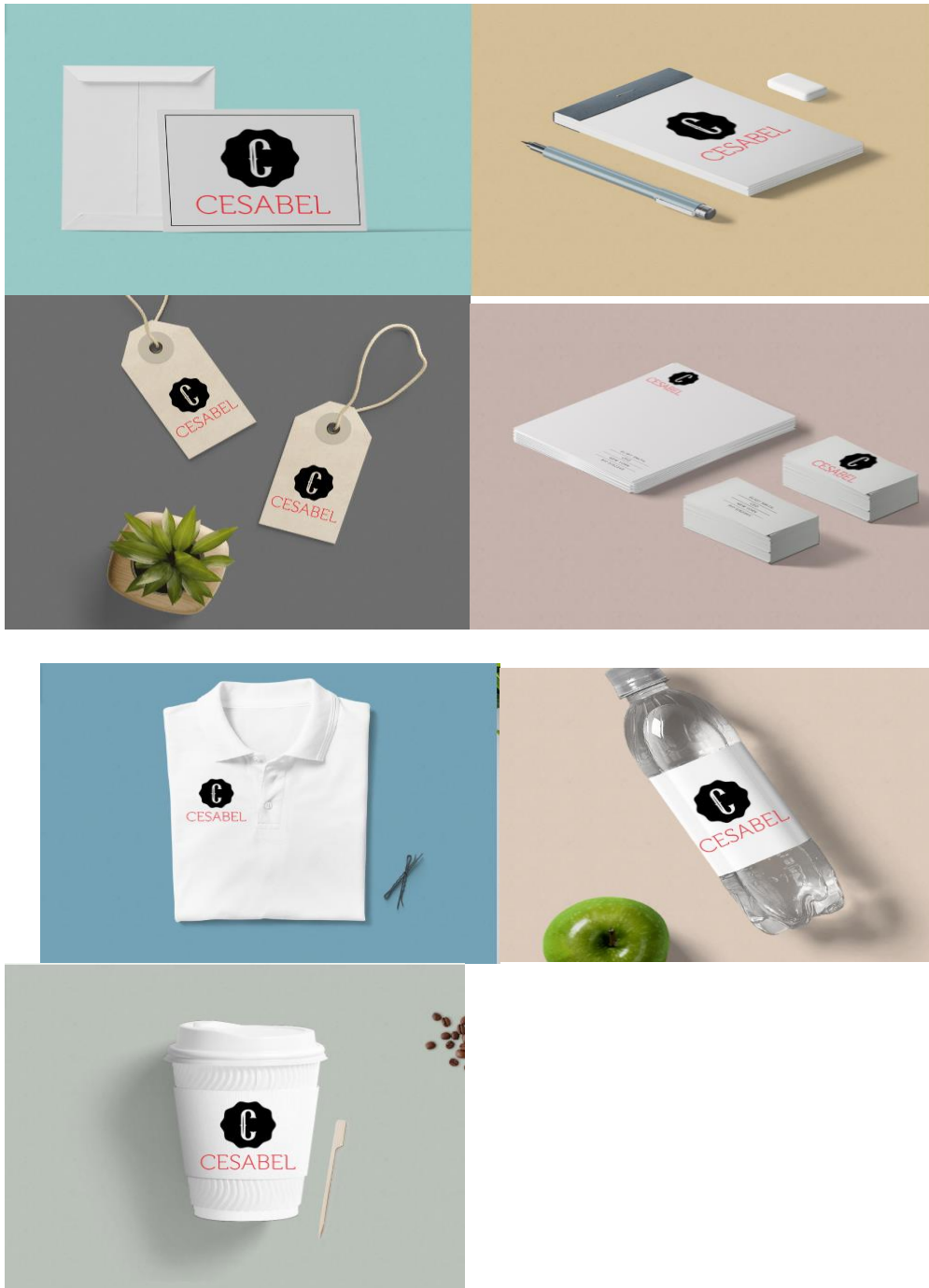


Ilustración 8 material POP
Fuente: investigación propia
Elaborado por. - Andres Segarra

Análisis: Se entiende que material POP es el material que se utiliza para dar a conocer la marca, también ayuda a tomar en cuenta los canales de comercialización por los cuales el producto de daría a conocer a las personas en general.

2.04. Análisis foda

Tabla 11 analisis foda

INTERNAS	<p>Fortalezas:</p> <p>F1.- Contar con un personal idóneo con cualidades para desempeñar las labores</p> <p>F2.- tener materia prima existente en el país</p> <p>F3.- contar con personal y herramientas adecuadas</p> <p>F4.- desarrollo y apoyo a la matriz productiva</p>	<p>Debilidades:</p> <p>D1.- Disminuir en las ventas hasta perder mercado</p> <p>D2.- falta de equipos necesarios para abarcar las zonas de mayor demanda</p> <p>D3.- El producto no es un producto indispensable en el hogar</p> <p>D4.- Riesgo de pérdida de producción</p>
EXTERNAS	<p>Oportunidades:</p> <p>O1.- somos productores únicos en el país no hay peligro de competidores</p> <p>O2.- observar lugares con mayor venta</p> <p>O3.- disponibilidad de mano de obra</p> <p>O4.- acceso a microcrédito en la parte publica</p>	<p style="text-align: center;">F.O</p> <p>Estrategia “maxi-maxi” Ofrecer al cliente, al mercado un producto de calidad para que así los clientes estén satisfechos</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>A1.- presentación de nuevos competidores</p> <p>A2.- inestabilidad económica</p> <p>A3.- productos sustitutos</p>	<p style="text-align: center;">F.A</p> <p>Estrategias “maxi-mini” Conservar los clientes a través de un excelente producto y de calidad para satisfacer al consumidor</p>	<p style="text-align: center;">D.O</p> <p>Estrategia “mini-maxi” Establecer un equilibrio para los costos y buscar crecer en el mercado</p>
	<p style="text-align: center;">D.A</p> <p>Estrategia “mini-mini” Poseer una precaución de la nueva competencia y productos sustitutos, manteniendo las cualidades de nuestro producto</p>	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: La matriz FODA tiene un alcance mayor y una importancia distinta que la matriz de portafolio de empresas, aunque la primera no reemplaza la segunda. Esta matriz ofrece un marco conceptual para un análisis sistemático que facilita la comparación de amenazas y oportunidades externas respecto de las fortalezas y debilidades internas de la organización.

2.05. ISO 9001

Sistema de gestión de calidad

La iso es una norma ISO internacional elaborada por la organización internacional para al estandarización (ISO) que se aplica a los sistemas integrados de calidad todas de las organizaciones que tienen aplicada las normas ISO deben tener estandarizados los sus procesos esto forma una ventaja sobre sus competencias

“El sistema de gestión de calidad se basa en la norma ISO 9001, las empresas se interesan por obtener esta certificación para garantizar a sus clientes la mejora de sus productos o servicios y estos a su vez prefieren empresas comprometidas con la calidad. Por lo tanto, las normas como la ISO 9001 se convierten en una ventaja competitiva para las organizaciones.”
(ISOtool, 2018)

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

Afirma (kotler, 2013, pág. 231) que “División de un mercado en grupos más pequeños con necesidades, características o conductas específicas que pueden requerir productos o un marketing mix independiente”

3.01. Análisis del Consumidor

“El comportamiento del consumidor determina la producción y es la base sobre la que se organiza la oferta en la economía. La estrategia de las organizaciones tiene en el estudio, análisis y modelización del comportamiento en el consumo uno de los pilares básicos sobre las que se formula. Al condicionar la oferta, el comportamiento de consumo también es determinante en la evolución del empleo, en la percepción de bienestar y de la calidad de vida y en la satisfacción de los consumidores. En definitiva, tiene implicaciones, y diversas y evidentes manifestaciones desde el punto de vista social, económico y ambiental.” (kotler, 2013)

Objetivo del Estudio de Mercado

Tener la noción clara de la cantidad de consumidores habrán de adquirir nuestro producto que se piensa vender en el sector norte del distrito metropolitano de quito durante un periodo a medio plazo y precio que están dispuesto para obtenerlo.

Objetivos Específicos Del Estudio Del Mercado

- Analizar la demanda actual en el norte del distrito metropolitano de quito, que permita planear el posible mercado a captar.
- Demostrar la insuficiente oferta de la producción y comercialización del producto.
- Establecer el precio conveniente para la venta, analizando los gastos que se incurre en la producción, de manera que permita obtener un nivel adecuado de rentabilidad y justificar la factibilidad del proyecto.
- Determinar las vías en las que el producto llega al consumidor final en el tiempo y en el lugar adecuado.

Segmentación De Mercado

Afirma (Armstrong & Kotler, 2013) que “La segmentación de mercado divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. Esto permite optimizar recursos y utilizar eficazmente nuestros esfuerzos de marketing.”

La Finalidad de la presente segmentación radica en diferenciar el mercado objetivo al que se dirigen los productos de la empresa CESABEL S.A para de esta manera determinar necesidades, preferencia y nivel de consumo de la población de estudio tamaño del universo.

3.01.01 Determinación de la Población Y Muestra

3.01.01.01 Población

A firma (Carreón, 2014, pág. 56) qué; “La población es el conjunto de casos, situaciones o fenómeno que poseen especificaciones o características similares, mientras la muestra es el subconjunto de la población.”

3.01.01.02 Tamaño Del Universo

Tabla 12 tamaño del universo

Universo	No.
Población De Quito	2.690,150
Población De La Parroquia	209,568
Población Pea	73,351

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: Andres Segarra

3.01.01.03 Muestra

Afirma (Galvez, 2009, pág. 68) qué; “Se selecciona algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre la población de la cual están tomados, nos referimos a ese grupo de elementos como muestra”

3.01.01.04 Formulación Del Muestra

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

$$N = \frac{73.351 \cdot (0,5) \cdot (0,5) \cdot (1,96)^2}{(73.351-1)(0,05)^2 + (0,5) \cdot (0,5) \cdot (1,96)^2}$$

$$N = 382$$

- Nomenclatura:**
- N= Tamaño De La Muestra
 - N= Población O Universo
 - P= Posibilidad De Éxito (50%)
 - Q= Posibilidad De Fracaso (50%)
 - E²= Margen De Error (5%)²
 - Z²= Nivel De Confianza (1.96)²

Desarrollo De La Muestra

3.01.02 Técnicas De La Obtención De La Información

Grupo de enfoque

“Es un método o forma de recolectar información necesaria para una investigación, que consiste en reunir a un pequeño grupo de entre 6 a 12 personas con el fin de contestar preguntas y generar una discusión en torno a, por ejemplo, cualquier tipo de producto,

servicio, idea, publicidad, etc.; en un grupo de enfoque las preguntas son respondidas por la interacción del grupo de forma dinámica.” (Egusquiza, 2010, pág. 80)

Entrevista

“La entrevista es un diálogo entre dos o más personas en el que una de las partes formula las preguntas y otra las responde, el objetivo principal de una entrevista es obtener información sobre un tema específico para ello, quien responde las preguntas, el entrevistado debe ser una persona interesan.” (Egusquiza, 2010)

3.01.02.02. Encuesta

“La encuesta es el método más utilizado en la investigación de ciencias sociales. A su vez, ésta herramienta utiliza los cuestionarios como medio principal para conseguir información. Ésta hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes” (Egusquiza, 2010)

Observación

Al final de una observación científica nos dotamos de una retroalimentación la cual con algún tipo de explicación acerca de lo que hemos captado, al colocarlo en relación con otros datos y con otros. (Egusquiza, 2010)

La recopilación de los datos a fin de conocer el consumo del producto, se medirán a través de encuestas realizadas a los habitantes de la parroquia Carcelén industrial, pues se considera unas de las mejores opciones técnicas de investigación a través de ella, obtendremos información de una parte de la población o muestra.

3.01.02.01. Modelo de la encuesta

Edad:

Sexo:

Nivel socio económico:

1. **¿Cuántas personas forman su núcleo familiar?**

.....

2. **¿Compraría usted un producto que evite la tala de árboles?**

SI	
NO	

3. **¿A escuchado sobre muebles elaborados en fibra de vidrio?**

SI	
NO	

4. **¿Qué tipo de muebles le gustaría adquirir de fibra de vidrio?**

Muebles de sala	
Comedor	
Muebles de jardín	

5. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un juego de muebles con referencia a la pregunta anterior del modelo elegido?**

200-300	
300-500	
Mayor a 500	

6. **¿Qué materiales le gustaría que recubrieran el mueble de fibra de vidrio?**

Cuero	
Tela	
Esponja	
Ninguno	

7. **¿Estaría dispuesto a adquirir este tipo de muebles?**

SI	
NO	

8. **¿Qué aspecto considera importante para adquirir el producto?**

Precio	
Calidad	
Diseño	
Garantía	

9. **Con que frecuencia usted renueva los diferentes tipos de muebles en su hogar / oficina**

0-6 meses	
6 meses- 2 años	
2 a 5 año	
Más de 5 años	

10. **¿Donde le gustaría adquirir nuestro producto?**

Local propio	
Tienda especializada para comercialización de muebles	
Cadena de supermercados	
Punto de fabrica	

11. ¿Por qué medio le gustaría o conocer nuestro producto?

Radio	
Televisión	
Prensa escrita	
Redes sociales	

12. ¿cuál es su método de pago más frecuente?

Efectivo	
Cheque	
Transferencia	
Tarjeta crédito/ debito	

3.01.03. Análisis de La Información

Análisis de la Información al proceso de decodificar los datos que contiene un documento específico, a través de operaciones de procesamiento, que permitan el acceso y recuperación de datos, en aras de traducirlo a un lenguaje entendible, el cual es llamado epígrafe, a fin de realizar con un nuevo documento, llamado producto el cual nos ayuda a tener unos datos entendibles para todas las personas. (Armstrong, 2010, pág. 89)

A continuación, se presenta la tabulación y el análisis de las encuestas aplicadas en el sector de Carcelén industrial, a personas de 20 a 65 años de edad, constituida por 73.351 habitantes, con una muestra de 382 personas.

3.01.04. Resultados de los análisis de la encuesta

Total, de personas encuestadas por el genero

Datos generales

Tabla 13 total de encuestados

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	270	71%
Femenino	112	29%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

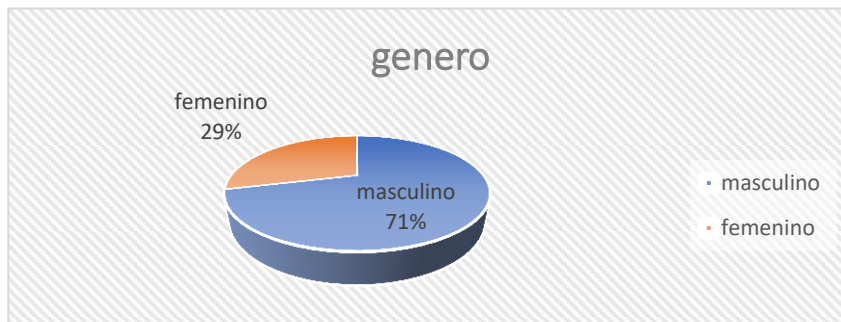


Ilustración 9 genero

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

1. ¿Cuántas personas forman su núcleo familiar?

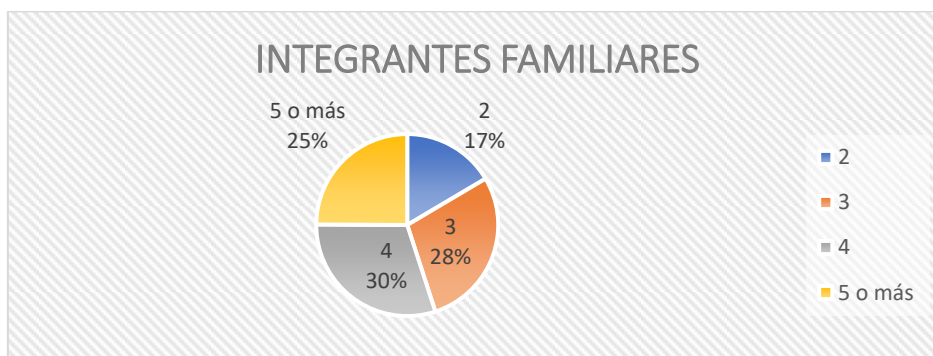


Ilustración 10 numero de integrantes por familia

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Se toma en cuenta que las que en más porcentaje son conformadas por 3 y 4 integrantes haciendo que se tome en cuenta juegos que consten para este tipo de personas.

2. ¿Estaría dispuesto a adquirir este tipo de muebles?

Tabla 14 aceptación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	285	68
NO	97	32
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra



Ilustración 11 aceptación

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: El 68% de las personas se interesa que se implemente la microempresa y el 32% le es irrelevante no tienen interés por este proyecto debido a que prefieren adquirir el producto tradicional.

3. ¿Compraría usted un producto que evite la tala de árboles?

Tabla 15 tabulación pregunta 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	316	82.7
NO	66	17.3
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra



Ilustración 12 tabulación pregunta 3

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Llevada a cabo la encuesta se toma en cuenta que en su mayoría estaría de acuerdo con evitar la tala de árboles con un 83% el restante no mostro ningún interés por la encuesta y otros dijeron no importarles formando un 17%.

4. ¿A escuchado sobre muebles elaborados en fibra de vidrio?

Tabla 16 tabulación pregunta 4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	200	52.4
NO	182	47.6
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

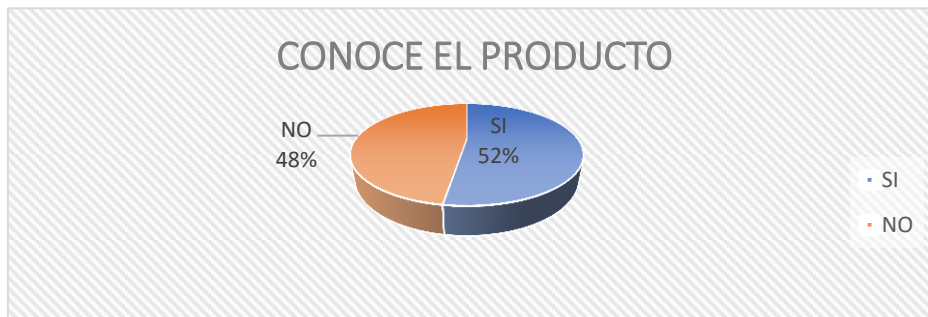


Ilustración 13 tabulación pregunta 4

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta los datos de la encuesta realizadas la mayoría asegura tener o conocer los muebles elaborados de fibra de vidrio con un resultado de 52% el restante asegura conocer la fibra de vidrio, pero nunca haber escuchado o visto un producto elaborado de este material.

5. ¿Qué tipo de muebles le gustaría adquirir de fibra de vidrio?

Tabla 17 tabulación pregunta 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muebles de sala	124	32.5
Comedor	43	11.3
Muebles de jardín	215	56.2
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

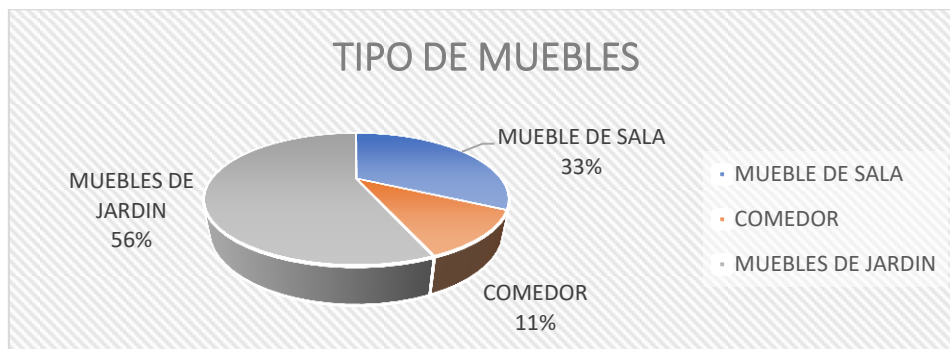


Ilustración 14 tabulación pregunta 5

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta la respuesta de los encuestados tomamos la decisión que se enfocara en muebles de jardín por su durabilidad a la intemperie con un 56% de un 100%.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un juego de muebles con referencia a la pregunta anterior del modelo elegido?

Tabla 18 tabulación pregunta 6

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
200-300	78	20.4
300-400	200	52.4
MAS DE 500	104	27.2
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

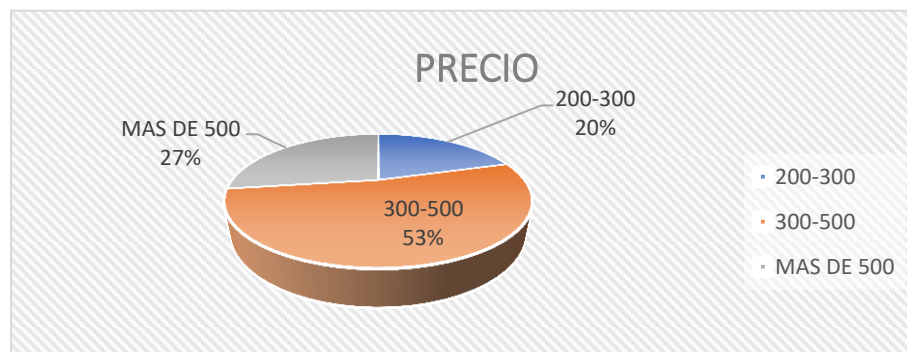


Ilustración 15 tabulación pregunta 6

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta la encuesta realizada analizamos que los promedios de las personas estarían dispuestos a pagar entre 300 a 500 dólares por los distintos tipos de muebles que se elaborarían con un 53% de aceptabilidad.

7. ¿Qué materiales le gustaría que recubrieran el mueble de fibra de vidrio?

Tabla 19 tabulación pregunta 7

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CUERO	126	33
TELA	40	10.5
ESPONJA	136	35.6
NINGUNO	80	20.9
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

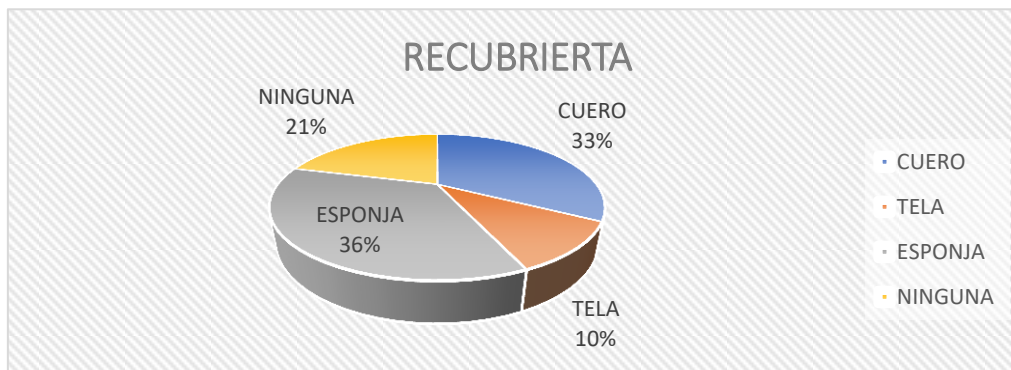


Ilustración 16 tabulación pregunta 8

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta la encuesta hay una mayor aceptabilidad si los muebles estuvieran recubiertos de esponja con un 36% cubiertos de cuero tuvo una gran aceptación con un 33% resultante.

8. ¿Qué aspecto considera importante para adquirir el producto?

Tabla 20 tabulación pregunta 8

DETALLE	FRECUENCIA	PORCETAJE
PRECIO	45	11.8
CALIDAD	153	40
DISE	103	27
GARANTIA	81	21.2
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

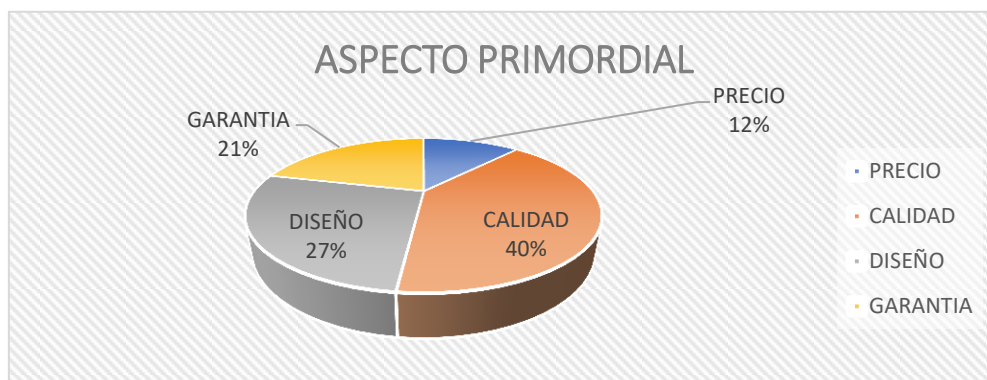


Ilustración 17 tabulación pregunta 8

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta la encuesta hacemos referencia con un 40% está centrado en la calidad del producto si cumple sus cualidades con un 27% sigue diseño están muy interesados que sea un diseño novedoso.

9. Con que frecuencia usted renueva los diferentes tipos de muebles en su hogar / oficina

Tabla 21 tabulación pregunta 9

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0-6 MESES	23	6
6 MESES – 2 AÑOS	50	13
2 A 5 AÑOS	103	27
MAS DE 5 AÑOS	206	54
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

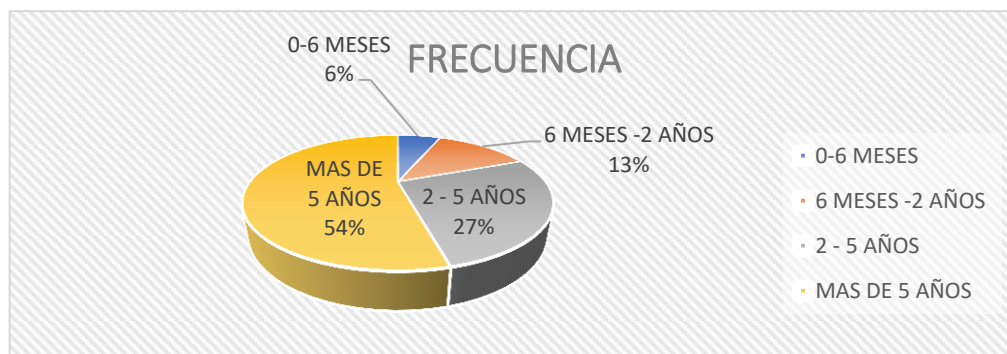


Ilustración 18 tabulación pregunta 9

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta las encuestas concluimos que con un 54% de la población compraría los muebles en un promedio mayor a 5 años, tomando en cuenta su respuesta recomendaría a sus conocidos y familiares.

10. ¿Donde le gustaría adquirir nuestro producto?

Tabla 22 tabulación pregunta 10

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LOCAL PROPIO	129	33,8
TIENDA ESPECIALIZADA PARA COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES	101	26,4
CADENA DE SUPERMERCADOS	57	14,9
PUNTOS DE FABRICA	95	24,9
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

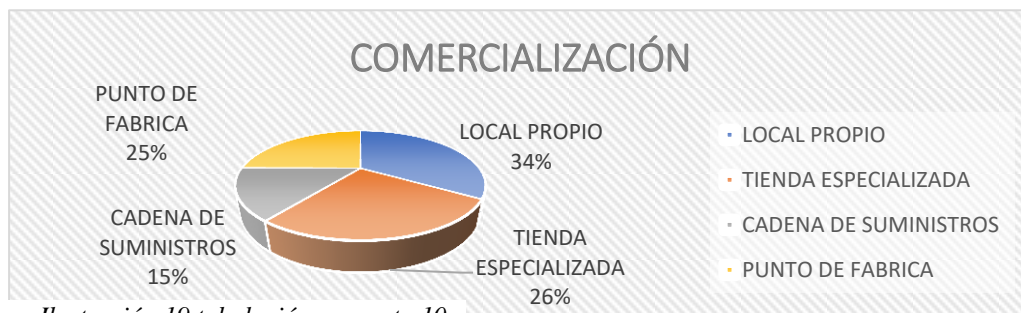


Ilustración 19 tabulación pregunta 10

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta el análisis de las encuestas se sobreentiende que el cliente preferiría comprar el producto en el local propio con un 34% superior a las demás alternativas con una gran conformidad buscarían una tienda especializad con un 26% de aceptabilidad y punto de fábrica lo harían con un 25%.

11. ¿Por qué medio le gustaría o conocer nuestro producto?

Tabla 23 tabulación pregunta 11

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	99	25,9
TELEVISIÓN	64	16,8
PRENSA ESCRITA	69	18,1
REDES SOCIALES	150	39,3
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

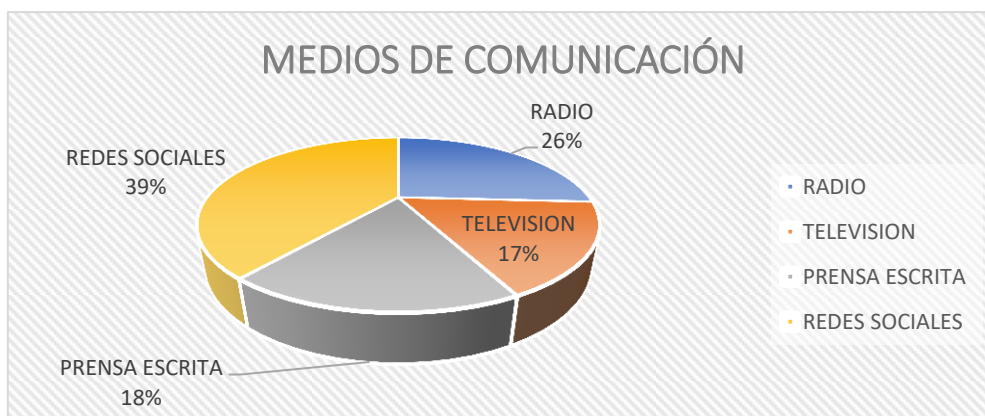


Ilustración 20 tabulación pregunta 11

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta los datos de la encuesta las redes sociales serían la principal fuente de comunicación para dar a conocer el producto con una aceptabilidad de 39% al cliente, por otra parte, la radio sería un recurso secundario con una aceptabilidad de 26%.

12. ¿cuál es su método de pago más frecuente?

Tabla 24 tabulación pregunta 12

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	105	27,5
Cheque	35	9,2
Transferencia	95	24,9
Tarjeta crédito/ debito	147	38,5
TOTAL	382	100

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

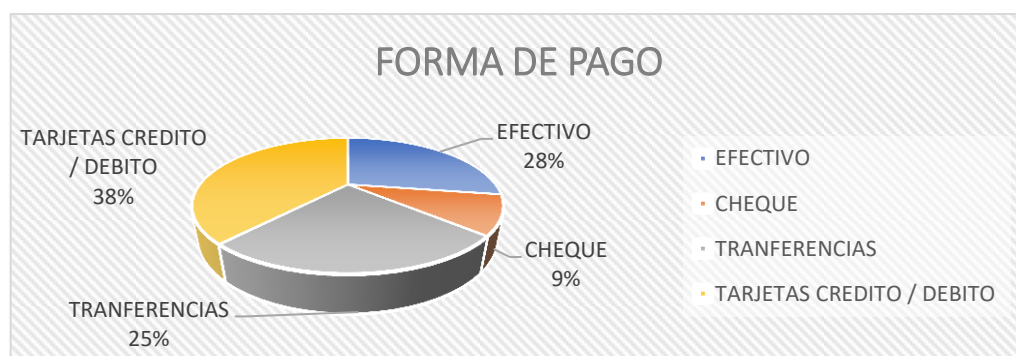


Ilustración 21 tabulación pregunta 12

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta los datos de la encuesta el método de pago más conveniente para el cliente sería por medio de tarjeta ya que su gran mayoría lo buscaría en el local propio con un 38% de aceptabilidad, otro método sería por transferencias con un 25% conforme con el método de pago.

3.02. Oferta

Afirma (Armstrong & Kotler, 2013, pág. 123) que “La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”.

3.02.01. Oferta Histórica

Son los antecedentes o tendencia de un producto o servicio que se va a implementar en el mercado. Según (Kotler, 2013, pág. 123) dice que “Se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio en periodos.”

Al ser un producto nuevo en el mercado ecuatoriano, no se ha encontrado un dato histórico relacionado al producto respecto con los muebles elaborados de fibra de vidrio.

Se ha tomado en cuenta el producto sustituto que es la madera a continuación se detallara la oferta histórica de la misma

3.02.02. Oferta Actual

Afirma (Carreón, 2014, pág. 54) que “La oferta es la cantidad de bienes y servicios que en un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado.”

Para el cálculo de la oferta hemos tomado en consideración la aceptación del consumidor en cuenta a la creación del proyecto en el sector.

Tabla 25 oferta actual

Oferta Actual	
Año	Oferta actual
2018	240

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta la encuesta realizada se tendría una producción total de la capacidad de la planta ya que al ser un producto novedoso existen un buen ingreso al mercado actual desde su inicio de producción nacional.

3.02.03. Oferta Projectada

En este sentido: (kotler, 2013, pág. 123). “Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadística anotadas para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el propósito de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerán, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realiza dicha oferta. Esto supone la identificación y selección de fuentes secundarias y primarias adecuadas que le den confiabilidad al estudio.”

Tabla 26 oferta proyectada

Proyección de la Oferta		
Año	oferta proyectada	Crecimiento poblacional
2019	244	1.5%
2020	248	1.5%
2021	252	1.5%
2022	256	1.5%
2023	260	1.5%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: se tendría un crecimiento de venta del 1.5% anual según el crecimiento poblacional proyectada hasta el 2023.

3.03. Demanda

Igualmente: (Saenz, 2013, pág. 55). “Es la cantidad de bienes o servicios que un sujeto está dispuesto a comprar. El factor más importante es el precio de la mercancía que está en relación inversa con la cantidad demandada.”

3.03.01. Demanda Histórica

En este sentido: (grillo, 2015, pág. 82). “El objetivo de la Demanda Histórica es conocer el comportamiento del consumo en el tiempo pasado, es decir, la Demanda del producto o servicio que hubo en años anteriores. Este análisis solo se efectúa para productos que existen en el Mercado.”

Luego de haber elaborado la investigación se desglosa que no hay demanda histórica, en Ecuador, provincia de pichicha, por tanto, se utilizará los datos para calcular la demanda actual y la demanda proyectada.

3.03.02. Demanda Actual

Se sugiere: (belbeze, 2014, pág. 41). “Los cálculos demasiado optimistas de la demanda actual y futura pueden llevar a excesos de capacidad o de inventarios, mientras que una demanda infravalorada puede suponer pérdidas de ventas y de beneficios. En este tema se abordan los conceptos básicos para la medición y la previsión de la demanda de un mercado.”

3.03.02.01. Cálculo de la Demanda Actual

Tabla 27 demanda actual

Demanda Actual		
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional
2018	12470	1.5%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: en la aceptación de nuestro producto en el mercado nos sale como resultado que la muestra tomada en el DMQ es un proyecto viable ya que beneficia a familias directamente, el cálculo para calcular la demanda se lo ha obtenido tomando la población total dividiendo para la mayor cantidad de personas, que garantizaron en la encuesta que sus familias estaban formadas por 4 personas.

3.03.03. Demanda Proyectada

Mientras que: (grillo, 2015, pág. 95). “Uno de los objetivos básicos del proyecto es de colocar en el mercado una cantidad determinada a precios remunerativos.”

Cuando no se valida los datos correctos o se cuantifica la demanda, que se supone existe en el mercado en base a precios elevados, controles, racionamiento. Se hace referencia a una demanda proyectada ficticia la cual no da datos reales.

3.03.03.01. Proyección de la demanda

Tabla 28 proyección de demanda

Proyección de la Demanda			
Año	Demanda	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2019	12657	1,5%	12847
2020	12847	1,5%	13040
2021	13040	1,5%	13040
2022	13235	1,5%	13235
2023	13434	1,5%	13434

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta el crecimiento poblacional nos da como resultado un crecimiento paulatino de la demanda que garantiza que el proyecto va a ser viable y va a tener una demanda estable en el mercado ecuatoriano sea que se centre en las familias ecuatorianas.

3.04. Balance Oferta - Demanda

A todos ellos: (Lopez, 2009, pág. 69). “Para realizar estos cálculos se utilizó la proyección de demanda que establece una tasa de crecimiento del ingreso del tres por ciento, que puede ser alcanzada dada la relativa estabilidad que ha experimentado la economía nacional en el último año. Debe señalarse, sin embargo, que existen diversos factores que pueden afectar la economía del país, por lo que se hace necesario revisar y ajustar periódicamente las proyecciones.”

3.4.01 Balance actual

El balance actual se ejecuta con la información obtenida de las encuestas con el fin de establecer la inconformidad sobre las carestías que coopera una población, se traslada en el momento acertado cuando se indaga al consumidor.

Cálculo de la demanda insatisfecha

Tabla 29 calculo de la demanda insatisfecha

CALCULO DEMANDA INSATISFECHA			
Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha (DP-OP)
2018	12470	240	12230

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

3.04.02. Balance Proyectado

Tabla 30 calculo de la demanda insatisfecha proyectada

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2019	12657	244	12413
2020	12847	248	12599
2021	13040	252	12788
2022	13235	256	12979
2023	13434	260	13174

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: En el cálculo de la demanda insatisfecha se da a notar que existe una gran cantidad de personas (familias), que no se puede satisfacer ya que al ser un producto nuevo en el mercado llegaría como un producto novedoso por razones de prestigio de marca se tiende a trabajar con las personas necesarias ya que en la fabricación de moldes existe un costo elevado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Aun cuando: (Juarez, 2014, pág. 43). “Todo proyecto, conservando sus características particulares, tiene una configuración individualizada para su producción, por lo cual se realizará un análisis profundo con el objetivo de realizar un diseño como la empresa lo requiera con el fin de ofrecer el producto, buscando obtener buena calidad, que satisfaga la necesidad del cliente.”

4.01. Tamaño del Proyecto

En este sentido: (miranda, 2008, pág. 120).”Cabe anotar también, que el tamaño del proyecto es preciso dimensionarlo, además de los niveles de producción por unidad de tiempo, por el número de turnos diarios, y también por el número de días de trabajo al año. Esta clarificación es bien relevante, puesto que los costos laborales, como los criterios de depreciación puedan afectar notablemente los índices de bondad o rentabilidad del proyecto.”

4.01.01. Capacidad instalada

Como resultado: (miranda, 2008, pág. 285). ”Es la capacidad disponible permanentemente es una empresa para la producción de un bien o prestación de un servicio bajo condiciones normales. En época de recesión o para controlar la oferta y no permitir el declive de los precios se suele trabajar por debajo de la capacidad instalada.”

Tabla 31 capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
TRABAJADORES	2
CAPACIDAD DE PRODUCCION DIARIA	1
CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	20
CAPACIDAD DE PRODUCCION ANUAL	240
PRECIO	350
TOTAL	84.000

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: La capacidad instalada muestra que se obtendrá una producción anual de 240 unidades trabajando ocho horas diarias 5 días a la semana y produciendo 20 unidades mensuales, teniendo en cuenta la mano de obra directa y recursos disponibles para la fabricación del producto.

4.01.01.01. Capacidad instalada

Tabla 32 distribución de planta

Áreas	Dimensiones	Total M ²
Departamento administrativo	5*2m ²	10m ²
Baño administrativo	2*1,50m ²	3m ²
Área de producción	10*3m ²	30m ²
Bodega	5*3m ²	15m ²
Baño de producción	2.50*1.20m ²	3m ²
Parqueadero	12.5*2 m ²	25m ²
Total, M²	86m²	86m²

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: Se debe saber con certeza que la capacidad instalada tendrá un espacio total de 86 m², distribuidos para la división de las respectivas áreas, los diferentes factores que pueden afectar en la determinación del tamaño del proyecto ya que permitirá la obtención de mejores resultados en la producción y comercialización de muebles elaborados de fibra de vidrio.

4.01.01.02 Código de cercanía

Código de cercanía

Tabla 33 código de cercanía

Código de cercanía	
1	Por procesos
2	Por gestión administrativa
3	Necesidad
4	Ruido
5	Higiene
6	Seguridad

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

4.01.01.03. Razones de cercanía

Tabla 34 razones de cercanía

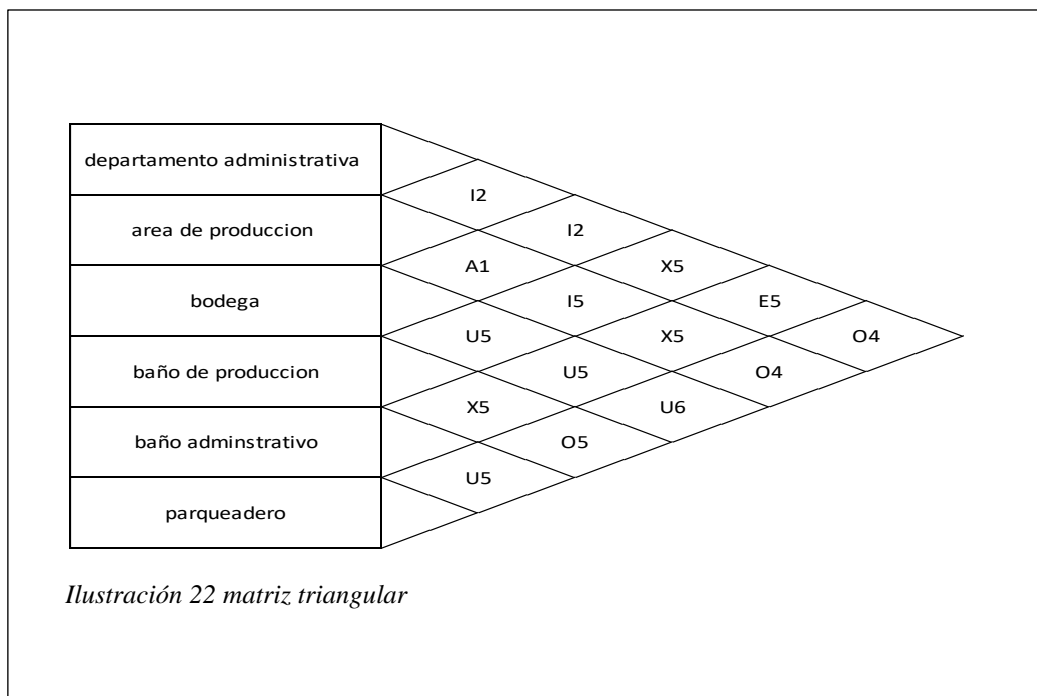
Razones de cercanía	
A	Absolutamente necesario que este cerca
E	Especialmente necesario que este cerca
I	Cercanía Ordinaria
O	Cercanía Indiferente
U	Cercanía Indeseable
X	Indeseable

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

4.01.01.04. Matriz Triangular

Al construir esta matriz triangular, se anotan los datos correspondientes al nombre del departamento y al área que ocupan. En esta matriz se tiene una mayor visión acerca de los departamentos para al momento de construir la empresa exista una excelente distribución logrando que sea utilizada a su máxima capacidad ya que esta matriz logra relacionar todos los departamentos de la empresa por medio de la letra del código de proximidad según la necesidad de cercanía de los departamentos



Fuente: elaboración propia

Elaborado: Andres Segarra

4.01.02. Capacidad óptima

Vinculado al concepto: (miranda, 2008, pág. 392). “Accede la optimización de recursos para obtener máximos rendimientos y mínimos costos, medible mediante el Van y la Tir”.

Análisis: La capacidad óptima indica que el producto de venta al público tendrá un precio de \$350,00 generando una rentabilidad de \$ 84.000 al año.

4.02. Localización

Para lograr (Vallhonrat, 2016)“La localización de una instalación, pese a la complejidad que, como se ha visto, puede llegar a presentar, es solo un caso particular del problema de localización”.

Análisis: La microempresa CESABEL estará ubicada al norte del Distrito Metropolitano de Quito, que se pretende crear mediante una investigación propia y financiamiento bancario para sus inicios de operaciones acontinuacion se dará a conocer el sitio de funcionamiento.

4.02.01. Macro Localización

De estas evidencias (Martin, 2015, pág. 78)“Las consideraciones de localización para la planeación de una industria se inician por la valoración de un número de localidades señaladas en los planes regionales y sectoriales de desarrollo”.

Tabla 35 macro localización

Macro localización	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Cotocollao
Sector	Carcelén Industrial

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: La microempresa CESABEL S.A va a estar situada en la ciudad de Quito, región Sierra, en el sector de Carcelén industrial zona conocida por varias empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos varios, a su vez donde se ejecutó el estudio de mercado.

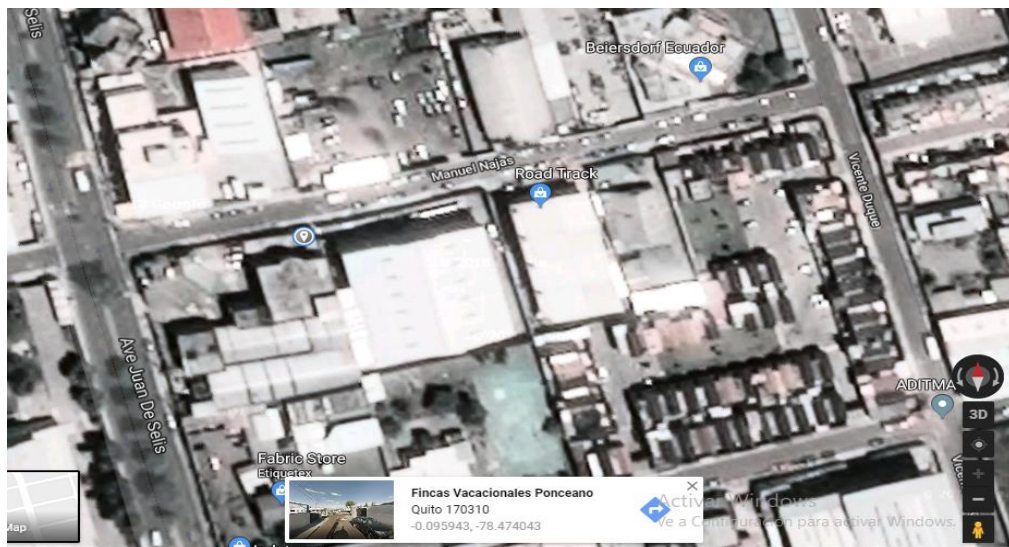


Ilustración 23 macro localización

Fuente: Google Maps

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

4.02.02. Micro Localización

Sin duda: (Padilla, 2011, pág. 69). “La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.”

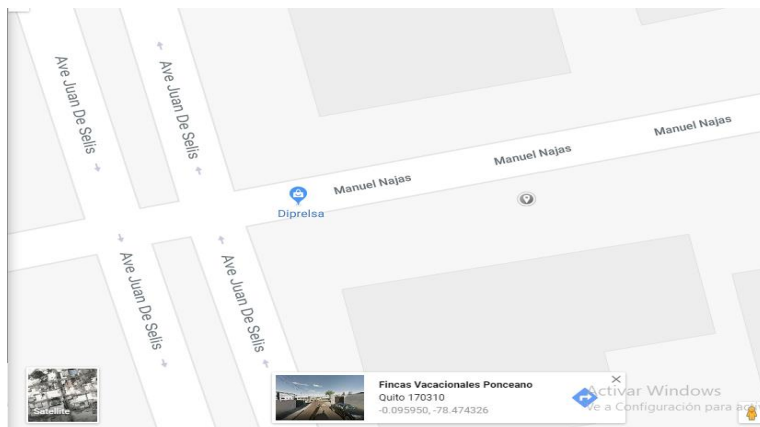


Ilustración 24 micro localización

Fuente: Google Maps

Análisis: El proyecto se ubicará en el Norte de la provincia de Pichincha en la parroquia cotocollao, lo cual indica que es el mejor sitio frecuentado por ser sector industrial, debido a la cercanía de la su característica de ser una zona de producción lo cual facilita su funcionamiento por la agilidad en los permisos.

4.02.03. Localización Óptima

Tabla 36 localización óptima

Factores	Ponderación	Pablo Yerovi romo y Eloy Alfaro		Juan de Celis y Manuel najas	
		Calificación	Total	Calificación	Total
Vías de acceso	0,10	9,00	1,00	10,00	1,00
Transporte	0,15	9,00	1,50	10,00	1,50
Materia prima	0,30	9,00	2,25	10,00	2,25
Arriendo	0,20	8,00	1,20	8,00	1,05
Seguridad	0,10	7,00	1,35	9,00	1,05
Parqueaderos	0,15	8,00	0,80	8,00	0,50
Total	1,00	8,33		9.16	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Andres Segarra

Análisis: El estudio muestra que la dirección más óptima es la que se indica que el negocio está en efectivas condiciones de actuar, en la dirección de la calle Juan de Celis y Manuel najas, según lo que demuestra como referencias: vías de acceso, transporte, materia prima, arriendo, seguridad y los parqueaderos los cuales mediante la tabla logro conseguir un valor máximo de 9.16, en comparación con el resto de trayectorias señaladas.

4.03. Ingeniería del producto

Se sugiere: (Vaughn, 2009, pág. 412). “Por lo general la ingeniería de producto comprende actividades relacionadas con optimizar el costo de producción, su facilidad de fabricación, su calidad, funcionalidad, confiabilidad y otras características importantes para el usuario”.

Asimismo, se busca obtener un producto con cualquier características que sea llamativo y con características de manera que el producto resulte atractivo y competitivo en el mercado ya que en el segmento del mercado que tiene por objetivo. De esta manera se aumentan las posibilidades de éxito del negocio con el producto lanzado a mercado.

4.03.01. Definición del producto o servicio

A lo largo: (rodriguez, 2012, pág. 305). “Todo bien tangible o intangible que ofrece la empresa y sus competidores a un conjunto de clientes-usuarios de un mercado determinado, para satisfacer una o varias necesidades o deseos.”

Los productos son ya sea un bien material, un servicio o una mezcla de ambos.



Ilustración 25 modelo de muebles de jardín

Fuente: <https://es.aliexpress.com/item/Fashion-Fiberglass-Furniture-fiberglass-lounger-Nouvelle-Vague-Chaise-Longue/32226939469.html> descargado el 24-10-2018

Entre varios de los diseños la elaboración de algunos tipos de muebles su estructura es completamente de fibra colocando varias capas lo cual garantiza que el mueble sea duradero la gran resistencia de este tipo de materia prima es lo que hace novedosos a comparación de su producto sustituto que sería, la madera, metal o plástico, a diferencia de estas variables de materiales para la elaboración de los muebles lo que garantizará la durabilidad del producto es su alta resistencia a los agentes de cambio climático, tales como lluvia y sol, el diverso clima que tiene el país hacen que este producto sea una opción óptima.



Ilustración 26 modelo de muebles de jardín

Fuente: https://www.google.com/search?q=muebles+de+fibra+de+vidrio&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjKI6F6azeAhWpwVkKHQlxAFIQ_AUIDigB&biw=1366&bih=657#imgrc=js5vY0CTwixiAM descargado 27/10/2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

Entre las grandes variedades de modelos que encontramos en el área productiva de la competencia directa al ser un material más trabajable, ahorra tiempo en el proceso productivo, diversificando los colores modelos y demás características que en modelos de madera, metal o plástico llevarían un tiempo más largo para poderlo fabricar y necesitar mayor mano de obra y por ende un costo elevado en el producto final.



Ilustración 27 modelo muebles de comedor

Fuente: https://www.google.com/search?q=muebles+de+fibra+de+vidrio&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjKI6F6azeAhWpwVkKHQIxAFIQ_AUIDigB&biw=1366&bih=657#imgrc=-oA4wrWQpifQ9 descargado 27/10/2018

La variedad de diseños y colores se las obtiene debido a su materia prima, ya que, con una correcta fundición del material, este queda listo para la pintura final.

Este tipo de pintura va a ser una resistente al agua tal como la pintura acrílica, al ser una pintura resistente al sol y lluvia, nos da como resultado un producto de larga duración a la intemperie.



Ilustración 28 medidas de muebles de sala

Fuente: https://www.google.com/search?biw=1366&bih=657&tbm=isch&sa=1&ei=A5vXW7mG7GC5wKbrnoBg&q=muebles+de+fibra+de+vidrio+dimensiones&oq=muebles+de+fibra+de+vidrio+dimensiones&gs_l=img.3...12110.18359.0.19178.9.7.2.0.0.127.775.1j6.7.0....0...1c.1.64.img..0.6.468..35i39k1.0.vOaW1m9HFfE#imgrc=0_sTMeuxJaoPOM descargado 27/10/2018

Algunos de los modelos que se puede emplear, la medida estándar de muebles fabricados tomando en cuenta en tamaño promedio de viviendas clase media- baja.

4.03.02. Distribución de la planta

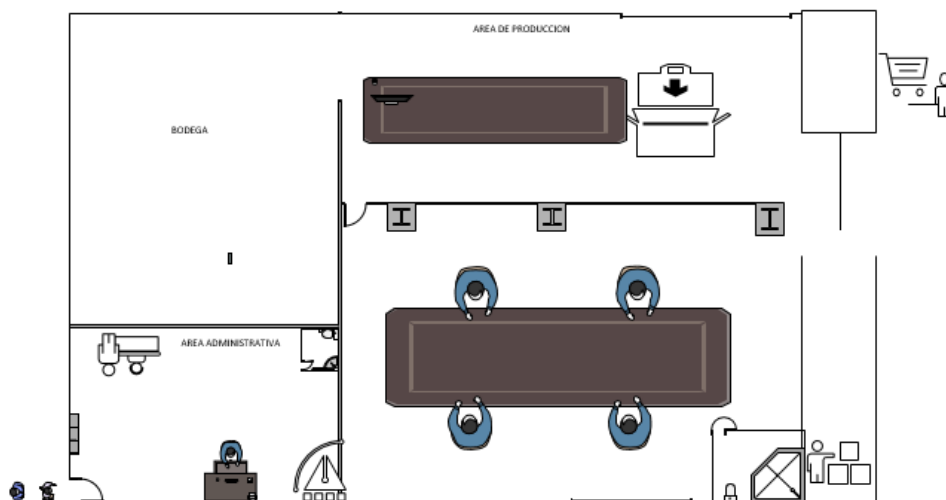


Ilustración 29 distribución de planta

Fuente: investigación de campo
Elaborado por: Andres Segarra

4.03.03. Proceso Productivo

“El concepto de proceso productivo designa a aquella serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio. Cabe destacarse entonces que las mencionadas operaciones, acciones, se suceden de una manera, dinámica, planeada y consecutiva y por supuesto producen una transformación sustancial en las sustancias o materias primas utilizadas, es decir, los insumos que entran en juego para producir tal o cual producto sufrirán una modificación para formar ese producto y para más luego colocarlo en el mercado que corresponda para ser comercializado. Con lo expuesto queremos indicar que el proceso productivo o cadena productiva, como también se lo denomina, implica desde el diseño, la producción misma del producto hasta el consumo del mismo por parte de los consumidores.” (Rendon, 2017)

4.03.04. flujograma de proceso

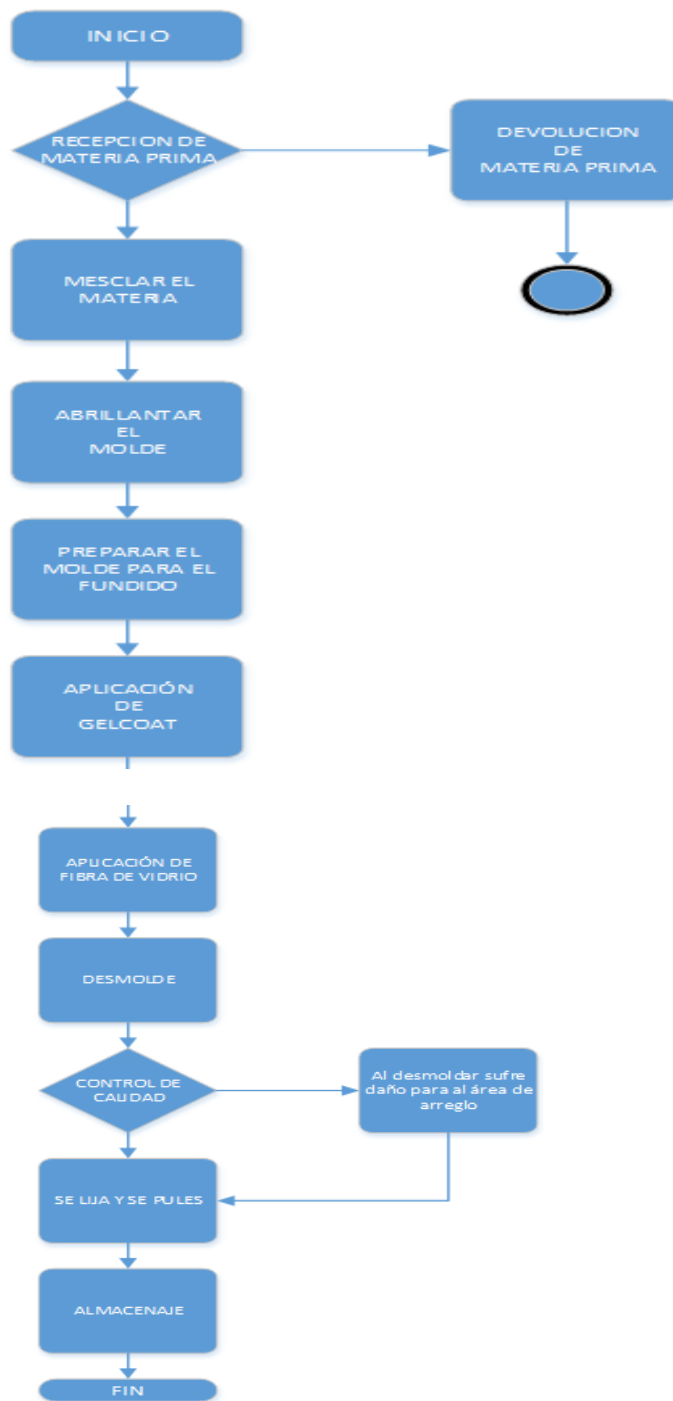


Ilustración 30 flujograma de procesos

Fuente. - elaboración propia

Elaborado por. - Andres Segarra

Recepción de materia prima. - al ingresar la mercadería de debe poner en lugares específicos ya que al ser un producto químico se podría tener una contaminación, y causar daños tanto a las personas como al ambiente, la recepción de la misma es bajo supervisión, al encontrarse un tarro de resina destapado o manipulado se lo devuelve a su proveedor, si pasa el proceso sigue al mesclado.

Mezcla de material. - a la resina se la mezcla con diferentes aditivos para su consistencia y calidad, al igual que se puede dar algunos usos al poderla mezclar con diferentes tipos de materiales, este sería el gelcoat una resina más resistente que brinda mayor seguridad al momento de ser preparada.

Abrillantar el molde. - la aplicación de cera para que el molde no quede con residuos de material ya que al pegarse causaría daño al mueble ocasionando que este no tenga el diseño esperado, y causando daños al mismo molde.

Aplicación de gelcoat. - este tipo de resina se caracteriza por ser más consistente ya que paso por un proceso de mesclado, preparado para la obtención de la misma.

Aplicación de fibra de vidrio. - al encontrarse la resina (gelcoat) aplicada en el molde se procede colocar la fibra de vidrio capa tras capa, aplicando la fibra recubriendo con la resina, se continua con el proceso hasta obtener el grosor deseado para el uso que se le va a dar.

Desmolde. - en este paso una vez seco el material en el molde se procese a sacar el diseño con cuidado para que no sufra daño alguno al momento del desmolde. Caso contrario de sufrir algún daño este pasa al área de arreglo donde se corrige la falla ocasionada, de ser un buen desmolde este pasa al siguiente paso.

Lijado y pulido. - para dar un terminado de calidad se toma muy en cuenta este paso, ya que al retirarla del molde este tiende a salir poroso y se elimina este, al proceder en este paso para el mueble ya fabricado tenga una apariencia más deseada se procede a poner cera y adicional se lo pule para obtener un molde totalmente liso y sin imperfecciones.

Almacenaje. - en esta parte se lo almacena recubriendo el mueble con un plástico que ayudara a no dañarlo con raspones, en esta área se lo mantiene aislado hasta su compra en la cual se procede a los requerimientos del cliente si se lo pinta o lo quiere en color original.

En cualquier tipo de emprendimiento o proceso empresarial destinado ofrecer un bien o servicio al mercado, la producción es el corazón o el motor de acción de la empresa y/o organización. Por medio de este motor las otras partes o áreas de la empresa se acoplan toda la organización y dirección de la empresa. Un proceso de producciones un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. Un proceso productivo consiste en transformar entradas (insumos) en salidas, por medio del uso de recursos físicos, tecnológicos, humanos, etc. (Chapman, 2010)

Análisis: En todo ámbito de emprendimiento se debe tomar en cuenta, el proceso ya que es indispensable para llevar a cabo el proyecto teniendo un proceso detallado y seguido debidamente, este va a dar como resultado una producción óptima y de beneficio para la empresa tal como para las personas.

4.03.05. Maquinaria y equipo

Maquinaria y equipo: son todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes tales como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materias primas y artículos terminados, vehículos y equipo de transporte: Medios de transporte adquiridos por la empresa para la realización de sus operaciones.

Mobiliario: Conjunto de muebles e instalaciones compradas por la empresa para su operación. Equipo de computación: Equipo de cómputo adquirido y otros activos: Comprende el conjunto de herramientas, equipos de oficina, limpieza, comunicación y otros no especificados en las partidas anteriores

“Los activos con vida útil de más de un año que se adquieren para ser utilizados en las operaciones de un negocio, con el fin de obtener ingresos, se conocen como activos fijos. Es importante conocer la relevancia de este tipo de activos porque el tratamiento contable que se les da incluye la adquisición de los activos, el uso que reciben y el retiro de los mismos, ya sea por causa de terminación de su vida útil o por obsolescencia. Todos los activos fijos son tangibles. Los edificios, equipos, mobiliario, enseres, maquinarias, automóviles y camiones son ejemplos de activos fijos que se deprecian a lo largo de su vida útil. Los recursos naturales o activos agotables son una

forma de activos fijos, cuyo costo se distribuye en periodos futuros que se cargan aun activo que se conoce como agotamiento. Los yacimientos minerales, como petróleo y gas, así como los bosques y terrenos cultivados son ejemplos de recursos activos naturales que se agotan al ser extraídos o removidos de la tierra. Los terrenos son activos de duración limitada; por lo tanto, no son susceptibles de ser depreciados. Cabe mencionar que los terrenos y edificios adquiridos con fines especulativos, es decir, que están desocupados, no se clasifican como activos fijos sino como inversiones a largo plazo. Las compañías fraccionarias, en cambio, clasifican los terrenos que tienen para vender como inventario.” (Jimenez, 2010)

Análisis: Al momento de empezar una inversión se debe tomar en cuenta los insumos, maquinarias, terreno de ubicación de la planta y demás cosas que van a necesitar para poder conseguir el producto final o producto terminado para su debida comercialización.

Tabla 37 equipos y maquinarias

Descripción	Cantidad	Valor	
		Unitario	Total
Compresores	1	400	400
Amoladora	1	150	150
Taladro	1	130	130
Soldadora	1	400	400
Tronzadora	1	100	100
Pulidora	1	120	120
Abrillantadora	1	130	130
	TOTAL		1430

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Tabla 38 muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
		Unitario	total
Escritorio	1	80	80
silla de escritorio	2	50	100
mesa de producción	1	100	100
Brochas 1 ^{1/2} "	2	1.5	4.5
Brochas 2"	2	2	6
Rulo o rodillo	1	5	10
Guantes de manejo químico (pares)	4	10	60
Estilete	2	10	40
Cuchillo	1	3	6
Mesclador 70 cm	1	20	40
Juego de desarmadores	1	10	20
Juego de llaves mixtas	1	25	50
Juego de formones	1	15	30
Juego de limas (redondas y planas)	1	15	30
Lijas 150	50	0.80	8
Ligas 320	50	0.80	8
Lijas 1200	50	0.80	8
	TOTAL		560

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Equipo de oficina

Tabla 39 equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Impresora	1	200	200
Computador	1	400	400
Teléfono	1	45	45
Perforadora	3	3	9
Grapadora	3	3	9
Esferos	2	3.5	7
	TOTAL		670

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

“Determina el monto del proyecto y recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.” (Urbina, 2010, pág. 08)

5.01. Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales son todos aquellos elementos que intervienen en el proceso productivo en la fabricación, la transformación del producto directamente.

Tabla 40 ingresos operacionales

INGRESO DEL PROYECTO AL AÑO	
Costo de Produccion	196,80
Utilidad	100%
PVP	393,61
Cantidad	288
Ingreso anual	113358,47

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: El costo de producción es el indicado para obtener un beneficio considerable para el crecimiento de la empresa.

5.01.02. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son todos aquellos que no tiene nada que ver con nuestra producción y se obtenemos un beneficio, por los cuales la empresa obtiene un ingreso sin ser ese su nicho de mercado pero ayuda a la sustentación de la misma.

5.02. Costo

Es la una representación monetaria del bien o servicio la inversión que se va a realizar para el elaboración y distribución de nuestro producto.

5.02.01. Costos Directos

Son básicamente todos aquellos que se puede cuantificar, y se identifica con el valor económico que van directamente relacionados para la fabricación del producto. Una de ellas es la mano de obra directa

La mano de obra directa son aquellas personas que trabajan para una entidad y reciben una remuneración por su tiempo y conocimiento para la elaboración del producto.

Tabla 41 costo directo

COSTO DIRECTO	TOTAL	UNITARIO
Materia prima	\$ 28.200,00	\$ 117,50
Materiales Directos	\$ 188,00	\$ 0,78
Mano de obra directa	\$ 5.018,00	\$ 20,91
Prestaciones Sociales	\$ 3.827,27	\$ 15,95
TOTAL	\$ 37.233,27	\$ 155,14

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tenemos un total de costos de \$155.14 por costo directo por cada juego de muebles a elaborar.

5.02.01.01 Materia Prima Directa (M.P.D.)

La materia prima son todos los materiales utilizados para la elaboración del producto.

Tabla 42 materia prima directa

FIBRA DE VIDRIO MALLA 400				
TAMAÑO	METRO/JUE	METRO/AÑO	PRECIO/METR	TOTAL
	GO	O	O	
UNICO	3,5	840	1,8	1512
RESINA POLIESTER (GELCOAT)				
TAMAÑO	GALON/JUE	GALON/AÑO	PRECIO/GALO	TOTAL
	GO	O	N	
UNICO	4	960	16	15360
CARBONATO DE CALCIO				
TAMAÑO	KILO/JUEGO	KILO/AÑO	PRECIO/KILO	TOTAL
UNICO	8	1920	0,2	384
MEC PEROXIDO (METIL ETIL KETANO) CATALIZADOR				
TAMAÑO	C.C/ JUEGO	C.C/AÑO	PRECIO/C.C	TOTAL
UNICO	60	14400	0,03	432
OCTOATO DE COBALTO (ACELERANTE)				
TAMAÑO	C.C/JUEGO	C.C/AÑO	PRECIO/C.C	TOTAL

UNICO	60	14400	0,03	432
AEROSIL O				
CABOSIL				
TAMAÑO	KILO/JUEGO	KILO/AÑO	PRECIO/KILO	TOTAL
UNICO	1	240	6	1440
METIL DE				
METALACRILATODILUJENTE)				
TAMAÑO	GALON/MES	KILO/AÑO	PRECIO/GALO	TOTAL
	A		N	
UNICO	1	240	18	4320
COLORANTES				
TAMAÑO	KILO/MESA	KILO/AÑO	PRECIO/KILO	TOTAL
UNICO	1	240	18	4320
Materia Prima				
Costo total				28200

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.02.01.02 Mano de Obra Directa (M.O.D.)

“Es la fuerza laboral que se encuentra en contacto directo con la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa. Esta ha sido responsable del grueso manejo del trabajo por horas de las fábricas y el costo más importante de controlar y medir. Se emplea directamente en la transformación de la materia prima en un bien o producto terminado, se caracteriza porque fácilmente puede asociarse al producto y

representa un costo importante en la producción de dicho artículo. La mano de obra directa se considera un costo primo y a la vez un costo de conversión.” (Lemus, 2010)

Tabla 43 mano de obra directa ingresos

COSTO DIRECTO	TOTAL	UNITARIO
Materia prima	\$ 28.200,00	\$ 117,50
Materiales Directos	\$ 188,00	\$ 0,78
Mano de obra directa	\$ 5.018,00	\$ 20,91
Prestaciones Sociales	\$ 3.827,27	\$ 15,95
TOTAL	\$ 37.233,27	\$ 155,14

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.02.03. Gastos Administrativos

No van relacionados directamente con la producción del producto pero son importantes para su comercialización en la siguiente tabla se encuentra incluido los gastos administrativos (sueldo y provisiones sociales del personal) y otros gastos.

Los sueldos y salarios corresponden a un Gerente a tiempo completo.

Tabla 44 gasto administrativo ingresos

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	COSTO ANUAL	UNITARIO
Sueldos y salarios	\$ 6.000,00	\$ 25,00
Prestaciones sociales	\$ 2.364,80	\$ 9,85
útiles de aseo	\$ 18,90	\$ 0,08
útiles de Oficina	\$ 31,80	\$ 0,13
servicios basico	\$ 216,00	\$ 0,90
Depreciacion muebles y enseres	\$ 56,00	\$ 0,23
Depreciación equipo de computo	\$ 200,00	\$ 0,83
Arriendos	\$ 8.400,00	\$ 35,00
Depreciacion de equipo de oficina	\$ 12,14	\$ 0,05
Amortización	\$ 11.917,88	\$ 49,66
Gastos organización empresa		\$ -
Otros gastos de administración		\$ -
TOTAL	\$ 29.217,52	\$ 121,74

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.02.04. Gastos Ventas

Son todos aquellos que tiene que ver netamente con publicidad, que realice la empresa a la sociedad y distribuir por medio de tarjetas, flyers, para su reconocimiento de nuestra micro empresa así como un vendedor a tiempo completo tomando en cuenta el sueldo proyectado al año de un vendedor.

Tabla 45 gasto de venta

GASTOS DE VENTAS		UNITARIO
Sueldos y salarios	\$ 386,00	\$ 1,61
Comisiones a vendedores	\$ -	\$ -
beneficios de ley	\$ 1.913,63	\$ 7,97
suministros de oficina	\$ 21,20	\$ 0,09
utiles de aseo	\$ 12,60	\$ 0,05
servicios basicos	\$ 216,00	\$ 0,90
Alquileres		\$ -
Transportes y fletes		\$ -
Gastos de viajes y viáticos		\$ -
Publicidad	\$ 436,00	\$ 1,82
Impuestos		\$ -
Seguros		\$ -
Depreciación equipo de oficina		\$ -
Otros gastos de ventas		\$ -
TOTAL	\$ 2.985,43	\$ 12,44

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.02.04. Costos Fijos y Variables

Es necesario recalcar que: (Ballou, 2008, pág. 185). “La mezcla de costos puede dividirse arbitrariamente en aquéllos que varían con los servicios o el volumen (costos variables) y los que no lo hacen (costos fijos). Naturalmente, todos los costos son variables si se considera un tiempo suficientemente largo y un volumen suficientemente grande.”

Tabla 46 costo fijo y variable

DESCRIPCION	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE		
COSTO DIRECTO			\$	37.233,27
Materia prima		\$ 28.200,00	\$	28.200,00
Materiales Directos		\$ 188,00	\$	188,00
Mano de obra directa	\$ 5.018,00		\$	5.018,00
Prestaciones Sociales	\$ 3.827,27		\$	3.827,27

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03. Inversiones

Mientras tanto: (Parra, 2008, pág. 165). “Se define la inversión como el proceso por el cual un sujeto decide vincular unos recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios. También líquidos a lo largo de un plazo de tiempo que denominamos vida útil de la inversión.”

La inversión es lo que la micro empresa requerir para su actividad económica para lo cual requiere varios elementos que van hacer posible que esta pueda dar a conocer en el mercado.

Tabla 47 fuentes de financiamiento

	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
	USO DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	BANCO	PROVEEDORES
TOTAL	\$ 25.650,85	\$ 13.732,97	\$ 11.917,88	\$ -

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: se puede notar que se requiere una gran inversión al momento de iniciar la empresa ya que la misma tendría una inversión de \$25.650,85 la cual va a ser financiada en un 55% por parte de recurso propios y un 45% buscando financiamiento por medio de entidades bancarias.

5.03.01. Inversión Fija

Otro punto es: (Agricultura, 2009, pág. 22) “La inversión fija considera todos los bienes tangibles que se han definido previamente para poder realizar el proceso productivo”.

5.03.01.01. Activos Fijos

Sobre: (Mareque, 2009, pág. 126); “Los activos fijos adquiridos en virtud de un arrendamiento financiero, muy probablemente maquinaria y equipos, se tratan como si hubiesen sido adquiridos, y fuesen de propiedad del usuario o arrendatario y no del propietario legal o arrendador”.

Tabla 48 activos fijos

ACTIVOS FIJOS		
vehículo	\$	10.000,00
Construcción	\$	-
Equipos de Oficina	\$	121,40
Equipos y muebles de producción	\$	1.430,00
Equipos de Computación	\$	600,00
Muebles y Enseres	\$	560,00
	\$	12.711,40
Menaje		
Imprevistos	\$	635,57
TOTAL	\$	13.346,97

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.01.02. Activos Nominales (diferidos)

Es necesario recalcar que: (Caldas, 2008, pág. 180). “Otros activos diferidos, que son especialmente las rentas por cobrar que se trasladan del Balance del Tesoro en la proporción en que se consideren de difícil o lento recaudo; las responsabilidades a cargo de empleados de manejo, y en general, las demás deudas a favor del estado que se consideren aplazadas; finalmente los materiales, equipos muebles destinados al servicio de la administración pública.”

Tabla 49 activos nominales

ACTIVOS NOMINALES	
Gastos de Organización	\$ 800,00
Gastos de Instalación	
Gastos de publicidad	\$ 436,00
Capacitación de personal	
Intereses durante la construcción	
Imprevistos	
TOTAL	\$ 1.236,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.02. Capital de Trabajo

Los conceptos se esclarecerán en lo que sigue: (Hornngren, 2009, pág. 482). “Las inversiones en capital de trabajo las compañías que usan pronósticos de flujos de entrada de efectivo de las ventas (en lugar de ingresos) y flujos de salida de efectivo para gastos (en vez de gastos acumulados, como el costo de los bienes vendidos) en su modelo de presupuestación de capital.”

Tabla 50 capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO (3 MESES)		
Materia prima en existencia	\$	7.050,00
Materiales directos	\$	47,00
Mano de obra directa	\$	1.526,71
Mano de obra indirecta	\$	344,18
Caja Bancos	\$	-
arriendos	\$	2.100,00
TOTAL	\$	11.067,88

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.03. Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Por otro lado: (Ilpes, 2008, pág. 134). “Aquí se trata de aclarar el origen, la cronología y las formas de participación previstas en el financiamiento total del proyecto, según se indica a continuación Orígenes del financiamiento. Indique las fuentes del financiamiento, para el capital fijo y el capital de trabajo, clasificándolas según sean: capital propio o créditos de otras entidades; públicas o privadas; de aportes reembolsables o no reembolsables.”

Tabla 51 detalle de fuentes de financiamiento

	USO DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	BANCO
INVERSIONES FIJAS	\$ 13.346,97	\$ 3.346,97	\$ 10.000,00
vehículo	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00
Equipos de Oficina	\$ 121,40	\$ 121,40	
Equipos y muebles de taller	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	
Equipos de Computación	\$ 600,00	\$ 600,00	
Muebles y Enseres	\$ 560,00	\$ 560,00	
Menaje	\$ -		\$ -
Imprevistos	\$ 635,57	\$ 635,57	
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.236,00	\$ 1.236,00	\$ -
Gastos de Constitución	\$ 800,00	\$ 800,00	
Gastos de Instalación	\$ -		
Gastos de publicidad	\$ 436,00	\$ 436,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 11.067,88	\$ 9.150,00	\$ 1.917,88
Materia prima en existencia	\$ 7.050,00	\$ 7.050,00	
Materiales directos	\$ 47,00		\$ 47,00
Mano de obra directa	\$ 1.526,71		\$ 1.526,71
Mano de obra indirecta	\$ 344,18		\$ 344,18

Caja Bancos	\$	-	\$	-
arriendo	\$	2.100,00	\$	2.100,00
TOTAL	\$	25.650,85	\$	13.732,97
	\$		\$	11.917,88

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.04. Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Puesto que: (Juridico, 2009, pág. 26)“Devolución del principal de un capital prestado con arreglo a unos plazos y condiciones establecidas de antemano y entre los que puede estar la posibilidad de no esperar al vencimiento o posibilidad de amortización anticipada”.

Tabla 52 amortizaciones

AÑOS	PRESTAMO	INTERES VENCIDO	CAPITAL PAGADO	CUOTA DE PAGO	SALDO
PERIODO	CAPITAL	INTERES	VALOR A PAGAR	CUOTA DE PAGO	SALDO
					\$ 11.917,88
0	\$ 11.917,88	\$ 2.383,58		\$ 4.603,75	\$ 11.917,88
1	\$ 11.917,88	\$ 2.383,58	\$ 2.220,17	\$ 4.603,75	\$ 9.697,71
2	\$ 9.697,71	\$ 1.939,54	\$ 2.664,21	\$ 4.603,75	\$ 7.033,50
3	\$ 7.033,50	\$ 1.406,70	\$ 3.197,05	\$ 4.603,75	\$ 3.836,46
4	\$ 3.836,46	\$ 767,29	\$ 3.836,46	\$ 4.603,75	\$ -
		\$ 4.113,53		\$ 18.414,99	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.05. Depreciaciones

Según: (Sanchez, 2011, pág. 140). “Los activos fijos (Edificios, Maquinaria, Muebles, Equipos, etc.) pierden su valor por el uso o por la obsolescencia disminuyendo su potencial de servicio.”

Depreciación es el proceso de asignar a Gasto el Costo de un activo de planta o activo fijo, durante el período en que usa el activo.

Tabla 53 depreciaciones

DESCRIPCIÓN (ACTIVOS)	VALOR INICIAL	AÑOS	1	2	3	4	5	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR RESIDUAL
Equipos de Oficina	\$ 121,40	10	\$ 12,14	\$ 12,14	\$ 12,14	\$ 12,14	\$ 12,14	\$ 60,70	\$ 60,70
Equipos de Computo	\$ 600,00	3	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	\$ (400,00)
Muebles y Enseres	\$ 560,00	10	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 280,00	\$ 280,00
maquinaria y equipo	\$ 1.430,00	10	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 143,00	\$ 715,00	\$ 715,00
			200,00						
			143,00						
	TOTAL ANUAL		\$ 411,14	\$ 411,14	\$ 411,14	\$ 411,14	\$ 411,14		
			411,14						

Fuente: investigación de campo

Elaborador por: Ansres Segarra

5.03.06. Estado de Situación Inicial

Por lo cual: (Sanchez, 2011, pág. 46)“Se elabora al iniciar las operaciones de la empresa con los valores que conforman el Activo, el Pasivo y el patrimonio de la misma”.

Tabla 54 estado de resultados

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja - Bancos	11.067,88	Pasivo a largo plazo	11.917,88
Menaje	635,57		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	11.703,45	TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.917,88
ACTIVO FIJO	12.711,40	PATRIMONIO	
Vehículo	10.000,00	Capital Social	13.732,97
Infraestructura e Instalaciones	-		
Otros	-	TOTAL PATRIMONIO	13.732,97
Equipos de Oficina	121,40		
Equipos y muebles de producción	1.430,00		
Equipos de Computación	600,00		
Muebles y Enseres	560,00		
ACTIVO DIFERIDO	1.236,00		
Gastos de constitución	800,00		
Gastos de publicidad	436,00		
TOTAL ACTIVO FIJO			
TOTAL ACTIVO	25.650,85	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	25.650,85

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.03.07. Estado de Resultados Proyectado

Es necesario recalcar que: (Legarda, 2008, pág. 128). “Este estado financiero tiene como objetivo calcular los resultados económicos de las operaciones corrientes de los negocios como pérdida o utilidades. También es útil para la estimación de los resultados que pueden ganarse de las operaciones futuras. Los resultados de este estado financiero, ya sean pérdidas o utilidades, se calculan restando de los ingresos totales los costos y gastos totales y pueden proyectarse o estimarse en un horizonte de tiempo determinado por el plazo concedido para el pago del crédito.”

Tabla 55 estado de resultados proyectada

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		84000	88585,14	93420,56	98519,92	103897,63
VENTAS TOTALES		84.000,00	88.585,14	93.420,56	98.519,92	103.897,63
COSTOS TOTALES		73196,50	75514,17	77850,74	80192,65	82522,94
COSTO DE PRODUCCION		38.609,97	40.115,76	41.680,27	43.305,80	44.994,73
COSTO DIRECTO		37.233,27	38.685,36	40.194,09	41.761,66	43.390,37
COSTOS INDIRECTOS		1.376,70	1.430,39	1.486,18	1.544,14	1.604,36
GASTOS DE VENTAS		2.985,43	3.101,87	3.222,84	3.348,53	3.479,12
GASTOS DE ADMINISTRACION		29.217,52	30.357,01	31.540,93	32.771,03	34.049,09
GASTOS FINANCIEROS		2.383,58	1.939,54	1.406,70	767,29	
UTILIDAD BRUTA		10.803,50	11.224,84	11.662,61	12.117,45	12.590,03
OTROS INGRESOS						
UTILIDAD DEL PERIODO		10.803,50	11.224,84	11.662,61	12.117,45	12.590,03
PARTICIPACION EMPLEADOS (15%)		1.620,53	1.683,73	1.749,39	1.817,62	1.888,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		9.182,98	9.541,11	9.913,21	10.299,83	10.701,52
IMPUESTO A LA RENTA (22%)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		9.182,98	9.541,11	9.913,21	10.299,83	10.701,52
RESERVA LEGAL (5%)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Tabla 56 estados de resultados proyectada

DETALLE	AÑO 0	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
UTILIDAD NETA		9.182,98	9.541,11	9.913,21	10.299,83	10.701,52
(+) depreciación y amortización	0,00	411,14	411,14	411,14	411,14	411,14
(+) Capital de Trabajo						
(+) Valor residual						
(-) Inversión	25.650,85					
(+) Prestamo	11.917,88					
(-) Amortización		2.220,17	2.664,21	3.197,05	3.836,46	
FLUJO DE CAJA (=)	-	7.373,94	7.288,05	7.127,31	6.874,51	11.112,66
	13.732,97					

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: en el primer año se tiene en pérdida todo el capital de inversión inicial ya que al momento de empezar la empresa esta hasta empezar sus operaciones normales no alcanzaría a tener un buen rendimiento sobre el capital invertido no obstante considero que por motivo de crédito no alcanza el resultado esperado, los demás años a lo cual fue proyectado el proyecto este da un beneficio considerable.

5.03.08. Flujo de Caja

Por lo cual: (Nova, 2008, pág. 156). “Es el flujo de caja que queda disponible después de descontar el efectivo requerido para el aumento del capital del trabajo y la reposición de los activos fijos, para atender los compromisos con los beneficiarios de la empresa que son los acreedores financieros y los socios. A los acreedores se les atiende con servicio de la deuda (capital de intereses), y a los propietarios con la suma restante, con la cual ellos toman decisiones de inversión, una de las cuales puede ser la cantidad de repartir como dividendos.”

Análisis: Manteniendo un flujo de caja y reinviertiendo el capital ganado a lo largo de los años la ganancia incrementa acorde los años van pasando.

5.04. Evaluación

De manera que: (Urbina, 2010, pág. 181). “El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Si no han existido contratiempos, hasta este punto se sabrá que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto, de acuerdo con las restricciones del medio; se conocerá y dominará el proceso de producción, así como todos los costos en que se incurrirá en la etapa productiva; además se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, a pesar de conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros cinco años de operación, aun no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable. En este momento surge el problema sobre el método de análisis que se empleara para comprobar la rentabilidad económica del proyecto. Se sabe que el dinero disminuye su valor real con el lapso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente. Esto implica que el método de análisis empleado deberá tomar en cuenta este cambio de valor real del dinero a través del tiempo.”

5.04.01. Tasa de Descuento

Finalmente: (Dominguez, 2009, pág. 40). “Aunque el interés es igual al descuento, la tasa de interés no es igual a la tasa de descuento y ello se debe a que se refieren unidades de capital ubicadas en distintos momentos de tiempo”.

Tabla 57 T.M.A.R

INVERSIÓN	MONTO	% DE PARTICIPACIÓN	TASA DE INTERÉS	T.P.P.C
Crédito	11.917,88	46,46%	10,00%	4,65%
Aporte Socios	13.732,97	53,54%	12,00%	6,42%
TOTAL	25.650,85	100,00%		11,07%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Tabla 58 T.M.A.R

DETALLE	%
Tasa activa	7,79%
Tasa Pasiva	4,91%
T.M.A.R	12,70%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: En la estimación del capital de retorno y ganancia que se desea tener acorde a la inversión se mantiene un rendimiento de 1.40% sobre el retorno del capital.

5.04.02. VAN

A continuación: (Urbina, 2010, pág. 182). “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero.”

Tabla 59 VAN

AÑOS	FLUJO NETO DEL PROYECTO	TMAR (12.70%)	VAN
0	(13.732,97)		(13.732,97)
1	7.373,94	0,1270	6.542,98
2	7.288,05	0,1270	5.738,04
3	7.127,31	0,1270	4.979,13
4	6.874,51	0,1270	4.261,34
5	11.112,66	0,1270	6.112,21
		VAN	13.900,74
TIR	46,96%		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.04.03. TIR

De igual modo: (Urbina, 2010, pág. 184). “La tasa interna de rendimiento es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”

Tabla 60 cuadro de la TIR

AÑOS	FLUJOS NETOS DEL PROYECTO	TASA DE DESCUENTO	
		VAN (30%)	VAN (32%)
0	(13.732,97)	(13.732,97)	(13.732,97)
1	7.373,94	5672,26	5586,32
2	7.288,05	4312,45	4182,76
3	7.127,31	3244,11	3098,87
4	6.874,51	2406,96	2264,36
5	11.112,66	2992,96	2772,99
	VAN	4.895,78	4.172,34
TIR=	46,96%		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

5.04.04. PRI (Período de recuperación de la inversión)

Precisamente: (Gitman, 2009, pág. 343)

“En el caso de una anualidad, el período de recuperación se puede encontrar dividiendo la inversión inicial entre el flujo positivo de efectivo anual. Para una serie combinada de flujos positivos de efectivo, los flujos positivos de efectivo anuales se deben acumular hasta que se recupere la inversión inicial. Aunque popular por lo general el período de recuperación se ve como una técnica como refinada de preparación de presupuestos de capital, porque no considera de manera explícita el valor del dinero en el tiempo.”

Tabla 61 periodo de recuperacion del capital

AÑOS	FLUJOS NETOS DEL PROYECTO	FLUJOS DE EFECTIVO ACUMULADOS
0	(13.732,97)	(13.732,97)
1	7.373,94	-6.359,03
2	7.288,05	929,02
3	7.127,31	8.056,33
4	6.874,51	14.930,84
5	11.112,66	26.043,50

El periodo de recuperacion de la inversion es a los 22 meses de la inversion

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Tabla 62 PRI

DESCRIPCIÓN	
Periodo anterior al cambio del signo	1
Valor absoluto del flujo acumul.	6359,03
Flujo de caja en el siguiente periodo	7.288,05
Periodo de recuperación	1,873

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Según la inversión en los valores corrientes mi inversión a recuperar será en 1 años 9 meses.

5.04.05. RBC (Relación costo beneficio)

Existe la relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, ayuda a determinar cual es es beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto.

Tabla 63 relación costo beneficio

AÑOS	BENEFICIOS	COSTOS Y GASTOS	BENEFICIOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
0		25.650,85		25.650,85
1	84.000,00	73.196,50	84.000,00	73.196,50
2	88.585,14	75.514,17	88.585,14	75.514,17
3	93.420,56	77.850,74	93.420,56	77.850,74
4	98.519,92	80.192,65	98.519,92	80.192,65
5	103.897,63	82.522,94	103.897,63	82.522,94
	468.423,25	389.277,00	468.423,25	414.927,85
	BENEFICIO=	1,20		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Tomando en cuenta que la relación costo beneficio muestra que por cada dólar invertido se ganará \$0,20 esto ayudará a que la micro empresa vaya progresando y asu vez generando más ingresos. Reinvertiendo el capital en la misma.

5.04.06. Punto de Equilibrio

Sobre todo: (Horngren, 2009, pág. 85). “El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los gerentes les interesa el punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. El punto de equilibrio les indica cuánta producción deben vender para evitar una pérdida.”

Unidades	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Ingresos
0	S/ 47.233	\$ -	S/ 47.233	S/ -
240	S/ 47.233	S/ 29.379	S/ 76.611	S/ 84.000
				3.830,56
PE	S/ 47.232,69	227,59		
PE		207,53	unidades	
			17,29	mes
			4,32	semana
			0,864728728	dia

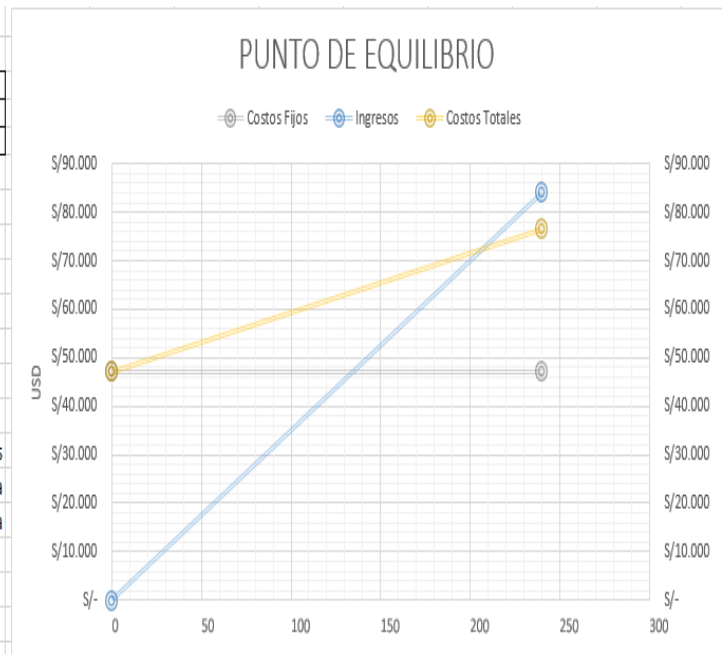


Ilustración 31 punto de equilibrio

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

Análisis: El punto de equilibrio da como resultado que para que la empresa pueda funcionar a su máxima capacidad y no haya ni pérdida ni ganancia esta en un punto de 207 muebles que se deberían producir y vender durante el periodo de 1 año.

5.04.07. Análisis de índices financieros

Esta técnica no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y no se relacionan de forma directa con el análisis de rentabilidad económica, a su vez con la evaluación financiera para tener en cuenta los movimientos de la empresa a través del tiempo.

5.04.08. Rendimiento sobre Patrimonio o Capital

Tabla 64 ROE

$$\begin{array}{l} \text{RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL} \\ \text{ROE} \end{array} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} = 67\% \frac{9.182,98}{13.732,97}$$

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andres Segarra

Análisis: La rentabilidad que tendrá el R.O.E será de 67%

5.04.09. Rendimiento sobre Activos

Tabla 65 ROI

$$\begin{array}{l} \text{RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS} \\ \text{ROI/ROA} \end{array} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = 72\% \frac{9.182,98}{12.711,40}$$

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Andres Segarra

Análisis: Este resultado indica que la microempresa tiene como rendimiento sobre los activos un porcentaje del 72% lo cual indica que este índice es aceptable.

CAPÍTULO VI

6.01. Impacto Ambiental

“La evaluación de impacto tiene como propósitos determinar si un programa produjo los efectos deseados en las personas, hogares e instituciones a los cuales este se aplica; obtener una estimación cuantitativa de estos beneficios y evaluar si ellos son o no atribuibles a la intervención del programa” (Aedo, 2005, pág. 7).

Con la adecuada, separación de desechos se tiene una reducción de los daños al medio ambiente ya que al ser un producto cuya principal materia prima es productos químicos la cual al ser desechada de una manera imprudente ocasionaría una contaminación a la tierra como a las plantas existiendo una contaminación directa al suelo.

Así que se debe tomar en cuenta la parte del desecho de estos residuos poner en recipientes adecuados para su envío a empresas dedicadas al tratamiento de residuos químicos también se los puede usar en proceso posterior.

Tabla 66 analisis de impacto ambiental

PROCESO	ACTIVIDADES	ASPECTO AMBIENTAL	IMPACTO			OBSERVACIONES	
			S.H	T	A	AI	
recepcion de materia prima	recepcion	que no haya derrame de la resina y esten bien selladas los empaques	n/a	bajo	nulo	bajo	existe el riesgo de derrame de materia prima el cual se implementa un chequeo previo
mescla de materiales para elaboracion	proceso	evitar derrames sobre la tierra u objetos	medio	bajo	bajo	bajo	se debe tomar en cuenta los epp
abrillantar el molde	Proceso	N/A	nulo	nulo	nulo	nulo	no hay riesgo aplicable
aplicación de la resina (gelcoat)	Proceso	se aplique la cantidad correcta evitando contaminacion con objetos	bajo	bajo	nulo	bajo	con el uso correcto de EPP se logra niveles bajos de contaminacion
aplicación de la fibra de vidrio	Proceso	cuidar que no se desprenda las particulas de fibra y contamine el ambiente de trabajo	medio	nulo	nulo	medio	se debe tener en cuenta el uso de EPP
desmolde	Proceso	N/A	n/a	n/a	n/a	n/a	no hay riesgo aplicable
control de calidad	Control de calidad	N/A	n/a	n/a	n/a	n/a	no hay riesgo aplicable
lijado y pulido	Proceso	cuidar que las particulas se esparzan en el ambiente	bajo	bajo	nulo	medio	tomar en cuenta el lugar donde se realiza el proceso ya que puede contaminar el ambiente a su alrededor
almacenaje	Almacenaje	N/A	n/a	n/a	n/a	n/a	no hay riesgo aplicable

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

De acuerdo al análisis de la tabla N° 64, Se puede concluir que el proceso es de bajo impacto ambiental sin embargo se trabaja con las recomendaciones de Buenas practicas ambientales (BPan) dadas por la Secretaria de Ambiente del Distrito metropolitano de Quito. Es una iniciativa de la secretaria de ambiente que promueve la aplicación de buenas practicas ambientales en diversos sectores de la ciudadanía. Es asi que se desarrollan proyectos en barrios, instituciones educativas, dependencias municipales, negocios, mercados y ferias, instituciones privadas, entre otros.

El negocio se alinea en este sentido y se compromete a seguir los lineamientos como son: La carta de compromiso ilustración N°32, registro de generación de desechos que se debe normar para que los residuos sean almacenados correctamente enviados a las empresas especializadas en el tratamiento de residuos químicos el formato expuesto en la figura da a entender la importancia de manejar este tipo de residuos de una manera en la cual el medio ambiente y el hombre sea beneficiado.

Quito,..... de..... de 2016

Yo, en
calidad de representante del negocio:
....., me comprometo a apoyar
e Implementar en el establecimiento que represento, el Proyecto de Buenas
Prácticas Ambientales en tu Negocio* del Programa de BPA, que es impulsado
por la Secretaría de Ambiente del Municipio de Quito, con la colaboración de
voluntarios y voluntarias ambientales de
.....

En mi calidad de representante me comprometo a facilitar información que sea
necesaria para el buen desarrollo del proyecto y permitir la participación de
voluntarios ambientales en la conformación del equipo ambiental.

En el marco del proyecto, autorizo que el equipo técnico y voluntarios del equi-
po del Municipio, encargados de Implementar el Programa de BPA, desarrollen
las actividades previstas, siempre y cuando, se me informe con anticipación
para coordinar todo lo necesario.

Firma:

Número de Cédula:

34

Ilustración 32 carta de compromiso ambiental

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Andres Segarra

6.02. Impacto Económico

La empresa tendrá un impacto económico considerable ya que al ser una empresa pionera en el Ecuador como productora de muebles a base de fibra de vidrio creará fuentes de trabajo teniendo en cuenta el sector en el que se ubica la micro empresa. El sector en el que se ubica la empresa es una zona industrial lo cual hará que sea un producto que tenga los debidos permisos y sea de mayor fluencia al momento de comercializarlo, la producción del producto

en mencionado lugar garantizara la llegada de proveedores los cuales se tomaran mucho en cuenta para la obtención de un producto de calidad.

La implementación de la micro empresa ayudara a la matriz productiva a su crecimiento, teniendo en cuenta que el producto será procesado artesanalmente cuyo resultado es la innovación de productos que garantiza la durabilidad.

6.03. Impacto Productivo

La empresa contribuirá al desarrollo de la matriz productiva demostrando que es posible elaborar cualquier tipo de proyecto en nuestro país ya que existen muchos proveedores los cuales necesitan un impluso para seguir produciendo los diferentes tipos de materia prima haciendo que tanto la materia prima como el producto termiando salga de país apoyando al sector productivo y generando economía en la región donde se lleva a cabo el proyecto, de esta manera se impulsara a los emprendedores a llevar acabo sus ideas y así poder general mayor beneficio al país colaborando con la matriz productiva lo que posteriormente se verá reflejado en la disminución del riesgo país.

6.04. Impacto Social

La micro empresa causara un impacto social positivo ya que la elaboración de nuestro producto se manejara (BPF) buenas practicas de fabricación las cuales ayudan al personal que se encuentra laborando, para cuidar su salud y el bienestar de quien los rodean, normas cuales garantizara al consumidor al momento de adquirir el producto.

Al utilizar los (BPF) buenas practicas de fabricación que garantizara un producto de calidad al mismo tiempo que hacemos buen uso de los (EPP) equipo de protección personal, para evitar riesgos al personal.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO, UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

Estas prácticas generaran nuevos plazas de empleo y por ende la calidad de vida de los mismos ofreciéndoles fuentes de empleo seguras.

El uso adecuado de normas y reglas asegurara el buen desempeño de los colaboradores y el crecimiento de la micro empresa saisiendolas necesidades de los consumidores lo cual se vera reflejado en la aprobación por parte del cliente.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

- ✓ El proyecto es factible porque generará una rentabilidad favorable al paso de un año manteniéndose la ganancia a mediano y progresivamente a largo plazo, tomando en cuenta las técnicas financieras que se utilizó para verificar su factibilidad.
- ✓ El producto al no ser producido en el mercado ecuatoriano tiene una gran ventaja al momento de comercializar el producto.
- ✓ Es un producto novedoso y duradero los cual ayuda al medio ambiente para que no haya una tala indiscriminada de arboles y se preserve el ecosistema para las nuevas generaciones.
- ✓ Se debe promover correctamente a la compra de producto, para garantizar responsabilidad ecológica, al se este es un producto el cual cumple estas funciones ya que al momento de producirlo los residuos pueden ser utilizados para la elaboración del mismo producto.
- ✓ Después de realizado el análisis a profundidad se ha determinado que es necesario implementar una micro empresa de este tipo ya que en el mercado es factible y cuenta con los instrumentos necesarios en la planificación y el personal para cumplir el objetivos acorde a la ley.

Después de haber hecho y analizado el estudio financiero dando un VAN de 13900,74 se determinó que el proyecto es factible, un TIR de 46,96% determinó que el producto es rentable y es recuperable a valores constantes en un año y nueve meses.

Recomendaciones

- ✓ En la micro empresa va a tener un flujograma de procesos para poder controlar los requerimientos para controlar las actividades al momento de realizar el producto
- ✓ Al momento de la contratación del personal se aplicara los requisitos que es una pequeña capacitación impartida por la empresa para el conocimiento y uso de diferente químicos que existen en el proceso para su mayor desempeño en el área de trabajo establecida
- ✓ Teniendo en cuenta que la micro empresa 21 meses para la recuperación de las inversiones, sea esta de los socios y financiado está en el tiempo normal de la creación de la micro empresa por lo que esto nos ayudara a tener mayor beneficio economico para poder mantener y desarrollar mas a la micro empresa.

Bibliografía

- Agricultura. (2009). inversion fija. En Agricultura, *inversion fija* (pág. 22).
- ambiental, c. (15 de mayo de 2012). *conciencia ambiental*. Obtenido de conciencia ambiental:
<http://concienciambientaludec.blogspot.com/>
- APUNTES DE ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRACIÓN. (08 de Agosto de 2011).
Población, Muestra, Parámetro y Esatadigrafo. Obtenido de Allen Webster.:
<http://estadisticaparaadministracion.blogspot.com/2011/10/poblacion-y-muestra-parametro-y.html>
- APUNTES DE ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRACIÓN. (08 de Agosto de 2011).
Población. Muestra, Parámetro y Estadígrafo. Obtenido de Allen Webster.:
<http://estadisticaparaadministracion.blogspot.com/2011/10/poblacion-y-muestra-parametro-y.html>
- Armostrog, P. (2010). Estafistica en administracion. En A. Philp.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. española.
- Ballou. (2008). costos financieros . En Ballou, *Ballou* (pág. 185).
- BCU. (15 de 08 de 2011). *USUARIO FINANCIERO* . Obtenido de USUARIO FINANCIERO
: https://www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Tasas_Interes_Que_es.aspx
- belbeze. (2014). proyecciones . En belbeze, *proyecciones* (pág. 41).
- Caldas. (2008). activos nominales . En Caldas, *activos nominales* (pág. 180).
- Carreón, J. A. (7 de Octubre de 2014). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis:
<http://www.gestiopolis.com/cliente-interno-y-externo-en-una-organizacion/>
- Chapman, S. N. (2010). *Planeación de producción*. Boston.
- Dominguez. (2009). tasa de descuento . En Dominguez, *tasa de descuento* (pág. 40).
- ecured. (29 de 08 de 2018). *ecured*. Obtenido de ecured: <https://www.ecured.cu/Cultura>
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA MICRO EMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES ELABORADOS DE FIBRA DE VIDRIO,
UBICADO EN EL SECTOR CARCELEN INDUSTRIAL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE
QUITO, AÑO 2018

Egusquiza, R. C. (2010). *Administración empresarial*. Obtenido de

<http://www.mailxmail.com/curso-administracion-empresarial/organizacion-administrativa>

El Blog Salmón. (29 de Octubre de 2008). *¿Qué es la oferta y la demanda?* Obtenido de

JAVIER J NAVARRO: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>

española, r. a. (15 de MARZO de 2015). *enclave RAE*. Obtenido de *enclave RAE*:

<http://dle.rae.es/srv/fetch?id=TNxkfxk>

Galvez, R. (2009). *economia para economistas*. En G. ROBERTO. departamento de sociologia uversidad del arepublica.

gestion, e. y. (04 de 09 de 2018). *abc*. Obtenido de *abc*:

<http://www.abc.com.py/articulos/principios-de-la-gestion-administrativa-1154671.html>

Gitman. (2009). *periodo de recuperacion*. En Gitman, *periodo de recuperacion* (pág. 343).

grillo. (2015). *proyectos empresariales* . En grillo, *proyectos empresariales* (pág. 82).

Horngren. (2009). *Contabilidad Administrativa*. En Horngren, *Contabilidad Administrativa* (pág. 482).

Ilpes. (2008). *fuentes de financiamiento* . En Ilpes, *fuentes de financiamiento* (pág. 134).

ISOtool. (15 de octubre de 2018). *ISOtool*. Obtenido de ISOtool:

<https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9001>

Jaramillo, D. Y. (07 de 03 de 2016). *gestiopolis* . Obtenido de *gestiopolis* :

<https://www.gestiopolis.com/planificacion-estrategica-y-lanzamiento-de-nuevos-productos>

Jimenez, F. (2010). *Costos Industriales*. Cartago: Tecnologica de Costa Rica.

- Juarez. (2014). estudio tecnico . En Juarez, *estudio tecnico* (pág. 43).
- Juridico. (2009). amortizaciones . En Juridico, *amortizaciones* (pág. 26).
- koontz. (2012). matriz foda. En koontz, *analisis foda* (pág. 136).
- kotler, a. &. (2013). gestion de proyectos . En a. &. kotler, *gestion de proyectos* (pág. 123).
españa.
- Legarda. (2008). financiero . En Legarda, *financiero* (pág. 128).
- Lemus, W. J. (2010). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. BOGOTA: FUNDACION SAN
MATEO.
- Lopez. (2009). Balances de oferta demanda. En L. R, *Balances de oferta demanda* (pág. 69).
- Mareque. (2009). activos fijos . En Mareque, *activos fijos* (pág. 126).
- Martin. (2015). proyectos . En Martin, *proyectos* (pág. 78).
- miranda. (2008). gestion de proyectos. En miranda, *gestion de proyectos* (pág. 120).
- muñoz. (15 de 06 de 2016). *factor social*. Obtenido de factor social:
<http://factorsocial.es/factor-social/>
- Nova. (2008). flujo de caja . En Nova, *flujo de caja* (pág. 156).
- Padilla. (2011). M.C. En Padilla, *M.C* (pág. 69).
- Parra. (2008). inversiones . En parra, *inversiones* (pág. 165).
- pymes, e. (15 de febrero de 2018). *emprende pymes*. Obtenido de emprende pymes:
<https://www.emprendepyme.net/que-es-el-clima-laboral.html>
- Rendon, w. (15 de 09 de 2017). *definicion org*. Obtenido de definicion org:
<https://definicion.org/tasa-de-interes-activa>
- rodriguez. (2012). ingenieria de producto. En rodriguez, *ingenieria de producto* (pág. 305).
- Saenz. (2013). oferta demanda . En Saenz, *oferta demanda* (pág. 55).

Sagristaproducts. (15 de 10 de 2018). *Sagristaproducts*. Obtenido de Sagristaproducts:

<https://www.sagristaproducts.com/es/31-resinas-poliester-para-laminar>

Sanchez. (2011). amortizaciones . En Sanchez, *Amortizaciones* (pág. 170).

scribd. (15 de 07 de 2015). *scribd*. Obtenido de scribd:

<https://es.scribd.com/document/317627280/resina-poliester-1-pdf>

storecheck. (16 de octubre de 2018). *storecheck*. Obtenido de storecheck:

<http://blog.storecheck.com.mx/la-importancia-del-material-pop-en-el-punto-de-venta>

Urbina, g. B. (2010). estudio financiero . En g. B. Urbina. madrid.

Vallhonrat. (2016). proyectos empresariales. En Vallhonrat, *proyectos empresariales* (pág. 35).

Vaughn. (2009). ingenieria de producto . En Vaughn, *ingenieria de producto* (pág. 412).

ANEXOS


Anexo N.- 1 Requisitos Servicio de Rentas Internas

REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA REGISTRO Y AFILIACIÓN DE RUC DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA			
Categoría específica de actividad económica	Detalle del Requisito	Forma de presentación	Características Requiridas
General	Calificación emitida por el organismo competente sobre la calidad del servicio del Artículo 41 SUPRO	Original y copia simple	VALIDACIÓN: Las personas que soliciten el RUC en la Actividad de Rentas del Artículo 41 SUPRO deben presentar el original y copia simple de la calificación de la actividad económica por la cual se solicita el RUC, emitida por el organismo competente que autoriza la actividad económica.
Contadores	Título profesional otorgado por la Universidad o institución que otorga el título profesional, según que trabaje en relación de dependencia directa personal o sea un profesional independiente en un ámbito de servicios administrativos, PPA (Profesionalización) o actividad de producción de servicios	El servidor de ventanilla verificada en la página web del SERNACEY	El profesional que solicita el RUC debe estar registrado en el SERNACEY y el título no se encuentra registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en el SERNACEY.
Contables	Título de Bachiller otorgado por la Universidad	El servidor de ventanilla verificada en la página web del SERNACEY	En caso de que el solicitante no esté registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en el SERNACEY.
Diplomados Profesionales	Credencial de agente diplomático Título Profesional	Original y copia simple El servidor de ventanilla verificada en la página web del SERNACEY	En el caso de que el título no se encuentre registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en la entidad correspondiente.
Asesorías y Servicios de Asesoría	Actuaria profesional	Original y copia simple	La obtiene el Ministerio de Inclusión Económica y Social. Aplica para personas naturales y sociedades.
Actividades Industriales	Actuaria profesional	Original y copia simple	La obtiene el Ministerio de Coordinación del Laboratorio Nacional, pero para el funcionamiento de personas naturales y sociedades. Aplica para personas naturales y sociedades.
Comercio no minorista	Elaboración de los certificados del registro de comercio del negocio que se solicita o en su defecto el documento de inscripción en el SERNACEY. El documento de inscripción debe ser un documento de los que se emite en la sede de inscripción.	Original y copia simple	En caso de que el título no se encuentre registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en la entidad correspondiente.
Actividades agropecuarias	Resolución emitida por el organismo competente que autoriza la actividad económica, según que trabaje en relación de dependencia directa personal o sea un profesional independiente en un ámbito de servicios administrativos, PPA (Profesionalización) o actividad de producción de servicios	Original y copia simple	El profesional que solicita el RUC debe estar registrado en el SERNACEY y el título no se encuentra registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en el SERNACEY.
Industria	Resolución emitida por el organismo competente que autoriza la actividad económica, según que trabaje en relación de dependencia directa personal o sea un profesional independiente en un ámbito de servicios administrativos, PPA (Profesionalización) o actividad de producción de servicios	Original y copia simple	El profesional que solicita el RUC debe estar registrado en el SERNACEY y el título no se encuentra registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en el SERNACEY.
Transportes	Resolución emitida por el organismo competente que autoriza la actividad económica, según que trabaje en relación de dependencia directa personal o sea un profesional independiente en un ámbito de servicios administrativos, PPA (Profesionalización) o actividad de producción de servicios	Original y copia simple	El profesional que solicita el RUC debe estar registrado en el SERNACEY y el título no se encuentra registrado en el SERNACEY, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado de inscripción en el SERNACEY.

Ilustración 33 formato de requisitos SRI

Fuente: file:///C:/Users/user/Documents/anexos/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20PERSONAS%20NATURALES%20Y%20SOCIEDADES%20POR%20ACTIVIDAD%20ECON%20C3%93MICA%20(1)%20%201HOJA.pdf

Anexo N.-2 Formulario de la LUAE



FORMULARIO PARA EL INGRESO DE TRÁMITE DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO					
RUC / RISE:		Nombre Comercial:			
Establecimiento No.:		Principal:	Sucursal:	Parente / RAET:	Predio No.:
Actividad Económica:					
PERSONA NATURAL					
C.C. / Pasaporte:		Nombre y Apellidos:			
PERSONA JURÍDICA					
C.C. / Pasaporte Repr. Legal:		Nombre y Apellidos Repr. Legal:			
Fecha Nomenclamiento Repr. Legal:		Razón Social:			
IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)					
<small>(Daje fin exclusivo a la divulgación y/o promoción de la identificación del establecimiento).</small>					
Texto del Rotulo				Ubicación del rotulo	
				Local <input type="checkbox"/> Propio	
				Arrendado <input type="checkbox"/>	
Largo		Ancho		Tipo de material	
Alcance sobre el nivel de la acera				Adosado a la fachada frontal	
				Adosado a la pared medianera	
				Adosado a la pared lateral	
DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO					
Parque		Calle principal		Número	
				Calle secundaria	
Sector o referencia para ubicación				Río	
				Oficina/Departamento	
				Edificio	
Teléfono 1		Teléfono 2		e-mail	
				Horario de atención	

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	
<small>Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del Municipio involucradas en el proceso de emisión de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Sombra, Turismo, y Rotulación.</small>	
RUC / RISE No.:	Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SRL.
Nombre Establecimiento:	Corresponde al nombre con el que los clientes sitúan al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.
Establecimiento No.:	Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el número de establecimiento descrito en el RUC / RISE e identificar con una X el establecimiento correspondiente.
Parente / RAET Predio No.:	Corresponde al número de registro de la Parente o RAET.
Actividad Económica:	Corresponde al número de predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado. Registre la descripción de cada una de las actividades económicas que se realiza en el mismo establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.
TIPO DE CONTRIBUYENTE	
PERSONA NATURAL:	
Cédula de ciudadanía o Pasaporte:	Indicar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del pasaporte.
Nombre y Apellidos:	Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.
PERSONA JURÍDICA:	
C.C. / Pasaporte Repr. Legal:	Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
Nombre y Apellidos Repr. Legal:	Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
Fecha Nomenclamiento Repr. Legal:	Registrar el día, mes y año en el que fue nomenclado el representante legal. / Vigencia: fecha en la que caduca el nomenclamiento del representante legal.
Razón Social:	Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.
INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	
TEJERIDO:	
<small>En esta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada. En concordancia con el Decreto Presidencial No. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en sala de juegos. Toda actividad económica relacionada con el sector del Turismo debe contar con Registro Turístico.</small>	

Ilustración 34 formato de la LUAE

Fuente: file:///C:/Users/umar/Desktop/SOLICITUD_LUAE.pdf

Formulario Declarativo

FORMULARIO DECLARATIVO CRTAU-01

Del cumplimiento de las condiciones mínimas en materia de Reglas Técnicas de Arquitectura y Urbanismo para las actividades de equipamientos y servicios o comercio con relación de compatibilidad permitida con el uso de suelo en edificaciones existentes para la emisión de LUAE



Del Anexo del libro Innumerado "Del Régimen Administrativo del suelo en el Distrito Metropolitano de Quito" sancionado con la Ordenanza Metropolitana No. 172 del 30 de diciembre de 2011 y su Ordenanza Metropolitana Reformativa No. 432 del 13 de septiembre de 2013.

INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE*		INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO*	
101 NOMBRES Y APELLIDOS		201 RUC / RISE	
102 C.I. / PASAPORTE No.		202 NOMBRE COMERCIAL	
103 NÚMERO TELEFÓNICO		203 ESTABLECIMIENTO No.	204 PREDIO No.
104 CORREO ELECTRÓNICO		205 DIRECCIÓN	
105 DIRECCIÓN DOMICILIO		206 ÁREA ÚTL.	Nº2 207 TIPO DE USO

REGLAS TÉCNICAS*		
ELEMENTO	CUMPLIMIENTO	REFERENCIA
301 La altura del establecimiento medida desde el piso hasta el tumbado es igual o mayor 2,30m. (REFERENCIA 1)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	1
302 El establecimiento tiene en su interior una circulación con un ancho libre o sin obstáculos de mínimo 90 cm. (REFERENCIA 2)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	2
303 La puerta de ingreso al establecimiento mide al menos 90 cm de ancho para pasar. (REFERENCIA 3)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	3
304 La puerta de ingreso al establecimiento mide al menos 2,05 m de alto para pasar. (REFERENCIA 3)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	3
305 El establecimiento tiene puertas de vidrio, ventanas o claraboyas por donde ingrese luz natural	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	4
306 El establecimiento se ventila por: (REFERENCIA 4)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	4
307 El establecimiento tiene al menos un medio baño dentro del mismo, entendiendo al medio baño como el cuarto de baño con un inodoro y un lavamanos. (REFERENCIA 5)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	5
308 El cuarto de baño del establecimiento tiene una altura mayor o igual a 2,30 m, medido desde el piso hasta el tumbado. (REFERENCIA 5)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	5
309 Todos los lados del baño tienen por lo menos 90 cm de ancho. (REFERENCIA 5)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	5
310 El baño se ventila por: (REFERENCIA 4)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	4
311 El establecimiento fue diseñado y declarado como área útil para uso comercial o de oficinas y no es una adaptación de un espacio de circulación comunal, estacionamiento cubierto o bodega sin regularizar.	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	4

Yo, _____ portador del documento de Identificación No. _____, por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada en este documento), declaro que lo consignado en este formulario se encuentra en absoluta correspondencia con la verdad y que conozco y entiendo las consecuencias del incumplimiento de estas reglas técnicas o de su falsa declaración.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL

C.I./PASAPORTE

FECHA (dd/mm/aaaa)

* REVISAR LAS INDICACIONES DE CÓMO LLENAR EL FORMULARIO EN EL INSTRUCTIVO EN LA PÁGINA SIGUIENTE FORMULARIO GRATUITO.

Página 1 de 2

Ilustración 35 formato declarativo

Fuente:file:///C:/Users/usar/Desktop/FORMULARIO%20CRTAU_01%20Reglas%20T%C3%A9cnicas%20de%20Arquitectura.pdf

Formulario Declarativo

INSTRUCTIVO PARA LLENAR EL FORMULARIO DECLARATIVO CRTAU-01



INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

En esta sección deberá ingresar los datos personales y de contacto correspondientes al solicitante, sea este el dueño del local como persona natural o el representante legal de una persona jurídica.

101 NOMBRES Y APELLIDOS	Ingresar los nombres y apellidos del dueño del local o del representante legal.
102 C.I. / PASAPORTE No.	Ingresar el número de cédula de identidad o pasaporte, en caso de extranjeros del dueño del local o del representante legal.
103 NÚMERO TELEFÓNICO	Registrar el número telefónico de contacto, fijo o móvil, del dueño del local o del representante legal.
104 CORREO ELECTRÓNICO	Registrar la dirección de correo electrónico de contacto del dueño del local o del representante legal.
105 DIRECCIÓN DOMICILIO	Registrar la dirección del domicilio del dueño del local o del representante legal, con calle principal, número de casa y calle secundaria.

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del municipio involucradas en el proceso.

201 RUC / RISE	Corresponde al número de Registro Único de Contribuyentes del SRI.
202 NOMBRE COMERCIAL	Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento.
203 ESTABLECIMIENTO No.	Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el No. de establecimiento correspondiente.
204 PREDIO No.	Este campo debe ser completado con información del predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.
205 DIRECCIÓN	Ingresar la dirección del local comercial con calle principal, número de casa y calle secundaria.
206 ÁREA ÚTIL	Se entiende por área útil al área de todo el establecimiento sin considerar las áreas destinadas a bodegas y sanitos higiénicos.
207 TIPO DE USO	Deberá indicar el tipo de uso que tiene el establecimiento, sea este comercial o de oficinas.

REGLAS TÉCNICAS

La tercera sección del formulario solicita información específica sobre las condiciones mínimas en materia de reglas técnicas de arquitectura y urbanismo para las actividades de equipamiento y servicios o comercio con relación de la compatibilidad permitida con el uso de suelo en edificaciones existentes, para lo cual deberá declarar si cumple o no con dichas condiciones.

301	Se debe comprobar que la altura del establecimiento medida desde la superficie de piso terminado y hasta el tumbado no sea menor a 2,30m. La referencia 1, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
302	Dentro del establecimiento, se debe garantizar una circulación con un ancho mínimo de noventa (90) centímetros, libre de cualquier obstáculo, sea este mercadería o muebles como: estanterías, repisas, mostradores, escritorios o sillas. La referencia 2, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
303	Se debe comprobar que el ancho de la puerta mida por lo menos noventa (90) centímetros, el mismo que debe estar libre de obstáculos. La referencia 3, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
304	Se debe comprobar el alto de la puerta mida por lo menos dos (2) metros con cinco (05) centímetros, el mismo que debe estar libre de obstáculos. El alto de la puerta solo considera el piso libre, no considera ventilación. La referencia 3, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
305	Si el establecimiento está en contacto directo con áreas exteriores abiertas, se requerirá que tenga puertas de vidrio, ventanas o claraboyas que permita el ingreso de luz natural durante el día. Si el establecimiento se encuentra dentro de centros comerciales, el ingreso de luz natural no será un requerimiento.
306	El establecimiento deberá estar ventilado por: a) ventanas que se comuniquen con exteriores abiertos y que puedan abrirse; b) ventilación mecánica que permita la circulación del aire; o c) rejillas que conecten a ductos de ventilación. La referencia 4, indica un esquema de la apariencia de los tipos de ventilación.
307	El establecimiento deberá contar al menos con un medio baño de uso privado, el medio baño deberá contar con un inodoro y un lavamanos, ambos funcionando y correctamente instalados. El inodoro y el lavamanos podrán estar en un mismo cuarto o separados por una puerta.
308	Al igual que el resto del establecimiento, se debe comprobar que la altura del baño medida desde la superficie de piso terminado y hasta el tumbado no sea menor a 2,30m. La referencia 5, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
309	Se debe comprobar que ningún lado del baño sea menor a noventa (90) centímetros, para garantizar comodidad al usar el servicio. La referencia 5, indica un esquema sobre la medida que debe tomarse.
310	Al igual que el establecimiento, el baño deberá estar ventilado por: a) ventanas que se comuniquen con exteriores abiertos y que puedan abrirse; b) ventilación mecánica que permita la circulación del aire; o c) rejillas que conecten a ductos de ventilación. La referencia 4, indica un esquema de la apariencia de los tipos de ventilación.
311	El establecimiento declarado en el formulario deberá haber sido diseñado y declarado como área útil, para su uso como local comercial u oficinas. El establecimiento no deberá ser una adaptación de espacios de circulación comunal, estacionamientos cubiertos o bodegas sin antes haber tenido el respectivo proceso de actualización y regularización.

Ilustración 36 instructivo del formulario alcanzado

Fuente: file:///C:/Users/umar/Desktop/FORMULARIO%20CRTAU_01%20Reglas%20T%C3%A9cnicas%20de%20Arquitectura.pdf

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: tesis muebles.pdf (D43325028)
Submitted: 10/31/2018 3:35:00 PM
Submitted By: segarra.andres94@hotmail.com
Significance: 8 %

Sources included in the report:

Pomasqui Jiménez Christian Sergio.pdf (D43283386)
SERGIO WLADIMIR RODRIGUEZ ARIAS.pdf (D37059190)
Daniel-Chicaiza.pdf (D19819811)
JOHANNA ALEXANDRA TAPIA TOSCANO.pdf (D30287079)
TESIS MICHELLE LEMA LASLUIA.pdf (D30286887)
Dora Jeanneth Tupiza Galarza.docx (D20033201)
FERNANDA AREVALO PROYECTO VELAS LED.pdf (D23325624)
urkund_Leachamin_Edwin_Produccion_2017.pdf (D26603178)
<http://upcommons.upc.edu/handle/2117/84934>
<https://ciateq.repositorioinstitucional.mx/jspui/handle/1020/87>
<http://www.dspace.cordillera.edu.ec/bitstream/123456789/246/1/24-EMP-FIN-14-15-1307186823.pdf>
<https://www.gestiopolis.com/planificacion-estrategica-y-lanzamiento-de-nuevos->
<http://factorsocial.es/factor->
<https://www.emprendepyme.net/que-es-el-clima-laboral.html>
<http://blog.storecheck.com.mx/la-importancia-del-material-pop-en-el-punto-de-venta>

Instances where selected sources appear:

53



Ing. Francisco Guzmán
Tutor de proyectos



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno **SEGARRA SANCHEZ ANDRES HERNAN**, portador de la cédula de identidad N° 172351360-0, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 28 de noviembre del 2018

28 NOV 2018
Mariela B.

Sra. Mariela Balseca
CAJA INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
RECIBIDO

Ing. Carlos Guerra
DELEGADO DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

BIBLIOTECA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

Ing. William Parra
BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

28 NOV 2018

E. G. A. J. B. S.
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA

Ing. Christian Guerrero
DIRECCIÓN DE CARRERA
DIRECTOR DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

Sra. Carolina Chuqui
SECRETARÍA ACADÉMICA

*Nuestro reto formar seres humanos con iguales
derechos, deberes y obligaciones*