



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN  
DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL  
CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE  
SANTA ELENA AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: ALCIDES MAURICIO BACILIO GUAMÁN  
TUTORA: ING. MERCEDES FREIRE RENDÓN, MSC

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN  
DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL  
CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE  
SANTA ELENA AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: ALCIDES MAURICIO BACILIO GUAMÁN

TUTORA: ING. MERCEDES FREIRE RENDÓN, MSC.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

La Libertad, 9 de noviembre del 2015

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015” elaborado por el Sr. ALCIDES MAURICIO BACILIO GUAMAN, egresado de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual lo apruebo en todas sus partes.

Atentamente

---

ING. MERCEDES FREIRE RENDÓN, MSC  
TUTORA

## **AUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de Titulación “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015” elaborado por quien suscribe la presente declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que están en este presente trabajo de investigación son de exclusiva, propiedad, responsabilidad legal y académica del autor ALCIDES MAURICIO BACILIO GUAMÁN. No obstante es patrimonio intelectual de la UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA.

La libertad, 18 de enero de 2016.

Atentamente

-----  
ALCIDES MAURICIO BACILIO GUAMÁN  
C.C. 092591545-6

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a papito Dios, por sus bendiciones y por guiar mi camino en buen sentido, a mis Padres Dionicio y Petita por ese gran apoyo por su paciencia, por su credibilidad en mí y principalmente por ese gran amor de padre y madre que nunca me ha faltado, a mi esposa y mi hijo quienes son la inspiración que necesito para seguir adelante, también a todos aquellos buenos docentes que con sus conocimientos crearon en mí un gran profesional, a mis compañeros amigos y todos quienes siempre con su apoyo estuvieron motivándome hasta culminar este proceso.

Alcides Mauricio Bacilio Guamán

## AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis padres, amigos, docentes, le quedo plenamente agradecido porque con sus consejos, conocimientos ahora puedo decir que la meta está cumplida, y con la bendición del padre celestial un largo camino por recorrer.

Agradezco también a todas las personas quienes predispuestas colaboraron con la recopilación de información para mi trabajo de investigación.

Alcides Mauricio Bacilio Guamán

## **TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Villao Viteri José Fabián, MBA.  
DECANO DE FACULTAD  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

---

Ing. Linda Núñez Guale, MBA.  
DIRECTORA DE CARRERA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
PROFESORA – TUTORA

---

Ing. Johnny Reyes De la Cruz, MSc.  
PROFESOR DE ÁREA

---

Ab. Joe Espinoza Ayala.  
SECRETARIO GENERAL

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015”**

AUTOR: Alcides Mauricio Bacilio Guamán

TUTORA: Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.

**RESUMEN**

El presente trabajo se realizó en el cantón la libertad, provincia de Santa Elena en el periodo 2015 se logró la participación de la comunidad, posibles clientes, los artesanos en esta rama y las opiniones de los grandes empresarios, de allí que el propósito del presente trabajo consistió en la evaluación de la incidencia de la oferta de muebles en el desarrollo empresarial, para la creación de una microempresa de producción de muebles en madera decorativa, en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2015, para ello se determinó el impacto de la oferta de estos productos con un análisis de mercado al sector artesanal de esta actividad en el cantón La Libertad, luego se identificó el posible mercado comprador de estos productos mediante la recopilación de información, también se estableció una modalidad diferente de aporte al desarrollo económico mediante, un nuevo modelo de producción de muebles y finalmente se estableció que la industria mueblera es una de las de mayor importancia en el sector. El presente estudio se justificó por cuanto posee valor teórico, relevancia social, por su conveniencia y en base a los beneficios netos que genera. Metodológicamente el trabajo investigativo se aborda desde la perspectiva de los tipos de estudio documental, bibliográfico y de campo, con la aplicación de un diseño de investigación en el cantón La Libertad, donde la población estuvo formada por noventa y cinco mil novecientos cuarenta y dos (95.942) habitantes, de los cuales se tomó una muestra del 30% queda un tamaño muestral de 398. Describe el diagnóstico situacional, en el se detalla la matriz FODA, además se encuentra todo lo relacionado con los fundamentos teóricos, base que se obtuvo por medio de la recolección de información, también se detalla la estructura organizacional, estudio de ubicación, estrategias a las cuales se regirá la microempresas de producción de muebles decorativo y el estudio financiero de la microempresas. Por último se describen conclusiones a la que se ha llegado después de la culminación de este trabajo, así como también las recomendaciones necesarias que podrán ser utilizadas en el desarrollo de la creación de dicha microempresas.

## ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORIA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TRIBUNAL DE GRADO	vi
RESUMEN	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE CUADROS	xiii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xvii
INTRODUCCIÓN	1
MARCO CONTEXTUAL	3
TEMA	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
SISTEMATIZACIÓN	4
JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	6
OBJETIVOS DEL PROYECTO	7
Objetivo general	7
Objetivos específicos	7
HIPÓTESIS	8
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	9
CAPÍTULO I	11
1. MARCO TEÓRICO	11
1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA	11
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	16
1.2.1. Variable Dependiente	16

1.2.2. Variable Independiente	19
1.3. MARCO LEGAL	24
CAPÍTULO II	29
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN	30
2.4. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	31
2.5. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN	32
2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	32
2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA	33
2.8. PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO	35
2.8.1. Procedimientos	35
2.8.2. Procesamiento	36
CAPÍTULO III	37
3. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA	37
3.1. ENCUESTA APLICADA AL PÚBLICO EN GENERAL	37
3.2. ENTREVISTA REALIZADA A LOS EMPRESARIOS DEL CANTÓN LA LIBERTAD	51
3.3. CONCLUSIONES	54
3.4. RECOMENDACIONES	55
CAPÍTULO IV	56
4. CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2016	56
4.1. RESPONSABILIDAD Y PROMOTORES DEL PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA	56
4.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA DONDE SE ENCUENTRA EL	56

PROYECTO DE ESTUDIO	
4.3. UBICACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO	57
4.4. DESCRIPCIÓN DE LA MICROEMPRESA	59
4.4.1. Nombre del proyecto	59
4.4.2. Base filosófica	59
4.4.2.1. Misión	59
4.4.2.2. Visión	59
4.4.3. Objetivos	60
4.4.3.1. Objetivos General	60
4.4.3.2. Objetivos Específicos	60
4.4.4. Principios y valores	60
4.4.4.1. Principios	60
4.4.4.2. Valores	61
4.5. ORGANIGRAMA	61
4.6. MANUAL DE FUNCIONES	63
Gerente Administrativo	63
Secretaria	64
Contador	65
Producción	66
Comercialización	67
Ebanistas	68
Limpieza y mantenimiento	69
Operarios	70
4.7. PRODUCTOS Y SERVICIOS A OFRECER	71
4.8. MERCADO	72
4.8.1. Análisis de la Situación del sector a través de las fuerzas competitivas de mercado	72
4.8.2. Análisis Situacional	73
4.8.3. Definición y Cuantificación de mercado	75
4.9. ESTUDIO TÉCNICO	78
4.9.1. Tamaño de Planta Seleccionado	78

4.10. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA MICROEMPRESA	79
4.11. INSTALACIONES FÍSICAS	81
4.12. INVERSIÓN	81
4.12.1. Infraestructura	81
4.12.2. Terreno	82
4.12.3. Muebles y enseres	82
4.12.4. Equipo de Oficina y computación	82
4.12.5. Maquinaria, Equipo y herramienta	83
4.12.6. Vehículo	83
4.12.7. Materias Primas	84
4.13. ESTUDIO FINANCIERO	86
4.13.1. Resumen de Inversión	86
4.13.2. Gastos	87
Maquinarias y Equipos	87
4.14. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	88
4.15. COSTOS DE OPERACIÓN Y GASTOS	89
4.15.1. Costo de Sueldos y Salarios	89
4.15.2. Costos de materias primas	89
4.15.3. Gastos Financiero	89
4.15.4. Gastos de Ventas	89
4.15.5. Ingresos	90
4.16. EVALUACIÓN FINANCIERA	90
4.16.1. Estados Financieros Proyectados	90
4.16.2. Estado de Ganancias y Pérdidas	90
4.16.3. Flujo de Caja	91
4.16.4. Balance General	91
4.16.5. Flujos de Caja para Evaluación	91
4.16.6. Indicadores de rentabilidad de la Inversión	92
4.16.7. Tasa Interna de Retorno	92
4.16.8. Valor Presente Neto	92
4.16.9. Período de Retorno de la Inversión	92

4.16.10. Punto de Equilibrio	95
4.16.11. Ratios efectivo	95
CONCLUSIONES	96
RECOMENDACIONES	97
BIBLIOGRAFÍA	98
GLOSARIO	101
ANEXOS	103

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1	Estructura de la oferta.....	19
CUADRO 2	Gerente Administrativo .....	63
CUADRO 3	Secretaria .....	64
CUADRO 4	Contador .....	65
CUADRO 5	Producción .....	66
CUADRO 6	Comercialización .....	67
CUADRO 7	Ebanistas.....	68
CUADRO 8	Limpieza y Mantenimiento.....	69
CUADRO 9	Operario .....	70
CUADRO 10	FODA .....	75
CUADRO 11	Infraestructura.....	81
CUADRO 12	Terreno.....	82
CUADRO 13	Muebles y enseres.....	82
CUADRO 14	Equipos de oficina y computación.....	82
CUADRO 15	Maquinaria, Equipo y Herramienta .....	83
CUADRO 16	Vehículo..... <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
CUADRO 17	Elaboración de puertas Tamboradas.....	84
CUADRO 18	Elaboración de Anaqueles de Cocina .....	85
CUADRO 19	Elaboración de Modulares .....	85
CUADRO 20	Elaboración de cajonera.....	86
CUADRO 21	Inversión Total.....	86
CUADRO 22	Gastos Administrativos y Operativos .....	87

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	Operacionalización variable independiente .....	9
TABLA 2	Operacionalización variable dependiente.....	10
TABLA 3	División política y administrativa de la provincia de Santa Elena	13
TABLA 4	Recursos Empresariales.....	15
TABLA 5	Población del cantón La Libertad.....	34
TABLA 6	Empresarios dueños de los grandes centros de venta de tableros .	35
TABLA 7	Personas en acuerdo y desacuerdo con la tala indiscriminada de árboles .....	37
TABLA 8	Número de personas que conocen o no la madera decorativa.....	38
TABLA 9	Personas que conocen el producto alterno de la madera natural ...	39
TABLA 10	Personas dispuestas a comprar muebles con estos diseños por contribuir con la naturaleza.....	40
TABLA 11	Personas que tienen o no algún trabajo de madera decorativa en sus hogares .....	41
TABLA 12	Gastos mensuales en el hogar.....	42
TABLA 13	Lugares donde compran muebles .....	43
TABLA 14	Personas que conocen los trabajos que se realizan a base de madera decorativa .....	44
TABLA 15	Precios dispuestos a pagar por los trabajos .....	45
TABLA 16	Tipos de muebles que compran los clientes .....	46
TABLA 17	Frecuencia de compra de muebles .....	47
TABLA 18	Beneficios que tendría la creación de una empresa de muebles ...	48
TABLA 19.	Aspectos importantes al momento de elegir un mueble.....	49
TABLA 20.	Opinión sobre la existencia de una empresa de producción de muebles .....	50
TABLA 21	Método de los factores ponderados .....	58

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	Personas en acuerdo y desacuerdo con la tala indiscriminada de arboles .....	37
GRÁFICO 2	Número de personas que conocen y no conocen la madera decorativa .....	38
GRÁFICO 3	Personas que conocen el producto alternativo de la madera natural	39
GRÁFICO 4	Personas dispuestas a comprar muebles con estos diseños por contribuir con la naturaleza.....	40
GRÁFICO 5	Personas que tienen o no algún trabajo de madera decorativa en sus hogares .....	41
GRÁFICO 6	Gastos mensuales en el hogar .....	42
GRÁFICO 7	Lugares donde compran muebles .....	43
GRÁFICO 8	Personas que conocen los trabajos que se realizan a base de madera decorativa .....	44
GRÁFICO 9	Precios dispuestos a pagar por los trabajos .....	45
GRÁFICO 10	Tipos de muebles que compran los clientes .....	46
GRÁFICO 11	Frecuencia de compra de muebles.....	47
GRÁFICO 12	Beneficios que tendría la creación de una empresa de muebles.	48
GRÁFICO 13	Aspectos importantes al momento de elegir un mueble. ....	49
GRÁFICO 14	Opinión sobre la existencia de una empresa de producción de muebles. ....	50
GRÁFICO 15	Muebles elaborados a base de madera decorativa. ....	71
GRÁFICO 16	Mapa de la provincia de Santa Elena.....	74
GRÁFICO 17	Mapa del cantón La Libertad.....	74
GRÁFICO 18	Tamaño de la planta.....	78

**ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN**

ILUSTRACIÓN 1	Marketing Mix .....	21
ILUSTRACIÓN 2	Fuerzas competitivas de Porter .....	23
ILUSTRACIÓN 3	Organigrama empresarial .....	62
ILUSTRACIÓN 4	Proceso de producción .....	79
ILUSTRACIÓN 5	Instalaciones físicas.....	81

**ÍNDICE DE ANEXOS**

ANEXO 1	Inversiones tangibles .....	104
ANEXO 2	Capital de trabajo .....	104
ANEXO 3	Costos de sueldos y salarios en dólares.....	105
ANEXO 4	Costos de producción en dólares (Anaqueles) .....	106
ANEXO 5	Costos de producción en dólares (Puertas) .....	107
ANEXO 6	Costos de producción en dólares (Modulares) .....	108
ANEXO 7	Costos de producción en dólares (Cajoneras) .....	109
ANEXO 8	Presupuesto de gastos de administración en dólares .....	110
ANEXO 9	Presupuesto de gastos financieros en dólares.....	110
ANEXO 10	Presupuesto de gastos de venta en dólares .....	110
ANEXO 11	Estado de resultado en dólares .....	111
ANEXO 12	Balance general en dólares .....	112
ANEXO 13	Balance general proyectado. ....	113
ANEXO 14	Flujo efectivo (Cash Flow) en dólares .....	114
ANEXO 15	Punto de equilibrio .....	115
ANEXO 16	Ratios financieros porcentual .....	116
ANEXO 17	Formato de encuesta.....	117
ANEXO 18	Formato de entrevista .....	121
ANEXO 19	Muebles a exhibir .....	124

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación especifica los parámetros utilizados para la Creación de una Empresa de Producción de Muebles en Madera Decorativa en el cantón La Libertad, se emplearán los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias, como principal herramienta para la culminación eficiente del presente trabajo.

El presente proyecto ha determinado que el cantón La Libertad es el sitio más adecuado para ubicar la empresa, este cantón es considerado como La Capital Económica de la provincia de Santa Elena debido a que en ella se concentra la actividad comercial más importante del sector, aquí se han desarrollado negocios productivos y rentables esto genera un amplio margen de empleos y el sustento para los libértense.

El emprendimiento es notable en este cantón, las ideas de negocios en su mayoría han sido muy productivas, es visible la gente trabajadora que busca el sustento para sus hogares, también es importante, desarrollar proyectos factibles y en base a esto la creación de esta empresa constituye una gran oportunidad en el mercado.

La inclusión de una empresa dedicada a la venta y contratación de trabajos en muebles de madera decorativa es novedoso en este sector, se busca participar y hacer de esta oportunidad de negocio un motor generador de oportunidades de trabajo para el sector.

Para llevar a cabo la propuesta de tesis es necesario, plantear el estudio adecuado que integre los factores incidentes en la creación de una empresa de producción de muebles en madera decorativa, por lo que se presentan cuatro capítulos donde se detalla paso a paso el estudio científico del presente trabajo de investigación:

Se inició con el desarrollo del anteproyecto donde se planteó la idea en base a un problema, una hipótesis y las variables, objetivos y un cronograma donde estipula la secuencia de tiempo que se requiere para la ejecución de este trabajo.

En el I capítulo se detallan los antecedentes del tema, donde se estudia todo lo relacionado al tema investigado. Se estudia además los parámetros para la ubicación del proyecto, el sector, la demografía, las condiciones de vida, la actividad comercial y demás factores indispensables para la ejecución de un proyecto.

En este capítulo además se detalla el estudio de las unidades ejecutorias del proyecto, las normas y las condiciones a las que debe someterse una empresa. Todos estos aspectos son importantes y es fundamental su estudio para tener pleno conocimiento de las reglamentaciones a las que debe someterse.

En el capítulo II Aquí se especifica la metodología que utilizarán, diseños, modalidad, el tipo de investigación, métodos, técnicas, herramientas para efectos de recopilación de información, el cálculo de la muestra para efectos del número de encuestas a realizar.

En el III Capítulo se describe la investigación de mercado, la representación gráfica de los resultados obtenidos en la recopilación de información, el análisis de la información, las conclusiones y recomendaciones a todo el trabajo realizado.

En la propuesta desarrollado en el IV capítulo se detalla todo lo referente a los procesos y pasos a seguir para la creación de la empresa de producción de muebles en madera decorativa.

La identidad, estrategias y el análisis financiero de la propuesta para determinar la factibilidad de la idea a defender.

## **MARCO CONTEXTUAL**

### **1. TEMA**

Incidencia de la oferta de muebles en el desarrollo empresarial de la provincia, mediante un estudio de mercado, que involucre a clientes y la comunidad. Creación de una microempresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena año 2015

### **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Santa Elena es una provincia de la costa de Ecuador creada el 7 de noviembre de 2007, la más reciente de las 24 actuales, con territorios que anterior a esa fecha formaban parte de la provincia del Guayas, al oeste de ésta, su capital es la ciudad de Santa Elena. En esta provincia se encuentra una gran infraestructura hotelera, una refinería de petróleo, aeropuerto y puerto marítimo. Santa Elena, es muy conocida a nivel internacional por la playa de Salinas y la playa de Montañita, posee 235.316 habitantes.

La Libertad uno de los cantones de la provincia de Santa Elena considerada como la capital económica de la región peninsular, en ella están acentuadas gran variedad de empresas dedicadas a la comercialización de todo tipo de productos., El cantón cuenta con un área de 25,2 km<sup>2</sup> y 95.942 habitantes, de ellos 43.703 son hombres y 52.239 mujeres, y es una ciudad asentada en el perfil costero Ecuatoriano, forma parte del conglomerado urbano de la puntilla de Santa Elena, junto con Salinas, Santa Elena, José Luis Tamayo y Ballenita.

El cantón de La Libertad, es una ciudad en donde además de ser la capital económica también predomina el arte de trabajar con sus manos la madera, creando diseños de muebles decorativos que además de ser necesarios en el hogar embellezcan el lugar donde están y brinden comodidad para la ciudadanía

libértense. De manera general el Ecuador es reconocido a nivel internacional por la excelente calidad de la madera. Que se ve reflejada en la industria de los muebles, que comienza a repuntar en la exportación.

En la actualidad los habitantes del cantón de La Libertad que se dedica a esta actividad sobresalen y dan a conocer a través de sus manos ese amor y pasión que llevan a elaborar este tipo de trabajo como es el caso de elaboración y producción de muebles en madera. Aunque en la actualidad nos encontramos en un mercado altamente competitivo, ya que existe almacenes o locales y un gran número de talleres que se dedican a la producción de muebles en madera natural, de esto depende su actividad económica de muchos artesanos, actualmente, el gobierno trata de regular la tala indiscriminada de árboles y la exportación de madera por considerar aspectos de la biodiversidad del país y del mundo, pero la creación de esta microempresa que se presenta en este trabajo investigativo marcará la diferencia en calidad, variedad de productos en el mercado actual y necesidades del clientes.

### **3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo incide la oferta de muebles en madera decorativa en el desarrollo empresarial del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2015?

### **4. SISTEMATIZACIÓN**

¿Cuál será la incidencia en crear la microempresa de muebles en madera decorativa?

¿cuáles son los tipos de productos de muebles en madera decorativa existentes en el mercado?

¿Cuál es el grado de preferencia del cliente respecto a los muebles de madera decorativa?

¿Analizar el efecto de satisfacción del mercado al adquirir muebles

Como la microempresa marcará la diferencia en calidad, variedad de productos en el mercado actual?

## **EVALUACIÓN**

**DELIMITADO.** -con la creación de la empresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, se contribuye con la erradicación de la tala indiscriminada de árboles reemplazando la madera natural con la madera decorativa en la elaboración de muebles.

**CLARO.** - Al analizar el mercado peninsular se identificó que pocas son las empresas que producen y venden muebles en madera decorativa, como conclusión que es muy importante el aporte a la región con la creación de esta empresa.

**EVIDENTE.** - Con la creación se aplica un nuevo sistema de producción en el sector artesanal generando plazas de trabajo para ebanistas del sector.

**CONCRETO.** - Con esta propuesta contribuiremos con el medio ambiente erradicando la tala indiscriminada de árboles impulsando el desarrollo económico de la región. Se trabajará utilizando las herramientas tecnológicas necesarias para la producción.

**RELEVANTE.** - Esta problemática afecta, de manera general, tanto a la península, al país y mundo, por lo que, se desarrollan a nivel mundial estrategias para erradicar este problema.

**ORIGINAL.** - Luego de realizar las diferentes investigaciones y las observaciones necesarias dentro del ámbito local se ha determinado la importancia de crear esta microempresa.

**CONTEXTUAL.** - Con la creación de la microempresa se dotará de una nueva modalidad de trabajo para la clase ebanista de la provincia, capacitando a los involucrados y determinando a los mejores proveedores.

**FACTIBLE.** - La limitada oferta de muebles en madera decorativa promueve este emprendimiento el cual identificando la problemática actual se determina que la creación de una empresa es factible por el impacto posible en el desarrollo económico.

La evaluación de los parámetros anteriores determina la necesidad de empezar un trabajo que aporte con una empresa diferente, exclusivamente, en la producción de muebles útiles para el hogar.

## **5. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

La provincia de Santa Elena en estos últimos años se ha desarrollado social, política, económicamente, generando nuevas fuentes de trabajo de la cual la actividad de elaboración de muebles tiene una participación considerable en el desarrollo económico de la región.

Debido al incremento de la demanda en el mercado de muebles de madera, surge la idea de una microempresa que logre llenar los requerimientos de las personas con los más exigentes gustos. En la actualidad el constante movimiento en el mercado, la alta competitividad y las exigencias de los consumidores ha llevado a realizar el presente trabajo de investigación. Adoptar mecanismo que permita hacer productos y ofrecer servicios de calidad, mediante un análisis de los requerimientos de cada cliente.

La investigación está enfocada en encontrar soluciones y satisfacer los requerimientos de los consumidores, realizando diseños y acabados de muebles al gusto de ellos y adaptándose a las necesidades requeridas.

También es importante ya que busca mayor equidad social y económica para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestra ciudad, a través de procesos organizacionales mediante la creación de alternativas apegada a la realidad, donde el cliente pueda adquirir sus muebles decorativos sin tener que trasladarse a otro lugar de la ciudad en busca de ellos.

Este proyecto contribuye con el desarrollo económico de grandes y pequeños negocios de muebles decorativos que beneficiará a la población libértense disminuyendo el desempleo, y dando trabajo a nuestro habitante siendo ellos los motores de gestión en el desarrollo de la ciudad.

Al realizar este estudio investigativo genera un impacto metodológico ya que se reunirán conocimientos acerca de la producción de muebles en madera decorativa, la cual servirá como fuente de consulta técnica para la industria.

Por último la información obtenida permite tener una idea detallada de cuál es la situación actual con respecto a este negocio y cuál será el resultado en crear la microempresa de muebles decorativos para el hogar.

## **6. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **Objetivo general**

Evaluar la incidencia de la oferta de muebles en el desarrollo empresarial de la región, mediante un estudio de mercado, que involucre a clientes, compradores y la comunidad para la creación de una empresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2015.

## **Objetivos específicos**

- Determinar el impacto de la oferta de estos productos, mediante, un análisis de mercado al sector industrial de elaboración de muebles en el cantón La Libertad
- Establecer una microempresa que aporte al desarrollo económico con el fomento de plazas de trabajo a los artesanos ebanistas del sector
- Identificar el mercado comprador de estos productos, mediante, la recopilación de información dirigida a empresa y la comunidad
- Establecer una modalidad diferente de aporte al desarrollo económico, mediante, un nuevo modelo de producción de muebles para la sociedad
- Reconocer el estado actual de las mueblerías y su impacto en el desarrollo con la recopilación de información de campo
- Establecer la actividad industrial de elaboración de muebles decorativo como una de mayor importancia de la región, mediante, la introducción de una nueva empresa al mercado

## **7. HIPÓTESIS**

La oferta de productos en muebles fortalecerá el desarrollo empresarial de la región a través de la creación de una empresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2015.

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**TABLA 1.- Operacionalización variable independiente**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL ASPECTO/ DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	INSTRUMENTACIÓN
INDEPENDIENTE Oferta de productos en muebles (Oferta de muebles en madera decorativa)	Cantidades de muebles que la competencia están dispuestos a poner en el mercado, como estrategias de mercado las cuales, tienden a variar en periodos de tiempo y en relación directa con el movimiento del precio	-Competencia  -Estrategias de mercado  -Precio	-Desarrollo de competencias -Ventaja competitiva  -Eficiencia -Efectividad  -La calidad -Niveles de ventas -niveles de producción	¿Cuáles son los tipos de productos de muebles en madera decorativa existentes en el mercado?  ¿Cuántas empresas existen, actualmente, dedicadas a esta actividad?  ¿Cuál es el potencial tipo de mercado comprador de estos productos?  Con que frecuencia compra el producto?  ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un trabajo en madera decorativa?	Entrevista a productores y proveedores      Observación encuestas dirigidas a la comunidad

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán.

**TABLA 2.-Operacionalización variable dependiente**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL ASPECTOS/ DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	INSTRUMENTACIÓN
VARIABLE DEPENDIENTE Desarrollo Empresarial de la región	Proceso de transformación de la sociedad donde las condiciones de bienes y servicios se encuentran con un buen margen de aceptación y al alcance de todos los grupos sociales que conforman la comunidad.	-Proceso de transformación  -Margen de aceptación  -Grupos sociales	-Artesanal -Industrial  -Comercial -Productivo  -Tipos de ingresos -Capacidad de consumo	¿Cuáles son los tipos de bienes y servicios que en mayor parte por su venta generan recursos en la sociedad?  ¿Actualmente, cuáles son los sectores que provocan desarrollo?  ¿Cuál es el nivel de ingresos por actividad?  ¿Cuáles son las actividades principales de la población?	Entrevista a empresarios      Encuestas dirigidas a la comunidad

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1. ANTECEDENTES DEL TEMA**

La historia del mueble, tiene origen en la evolución y progreso de la humanidad, pero las primeras referencias bastantes completas es al antiguo Egipto.

Los muebles de egipcios se caracterizaban por su sencillez de estructura, utilizando clavijas de madera y ensambladuras, la decoración era geométrica, utilizando colores vivos.

En la provincia de Santa Elena cuenta con talento humano artesanal en la elaboración de muebles de madera, particularmente en el cantón La Libertad y la parroquia Atahualpa, en la que producen muebles de alta calidad, utilizando las técnicas del tallado, marqueteado, taraceado, torneado con excelentes acabados, con técnicas adquiridas ancestralmente y fusionadas con técnicas modernas.

En el cantón La Libertad existen talleres de carpintería informales que no cuentan con una infraestructura y herramientas idóneas que les permitan un buen desenvolvimiento, de tal manera que aún teniendo el talento no ofrecen muebles de óptima calidad.

El Ecuador es reconocido a nivel nacional e internacional por la excelente calidad de la madera, cabe indicar que Ecuador es el primer exportador de balsa a nivel mundial.

Existen una amplia variedad de productos semi-manufacturados como tableros aglomerados, tableros contracachapados, melamínicos, moldeduras, enchapados

decorativos, entre otros, es importante mencionar la oferta de muebles de hogar y oficina, marcos de puertas y ventanas, anaqueles de cocina.

La actividad de marketing incluye planificación, organización, dirección y control de la toma de decisiones sobre las líneas de productos a elaborarse y diseñarse, los precios, la promoción y los servicios de posventa, además de los canales de distribución.

El cambio de costumbre y estilo de vida tiene una influencia directa en la línea de productos (muebles) que se van a elaborar y diseñar, hoy en día los consumidores no solo esperan que aparezcan productos novedosos, sino que reaccionan de modo positivo a las mejoras e innovaciones productivas, esto influye en la duración de los artículos que a su vez, repercute en los costos y por lo tanto en el precio final, pero también es importante la publicidad que se establezca, ya que permitirá conocer la variedad de muebles artesanales decorativo para el hogar, por último buscar consumidores satisfecho, que vuelva nuevamente adquirir el producto para ello se debe conocer las necesidades y las variedades de estilos de vida que hay en el entorno de la provincia

Por esta razón el arte en el Ecuador tiene un lugar relevante dentro de la sociedad y mediante la intervención creativa de sus habitantes en especial en el área industrial de muebles se presenta el proyecto de creación de la microempresa, el mismo que marcará la diferencia en todos los sentidos sea esta en la calidad y variedad de productos en el mercado en especial en el del cantón La Libertad, que es el cantón donde se concentra la actividad económica de la Provincia de Santa Elena.

La división geográfica actual de la provincia de Santa Elena es relevante mencionarla para este proyecto:

**TABLA 3.- División política y administrativa de la provincia de Santa Elena**

PROVINCIA SANTA ELENA	Cantón Santa Elena	Parroquias Rurales	Atahualpa
			Chanduy
			Colonche
			Manglaralto
			Simón Bolívar
			San José de Ancón
	Cantón Salinas	Parroquias Urbanas	Ballenita
			Santa Elena
	Cantón Salinas	Parroquias Rurales	Anconcito
			Parroquia José Luis Tamayo (Muey)
		Parroquias Urbanas	Carlos Espinoza Larrea
			General Alberto Enriquez Gallo
			Vicente Rocafuerte
Cantón La Libertad	Parroquia Urbana	Santa Rosa	
		La Libertad	

Fuente: Base de datos  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán.

Entre los principales clientes de la microempresa están los propios habitantes de la provincia de Santa Elena, así como también los turistas que la visitan, ofreciendo a sus visitantes la oportunidad de realizar compras de muebles decorativos para el hogar con diferentes diseños y de acuerdo al gusto y exigencia del comprador.

La materia prima se adquirirá a nivel local, conforme avancen las operaciones se contratará e incluso a otros puntos del país por efectos de costos.

Como toda organización, para lograr sus objetivos se requiere de una serie de recursos humanos administrativos y obreros que son los elementos más importantes quienes administrarán correctamente y efectuará los procesos adecuados que facilitarán alcanzar los objetivos deseados.

El proceso productivo depende de tres factores de producción: naturaleza, capital y trabajo.

Para el proyecto se utilizaran los siguientes recursos:

**Recursos materiales y físicos.-** Corresponde grosso modo, al factor de producción que los economistas denominan naturaleza. Los recursos materiales o físicos son las construcciones y edificios, máquinas y equipos, instalaciones, herramientas, materias primas en fin, todos los insumos físicos que participan en el proceso productivo.

**Recursos financieros.-** Factor de producción denominado capital. Los recursos financieros equivalen al capital y abarcan los ingresos, cuentas por cobrar, facturación, dinero en bancos y en caja, inversiones, en fin cualquier forma de dinero o crédito que la empresa posee.

**Recursos Humanos.-** Corresponde al factor de producción denominado trabajo, con la diferencia que envuelve a todas las personas que trabajan en la empresa en todos los niveles jerárquicos, desde el presidente hasta el operario.

**Recursos Mercadotécnicos.-** No tienen correspondencia con ningún factor de producción señalado por los economistas. Los recursos mercadotécnicos, generalmente, están fuera de la empresa: son los clientes, los consumidores, los usuarios de los productos o servicios de la empresa. Para abordarlos, la empresa utiliza todo tipo de medios:

Propagando, promoción, canales de distribución, equipos de ventas, etcétera.

**Recursos Administrativos.-** Comprende al factor de producción que los economistas denominan empresas y que actúa como integrador y sincronizador de todos los restantes recursos empresariales.

Todos los recursos empresariales son importantes para el funcionamiento de la empresa y el logro de sus objetivos. La falta de cualquiera de los recursos empresariales imposibilita o dificulta el proceso de producción de la empresa.

**TABLA 4.- Recursos Empresariales**

<b>Recursos Empresariales</b>	<b>Factor de Producción</b>	<b>Terminología Estadounidense</b>	<b>Ejemplos</b>
Materiales o físicos	Naturaleza	Material & Machinery	Construcciones, edificios, Máquinas, equipos Instalaciones, materias primas, etc.
Financieros	Capital	Money	Capital, dinero, crédito, financiamientos, caja, etc.
Humanos	Trabajo	Man	Todas las personas desde el director hasta el operario
Mercadotécnicos	Mercado	Marketing	Clientes y usuarios y los medios de influenciarlos: propaganda, ventas, promoción, etc.
Administrativos	Empresas	Management	Planeación, organización, dirección y control.

Fuente: sitio web  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

### **Principales asociaciones de industrias de los muebles en el Ecuador.**

Los pequeños, medianos e incluso grandes representantes de la industria del mueble en el Ecuador sintieron la necesidad de unirse, y juntos crear asociaciones que les permitiesen organizarse de mejor manera y así obtener mejores logros.

En esta sección se mostrarán las principales características de dos de las principales asociaciones que se han formado en el Ecuador.

Derivados de la materia prima utilizada

En los actuales momentos gracias a las innovaciones tecnológicas se tiene un sustituto para la producción de muebles, los paneles hechos con virutas, cortezas y otros tipos de fibras son una alternativa económica para hacer muebles, que da muy buenos resultados.

Aquí se detallan varios de los derivados de la madera natural:

**Los contrachapados** son la “nobleza” de los derivados de la madera, con sus cinco chapas de madera encoladas y prensadas. A menudo se revisten de maderas nobles o, en el caso de muebles de cocina y baño, de PVC, con cualidad impermeabilizantes.

**Los aglomerados** están hechos de residuos de carpintería que se trituran y “aglomeran” como dice su nombre. Son fáciles de trabajar, pero tienen una textura vasta y porosa, así como mucho peso. A menudo se recubren de melamina.

## **1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.2.1. Variable Dependiente**

#### **1.2.1.1. Desarrollo Empresarial de la Región**

Hoy día, la industria de las pequeñas empresas o la industria a menor escala constituye un segmento muy importante de la economía de cada país, en especial en el ambiente en que vive nuestro país, que se requiere de nuevos conocimientos y apoyos para el desarrollo de habilidades y destrezas que le permitan desempeñarse en forma eficiente en cualquier entorno.

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones. En el ámbito de los negocios, el emprendedor es un empresario

## **Etapas del desarrollo empresarial e información**

La empresa, desde su nacimiento, pasa por distintas etapas hasta que alcanza su madurez. Algunos expertos plantean las siguientes etapas:

- 1º etapa: previsión y planeación
- 2º etapa: organización
- 3º etapa: dirección
- 4º etapa: integración de recursos humanos y no humanos
- 5º etapa: ejecución
- 6º etapa: evaluación A parte del objetivo que persigue cada empresa y de su plan de desarrollo.

### **1.2.1.1.1. Proceso de producción.**

El proceso de producción es la manera en que una serie de insumos se convierte en un producto terminado mediante la utilización de equipos y maquinarias con tecnología y mano de obra calificada para que este sea satisfactorio. Para ello se realizará un estudio técnico de los procesos de producción en la fabricación de muebles decorativos.

## **Factores relevantes para la competitividad del sector**

### **Materia prima**

- Procesamiento de madera
- Calidad de la madera

### **Asociatividad**

- Compra y diseño

### **Mano de obra**

- Es importante la inversión en entrenamiento y capacitación del personal

## **Diseño**

- Es un factor clave para la diferenciación de productos

## **Tecnología**

Control de calidad

### **1.2.1.1.2. Margen de aceptación.-**

La creación de la microempresa de producción de muebles en maderas decorativas, busca más que todo la satisfacción de los clientes, cumpliendo con las exigencias y expectativas que un consumidor posee en relación a un producto.

### **1.2.1.1.3. Grupos sociales.-**

Está dirigido a consumidores o comparadores de todos tipos de niveles económicos., por los que los productos serán diseñados o elaborados de acuerdo a las necesidades y exigencia, pero conservando su calidad.

Está dirigidos a:

- Habitantes del sector
- Turistas o visitante que residen en otros lugares del país

**Mercado.-** (Jaime Rivera Camino, 2012). Define al mercado como un lugar físico donde se realizan las compraventas, pero manifiesta además en una versión más moderna que es el conjunto de compradores que buscan un determinado producto.

Se puede definir al mercado como el lugar donde se encuentran a todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicios a un precio establecido, también se puede decir que es el conjunto de consumidores que tiene una empresa que quiere adquirir su producto por un precio determinado, en un tiempo y en un espacio con el fin de satisfacer una necesidad, este se divide en:

- a) Mercado potencial.
- b) Mercado objetivo
- c) Mercado meta

## 1.2.2. Variable Independiente

### 1.2.2.1. Oferta de productos en muebles

(Laura Fisher, 2011). La oferta es un término económico utilizado para la determinación de una cantidad de productos o servicios a vender en un tiempo determinado. “Para Laura Fisher y Jorge Espejo” la oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado mencionan también la ley de la oferta como las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado; los cuales tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es si el precio baja la oferta baja y esta aumenta si el precio aumenta”, se entiende como oferta de productos a la cantidad de bienes o servicios que se ponen a disposición del consumidor en determinado espacio o lugar, a un precio, tiempo

**CUADRO 1 N° Estructura de la oferta**

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Existencia de vendedores	Número de individuos o empresas que tienen un bien o servicios que ofrecer
Cantidad del producto	Número de unidades de un producto, que están previsto a elaborarse, venderse a un buen precio y en un lugar determinado.
Disposición para vender	Lo que los vendedores quieren vender en un tiempo determinado
Capacidad para vender	La cantidad de producto que los vendedores pueden colocar en el mercado
Gustos y preferencia	Múltiples actividades que el vendedor debe cumplir para lograr posesionar su producto en la mente de consumidor

Fuente: Laura Fisher, 2011

Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

En lo que concierne al análisis de la oferta, se debe tener en claro hacia dónde se debe enfocar a que segmento se va a dirigir para así poder relacionar mejor la demanda del producto, además hay que conocer a los competidores, es decir conocer quiénes están ofreciendo ese mismo producto, también de debe estar al tanto sobre los productos sustitutos en el sector donde se desea participar, con el fin de comprobar cuál es el porcentaje de participación en el mercado. En este punto. es útil realizar cuadros comparativos de los tipos de oferentes con sus diversos productos, se debe analizar y comparar los precios, la calidad, presentación imagen y diseño, de particularidad se debe investigar acerca de su capacidad de producción, es decir poder conocer si esto pueden o no satisfacer una alta demanda de ser necesario

#### **1.2.2.2. Estrategias de Mercado**

(Global, 2007) Nos indica que al realizar el análisis del consumidor, una vez que el mercado de operación se haya identificado, se analiza los consumidores finales del producto, las estrategias de mercado son fundamentales para llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

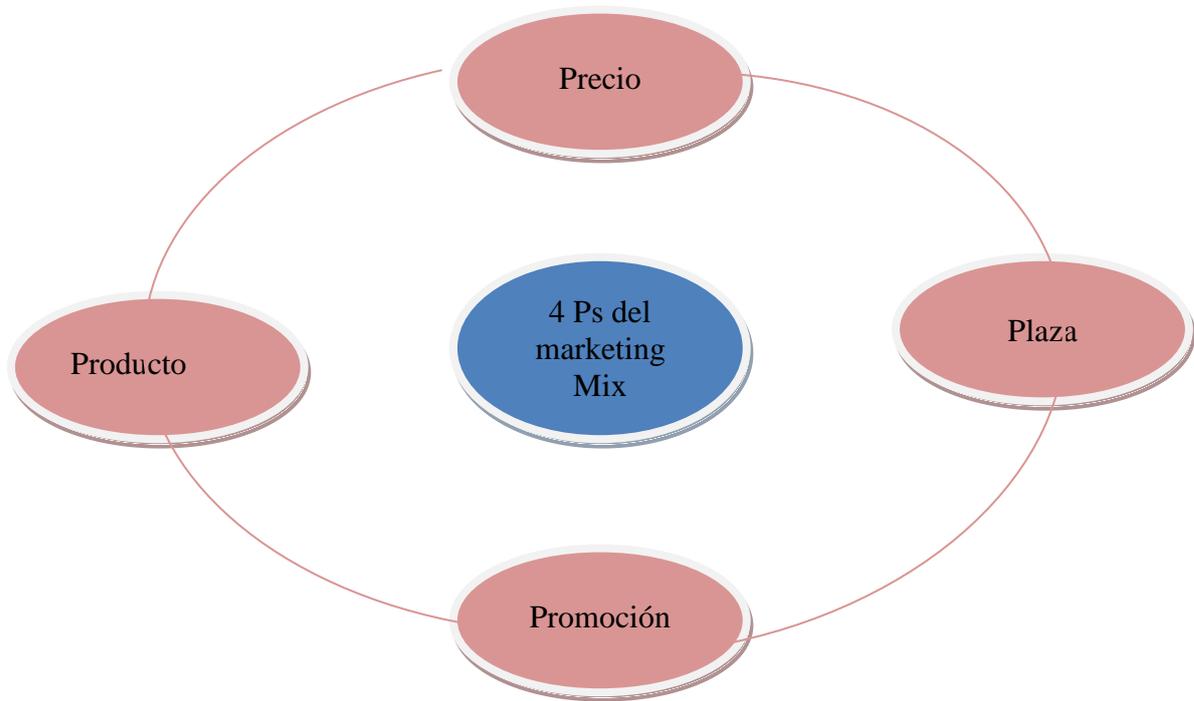
**Desarrollo del producto.-** El producto una vez que es introducido en el mercado se debe mantener para eso hay que diseñar estrategias que permitan lograr este fin que es de permanecer en el mercado muy a pesar de la competencia existente.

**Branding.-** Es fundamental definir y establecer un concepto de marca relevante, la marca será el vínculo entre los valores de la empresa y el consumidor, una imagen corporativa ayudará a que el cliente identifique el producto

#### **1.2.2.3. Marketing Mix**

(Rodríguez, 2014), El marketing mix es mejor conocido como las cuatro P y se refiere al análisis de estos factores para por mejorar la competitividad de la empresa y se refiere específicamente a:

## ILUSTRACIÓN 1 Marketing Mix



**Fuente:** Rodríguez, 2014  
**Elaborado por:** Alcides Bacilio Guamán

- a) **Producto.-** Monferer, 2013, Define el producto como una propuesta de valor, es decir, un conjunto de ventajas que contribuyen a satisfacer las necesidades. Pág. 87.

Al referirse al producto este debe ser analizado en todos sus aspectos, como debe poseer características que lo hagan diferente del resto, porque esto le dará un valor diferente a los ya existen en el mercado para eso se deben establecer estrategias una de ellas puede ser la de diferenciación.

- b) **Precio.-** Rodríguez, 2014 Define al precio como la cantidad de dinero que lo clientes tienen que pagar para obtener el producto. Pág. 47.

El precio es establecido por la empresa una vez que se ha realizado un análisis económico y haber realizado un estudio de mercado para conocer

cómo está el precio de la competencia en relación a esto y a los costos de producción se establece el precio.

- c) **Plaza.**- Rodríguez, 2014. Es el lugar donde se promocionará el producto para ser comercializado y luego consumido por los clientes, para captar el mercado meta y satisfacer las necesidades del cliente.

La plaza es el espacio físico donde se concentran las empresas para comercializar los productos, aquí se muestran y se encuentran todo tipo de competencia, a la que la empresas nuevas deben superar para mantenerse en el mercado.

- d) **Promoción.**- Rodríguez 2014. Manifiesta que es fundamental que la empresa de a conocer al mercado la existencia de su producto y los beneficios que reporta su uso al consumidor. Pág. 151.

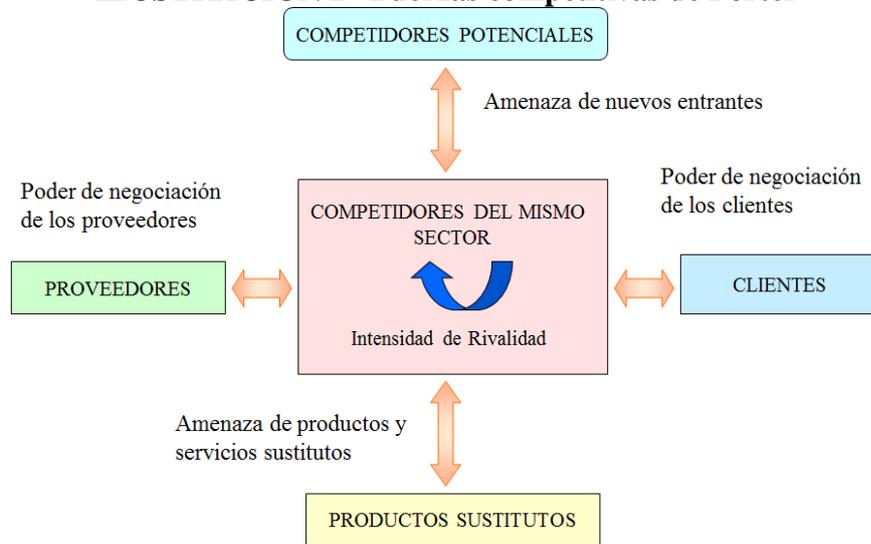
Es el medio como la empresa utilizará para dar a conocer el producto al cliente las características y atributos que posee el producto estos medios son establecidos en las estrategias de promoción.

#### **1.2.2.4. Fuerzas Competitivas de Michael Porter**

(Porter, ser competitivo 2009). Menciona como se debe hacer para lograr la competitividad de la empresa y así cumplir con los objetivos y metas que se tracen al inicio o emprendimiento de algo

La competencia es una de las fuerzas más poderosa de la sociedad para avanzar en muchos ámbitos. Las fuerzas competitivas son una herramienta que se utiliza para analizar el entorno tanto interno como externo, a través de esta herramienta podemos establecer estrategias y planes de acción para lograr el fin propuesto.

## ILUSTRACIÓN 2 Fuerzas competitivas de Porter



Fuente: Rodríguez, 2014  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

### 1.2.2.5. Análisis FODA

(Ramírez, 2011). Manifiesta que el análisis FODA es una herramienta esencial que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implementación de acciones y medidas correctivas y la generación de estrategias.

#### El FODA se divide en:

Lo anterior significa que el análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa.

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.
- La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar

esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras:

- Fortalezas
- Oportunidades
- Debilidades
- Amenazas

### **1.3. MARCO LEGAL**

#### **Constitución de la República del Ecuador, 2008**

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente, escogido o aceptado. (<http://www.asambleanacional.gov.ec>)

#### **Ley de la Economía Popular y Solidaria, 2011**

Art. 24.-Son organizaciones económicas del sector asociativo o simplemente, asociaciones, las constituidas, al menos, por cinco personas naturales, productores independientes, de idénticos o complementarios bienes y servicios, establecidas con el objeto de abastecer a sus asociados, de materia prima, insumos, herramientas y equipos; o, comercializar, en forma conjunta, su producción, mejorando su capacidad competitiva e implementando economías de escala, mediante, la aplicación de mecanismos de cooperación. Se podrán constituir asociaciones en cualquiera de las actividades económicas, con excepción de la vivienda, ahorro y crédito, transportes y trabajo asociado.

Art.25.-Las asociaciones productivas o de servicios, adquirirán personalidad jurídica, mediante, resolución emitida por el Instituto, luego de verificado el cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento de la presente ley y para ejercer los derechos y cumplir las obligaciones previstas en la misma, se registrarán en el Instituto y se someterán a la supervisión de la Superintendencia.

#### **Ley de Defensa del Artesano, 2014**

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

#### **Plan Nacional de desarrollo y del Buen Vivir, 2013**

El plan Nacional del buen vivir ofrece alternativas para construir una sociedad más justa, en la que el centro de la acción pública sea el ser humano y la vida. Supera los límites de las visiones convencionales de desarrollo que lo conciben como un proceso lineal, de etapas históricas sucesivas, que reducen el concepto a una noción exclusiva de crecimiento económico.

El régimen de desarrollo y el sistema económico social y solidario, de acuerdo, con la Constitución del Ecuador, tienen como fin alcanzar el Buen Vivir; la planificación es el medio para alcanzar este fin. Uno de los deberes del Estado es “planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al Buen Vivir”

#### **Código Orgánico de la Producción, 2010**

De la Generación de un Sistema Integral de Innovación, Capacitación Técnica y Emprendimiento.

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. -

El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

### **Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)**

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

### **De los Órganos de Regulación de las MIPYMES**

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. (<http://www.proecuador.gob.ec>)

### **Normativa regulatoria**

#### **Cadena Forestal y Agroforestal y sus Productos Elaborados**

Esta cadena productiva comprende las nuevas actividades de producción y procesamiento de la madera, productos intermedios procesados de madera así

como los productos finales y el incentivo que está encaminado a fomentar la producción de actividades que permitan incrementar el valor agregado. Las actividades principales de este sector son:

Producción de madera a través de planes de forestación, agroforestería, reforestación, instalación de aserraderos y de cepillado de madera, y acabado de madera, fabricación de hojas de madera, tableros, artículos de papel y cartón, corcho, paja y materiales trenzables, papel y cartón ondulado y corrugado, envases de papel y cartón; piezas de madera para carpintería y construcción; pasta de papel y cartón; recipientes de madera; y la extracción de madera que provenga de Planes y Programas de Aprovechamiento Forestal, debidamente, aprobados. Finalmente, se incluye las nuevas actividades de comercialización y logística de valor agregado que reducen los costos entre los productores y el consumidor final.

### **Para MYPIMES:**

Según el artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, la Micro, Pequeña y Mediana empresa (MYPIMES) es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecen en el Reglamento de dicho Código.

### **Normas ISO**

Las normas ISO 9000 consolidan la terminología sobre la calidad en el ámbito internacional. Sobre la calidad Dice: "La calidad es la facultad de un conjunto de características inherentes de Un Producto, Sistema o Proceso para cumplir los requisitos de los clientes y de otras partes interesadas "Aparte de los clientes, hay otras partes interesadas en la calidad: Los empleados y propietarios de una empresa, por ejemplo. También los Proveedores de ésta y también la sociedad.

La Necesidad Puede cambiar con el tiempo, esto implica revisar, periódicamente, los requisitos para la calidad y tienen que reflejar las necesidades implícitas y explícitas del cliente. Entre los elementos que forman las necesidades están: La seguridad, la disponibilidad, la confiabilidad, La facilidad de uso, la economía y el ambiente. Los requisitos pueden expresarse en formas cuantitativas o cualitativamente.

Para evitar confusiones, para expresar la No Calidad se puede expresar el grado de excelencia.

### **Características de las normas ISO 9000**

La Familia de normas internacionales para la calidad ISO 9000 se aplica en los sistemas de gestión de la calidad y se denomina 9000, 9001 y 9004. Las Normas ISO 9000 Son Aplicables a cualquier actividad Empresarial.

Lo Más importante de las normas ISO 9000 es que se desarrollan como un estándar general para sistemas de calidad y son aplicables a todo tipo de actividad empresarial. Se crearon para su uso en situaciones contractuales entre un proveedor y su cliente, en auditorías internas, realizadas por las mismas empresas en las auditorías externas realizadas por el cliente para comprobar el funcionamiento del sistema de calidad.

La revisión de 1994 las amplió a demostrar la calidad frente a cualquier cliente, a partir de una auditoria, externa, independiente, parcial y acreditada. La revisión más reciente, del año 2000, se ha enfocado, fundamentalmente, en la satisfacción del cliente y en los proceso de mejora continua.

El resultado que obtienen las empresas es la certificación de que los productos o servicios que ofrecen se hagan de forma estable y reproducible. La Empresa que obtiene la certificación ISO 9000 Demuestra a sus clientes la voluntad de Atender sus necesidades y de llevarla a la Práctica.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El esquema de la creación de la microempresa radicó en la investigación cualitativa- cuantitativa, pues se identificaron por ser naturalista, participativa, explicativa y humanista. Este esquema permitió establecer lineamientos para el levantamiento de información que permitió conocer y evaluar la factibilidad de la creación de la empresa.

#### **2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Con la investigación que se efectuó se buscó solucionar el problema y determinar la factibilidad de crear la microempresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad. El objeto de estudio se lo efectuó tanto en el ambiente externo e interno tratando de lograr la máxima objetividad. Los instrumentos que se utilizaron fueron datos cuantitativos los cuales también incluyeron la medición sistemática, y se empleo el análisis estadístico como característica resaltante para la aceptación de la creación de la microempresa.

En este caso es la creación de una microempresa que permita satisfacer las necesidades de los consumidores en este caso la elaboración y producción de muebles en madera decorativa que le ayudará a cubrir una necesidad.

En cuanto al análisis de la estructura del proyecto factible se debe mencionar y tener en cuenta las siguientes etapas: diagnóstico, planteamiento y fundamentación teorica de la propuesta , procedimientos, recursos financieros análisis y conclusiones sobre la viabilidad del proyecto, con el fin de obtener y

recopilar información en cuanto a gustos y preferencias.

Con la creación de la microempresas los clientes podrán obtener ventajas en cuanto a precio y calidad del producto, podrán dar a conocer sus gustos y preferencias

### **2.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### **POR EL PROPÓSITO**

##### **Aplicada.-**

Mediante la aplicación de este tipo de investigación permitió que en base a los conocimientos empíricos ganados con la experiencia a lo largo del tiempo se recopilara información de carácter importante como detalles de cómo se va a brindar el producto para satisfacer las necesidades de los clientes

#### **POR EL NIVEL DE ESTUDIO**

##### **Descriptivo.-**

Ayudó a conocer de cerca lo que las personas piensan y quieren del producto, el grado de aceptación que tendrá este por parte de los consumidores además permitió conocer los gustos y preferencias, frecuencia de compra, y cuanto pagarían por adquirir el producto en este caso de los muebles en madera decorativa

#### **POR EL LUGAR**

##### **Bibliográfica.-**

Permitió la realización de la fundamentación teórica del estudio y conocer mediante la recopilación de información de las diferentes fuentes como internet,

libros que ayudó a conocer más acerca de las múltiples teorías científicas en los procesos de administración, estrategias y producción de muebles en madera decorativa.

#### **De campo.-**

Es de campo porque se realizó el estudio en el lugar donde se realizan las actividades de comercio; es decir a la población del cantón La Libertad y permitió conocer las necesidades que existen en el lugar en cuanto a este tipo de productos.

## **2.4. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **Analítico.-**

Se utilizó como una herramienta para determinar las causas y consecuencias de la problemática, para tener las conclusiones del comportamiento de los consumidores.

#### **Inductivo.-**

Se aplicó para la obtención de conclusiones en el ámbito general mediante la observación de la realidad y la generalización de un hecho con la implementación de la aplicación de encuestas para determinar cómo se encuentran las empresas que elaboran este tipo de productos

#### **Deductivo.-**

Se aplicó para la elaboración de un proceso de conocimiento mediante la investigación de fenómenos frecuentes, con el objeto de detallar las verdades particulares contenidas en la situación general.

## **2.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

### **Entrevista.-**

La entrevista fue una técnica que se aplicó con el fin de recabar información en forma verbal, a través de preguntas propuestas por el encuestador. Es una técnica para obtener datos que consisten en un diálogo que se forman con las personas en cuestión, en este caso con los empresarios, dueños de negocios que se dedican a la venta de este tipo de productos, es una técnica que es utilizada por muchos con el propósito de recopilar la información más relevante del entrevistado y poder aplicar métodos y técnicas para la mejora de lo que se está queriendo conocer

### **Encuesta.-**

Encuesta es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesaron al investigador. Para ello se manejó un listado de preguntas escritas que se aplicó al público en general, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Ese listado se denominó cuestionario.

El tipo de encuesta que se aplicó para el levantamiento de información fue la basada en las encuestas cara a cara con el participante para conocer a profundidad lo que pensaban sobre la microempresa,

## **2.6. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación se detallan a continuación.

### **Guía de entrevista.-**

Con el propósito de obtener información explícita se debe realizar preguntas coherentes, se debe elaborar el tipo de entrevistas de manera correcta, con una

serie de preguntas que puedan lograr recoger mucha información para las respectivas conclusiones.

### **Cuestionario.-**

El cuestionario es un instrumento de investigación que se empleó de un modo preferente, en el desarrollo de la investigación al determinar la muestra de una población mayor. Es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa.

Es el instrumento que se utilizó para medir las respuestas de las personas este fue claro, conciso, la redacción de las preguntas tuvo un lenguaje adecuado, no fue muy extenso, mantuvo un orden, tubo preguntas abiertas y cerradas que nos permitieron recopilar toda la información necesaria.

## **2.7. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **Población.**

La población de una investigación está compuesta por todos los elementos, personas, objetos que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación, también se le conoce como universo.

En la mayoría de las investigaciones realizadas en las ciencias naturales es difícil estudiar a todos los individuos que constituyen el universo, por diversos motivos que, posteriormente se estudiarán, por lo que se hace necesario seleccionar un subgrupo de individuos de esta población, mediante, la utilización de un método de muestreo.

### **Población y muestra**

**País:** Ecuador

**Región:** Costa

**Provincia:** Santa Elena

**Cantón:** La Libertad

**TABLA 5.- Población del cantón La Libertad**

<b>POBLACION DEL CANTON LA LIBERTAD</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>HABITANTES</b>
<b>MUJERES</b>	47.912
<b>HOMBRE</b>	48.030
<b>TOTAL DE HABITANTES</b>	95.942

Fuente: Inec.  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

La muestra se puede establecer a través de la técnica de muestreo de la siguiente manera la fórmula a aplicarse es:

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

Dónde.

N = Número de elementos del universo

e = Margen de error (5%)

l = Datos estadístico

### **Cálculo de la muestra**

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

$$n = \frac{95.942}{(0,05)^2 (95.942 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{95.942}{(0,0025) (95.941) + 1}$$

$$n = \frac{95.942}{240,85}$$

$$n = 398$$

**TABLA 6.- Empresarios dueños de los grandes centros de venta de tableros**

Empresarios dedicados a la producción y venta de muebles y materiales de madera decorativa	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
EMPRESARIOS	8
TOTAL	8

Fuente: GAD. Municipal  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

La entrevista fue dirigida a los empresarios dueños de los grandes centros de venta de tableros y que son proveedores de este material.

## **2.8. PROCEDIMIENTOS Y PROCESAMIENTO.**

### **2.8.1. Procedimientos**

En el siguiente trabajo de investigación se detalla el siguiente procedimiento de investigación:

- Búsqueda de información.
- Elaboración de problema.
- Formulación del problema.
- Planteamiento de la justificación.
- Elaboración del marco teórico.
- Formulación de la metodología.
- Elaboración de instrumentos de investigación.
- Recolección de datos

### **2.8.2. Procesamiento**

El procesamiento lleva el siguiente orden:

- 1) Organizar los datos auscultados.
- 2) Tabulación de datos.
- 3) Elaboración de tablas y gráficos de los datos a obtenerse.
- 4) Presentación del proceso de análisis aplicado a los datos.
- 5) Formulación de las conclusiones.
- 6) Planteamiento de las recomendaciones.
- 7) Finalmente la elaboración de la propuesta.

## CAPÍTULO III

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 3.1. ENCUESTA APLICADA AL PÚBLICO EN GENERAL

1.- ¿Está, de acuerdo, usted con la tala indiscriminada de árboles?

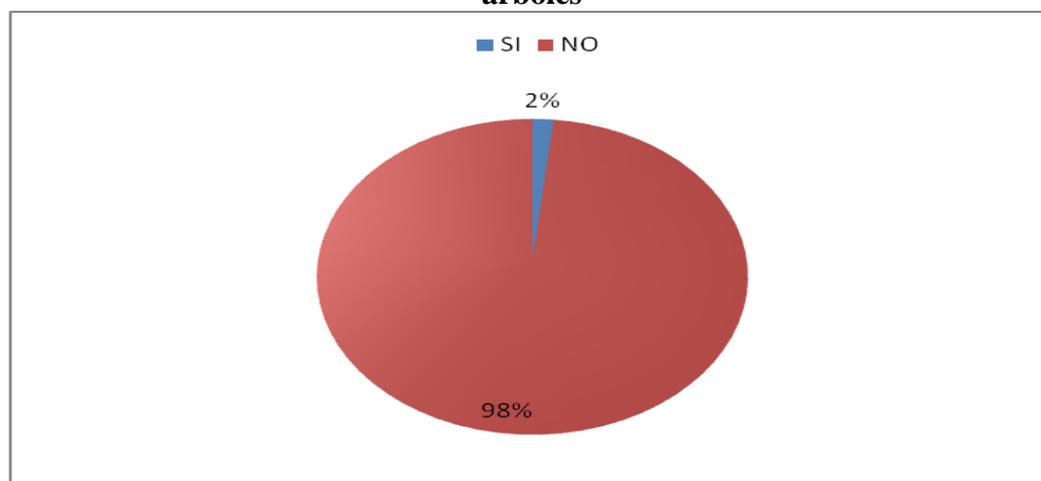
**TABLA 7.- Personas en acuerdo y desacuerdo con la tala indiscriminada de árboles**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
1	SI	7	2%
	NO	391	98%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en general

Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 1 Personas en acuerdo y desacuerdo con la tala indiscriminada de árboles**



Fuente: Público en general

Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Según el Análisis estadístico muestra en su mayoría no estar de acuerdo con la tala indiscriminada de los arboles, por lo que se toma como producto alterno otro tipo de madera que no es la natural pero también de excelente calidad

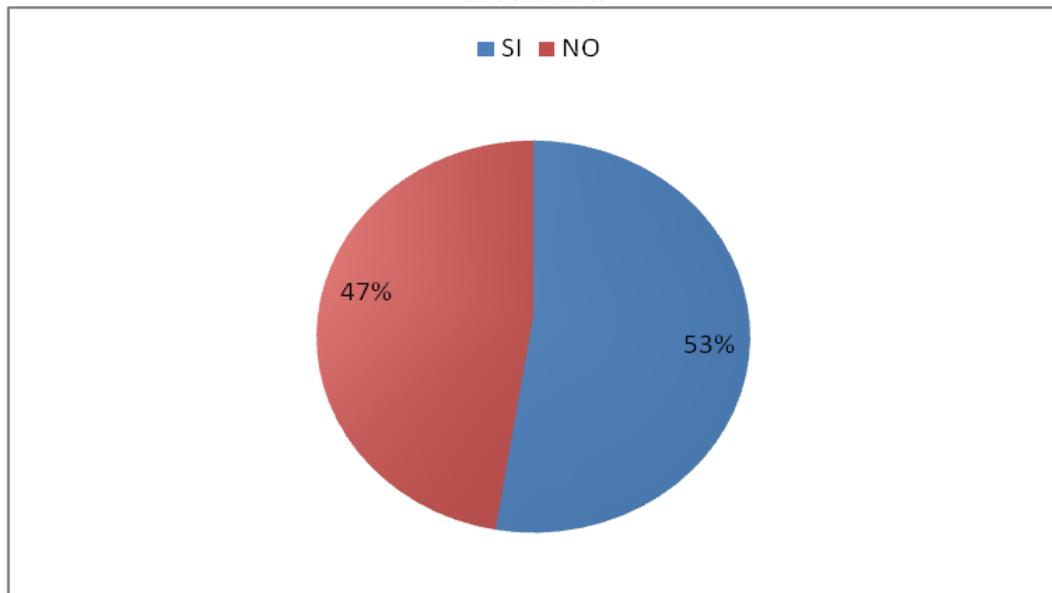
2.- ¿Conoce usted la madera decorativa?

**TABLA 8.- Número de personas que conocen o no la madera decorativa**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
2	SI	209	53%
	NO	189	47%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 2.-Número de personas que conocen y no conocen la madera decorativa**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Se puede visualizar que más del 50% conoce los tipos de maderas decorativas, por cuanto hay que buscar estrategias para que el otro porcentaje conozca este tipo de madera, que también es de material de excelente calidad, duradera, y concientizar que ellos también aportan y ayudan a evitar la tala indiscriminada.

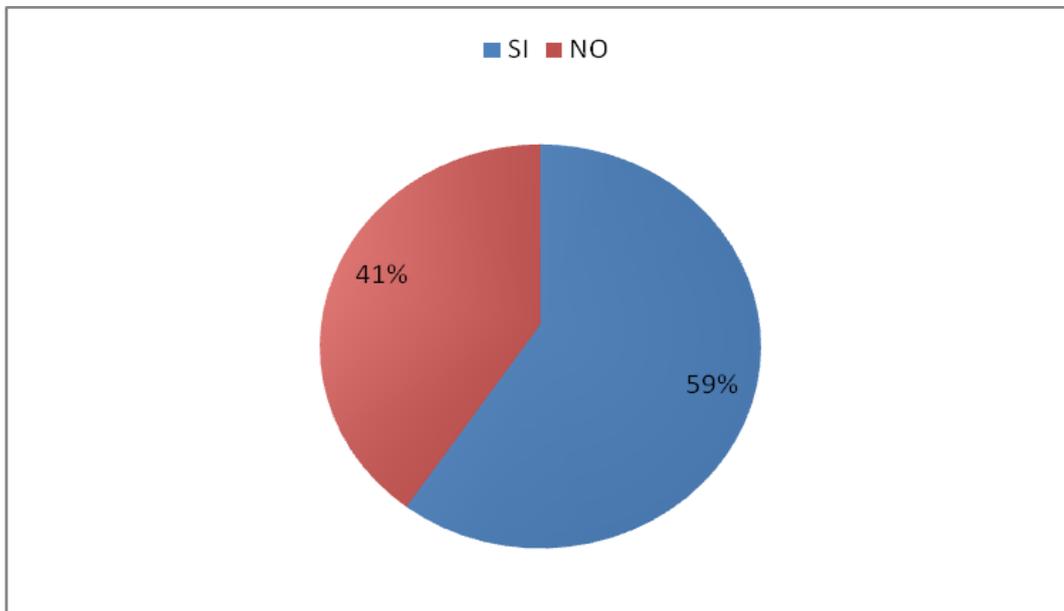
3.- ¿Sabía usted que la madera decorativa es el producto alternativo de la madera natural para la elaboración de muebles?

**TABLA 9.- Personas que conocen el producto alternativo de la madera natural**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
3	SI	231	59%
	NO	158	41%
	TOTAL	389	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 3.- Personas que conocen el producto alternativo de la madera natural**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Más del 50% de los encuestados han manifestado que conocen los productos alternos de la madera natural, sin embargo opinan que este material no es de calidad como el que ofrece el otro tipo de madera.

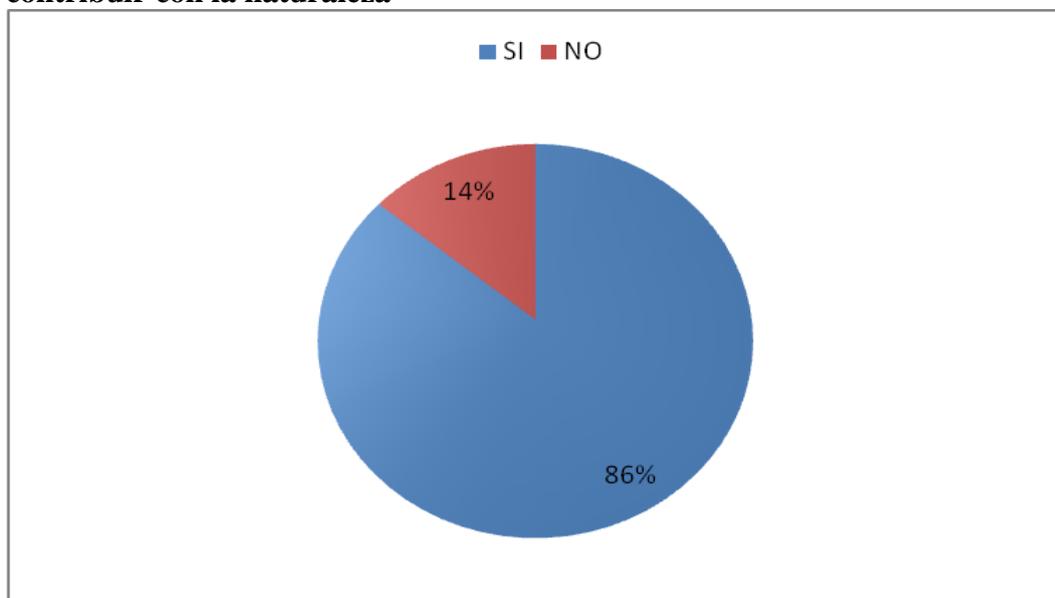
4.- ¿Por contribuir con la naturaleza y erradicar la tala indiscriminada de árboles compraría muebles en madera decorativa?

**TABLA 10.- # Personas dispuestas a comprar muebles con estos diseños por contribuir con la naturaleza**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
4	SI	342	86%
	NO	56	14%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 4 Personas dispuestas a comprar muebles con estos diseños por contribuir con la naturaleza**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Del total de encuestado, 342 personas manifiestan estar de acuerdo que se cree o se diseñen muebles con modelos decorativo, sin embargo hay que realizar estrategias para dar a conocer este nuevo tipo de material

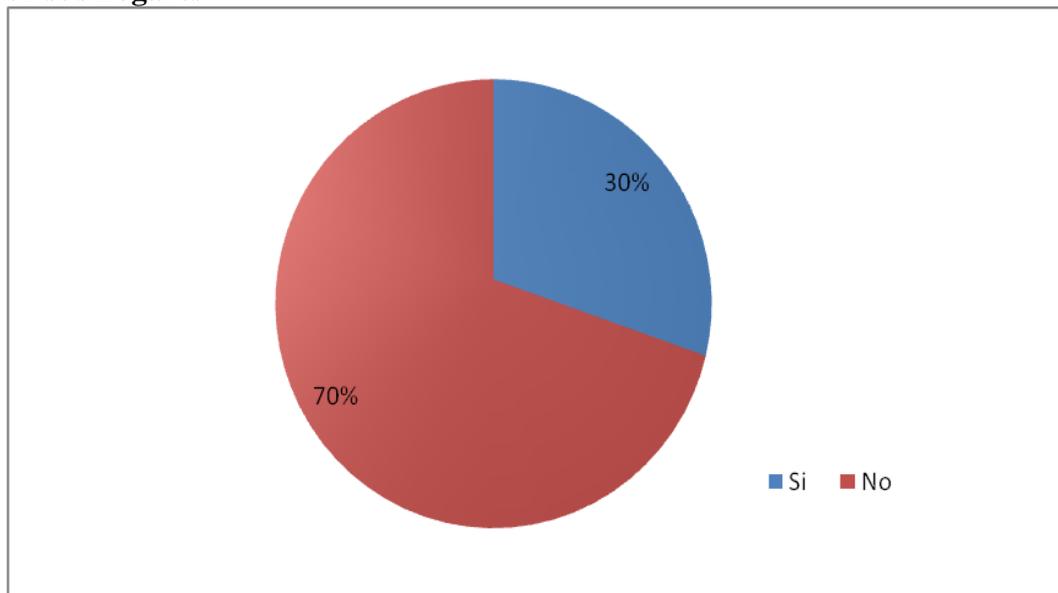
5.- ¿Tiene en su hogar algún artículo en madera decorativa?.

**TABLA 11 Personas que tienen o no algún trabajo de madera decorativa en sus hogares**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
5	Si	121	30%
	No	277	70%
	Total:	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 5 Personas que tienen o no algún trabajo de madera decorativa en sus hogares**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Del total de encuestado solo 121 personas tienen en su hogar artículos con maderas decorativa, este mínimo porcentaje opinaron que si son materiales de calidad y resistente. Sin Embargo hay que realizar estrategias ya que existen un número bastante elevado que no tienen artículo con este material y hacer conciencia en ello por la tala indiscriminada que hay en el Ecuador.

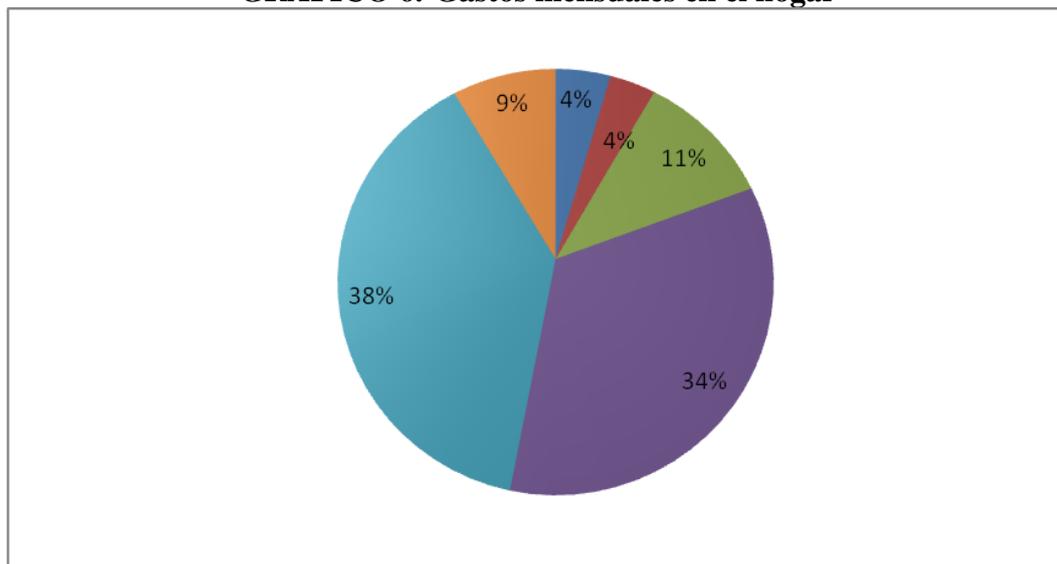
6.- ¿En qué rango se encuentran sus gastos mensuales en el hogar?

**TABLA 12.- Gastos mensuales en el hogar**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
6	Siempre Menos de 278.8	18	5%
	Entre 278.8 y 407.2	15	4%
	Entre 407.2 y 512.9	44	11%
	Entre 512.9 y 697	134	34%
	Entre 697 y 1421.9	153	38%
	Más de 1500	34	9%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 6.-Gastos mensuales en el hogar**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

La tabla demuestra que del total de los encuestados, en 134 personas los gastos en el hogar están entre los \$512 y \$697 y en 153 está entre \$697 y \$1421, pero existen un mínimo de gasto que está entre los \$278 y \$407 dólares, mediante estos datos se determina que si es posible que los cliente puedan considerar un porcentaje para la compra de otro de tipo de artículo.

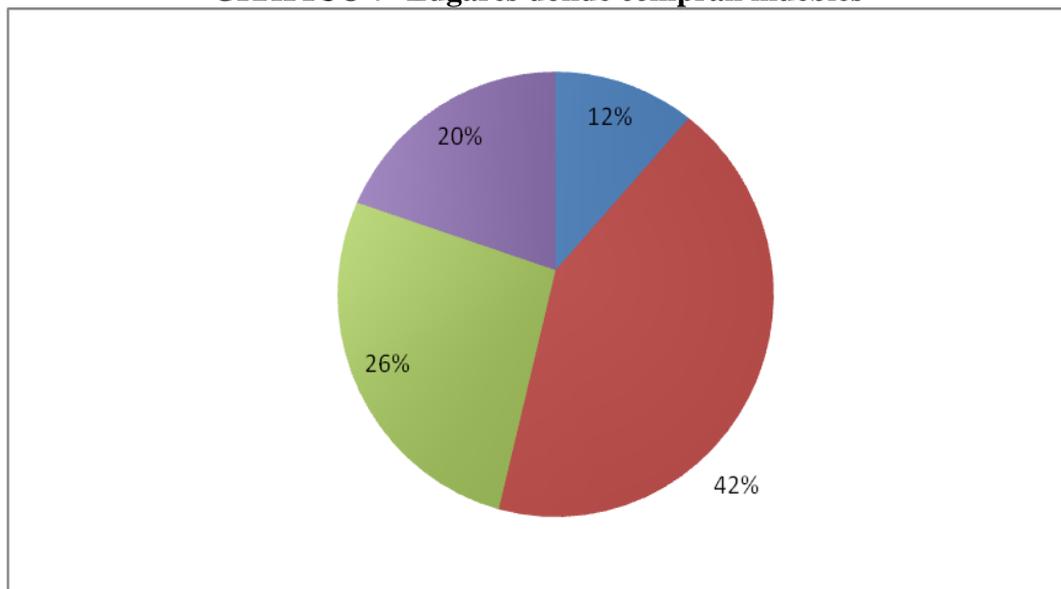
7.- ¿En qué lugar compra frecuentemente, muebles para el hogar?

**TABLA 13.-Lugares donde compran muebles**

ÍTEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
<b>7</b>	Supermercados	46	13%
	Mueblerías	168	42%
	Talleres	105	25%
	Otros	79	20%
	Total:	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 7- Lugares donde compran muebles**



Fuente: Publico en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

La mayoría de los encuestados adquieren artículos para el hogar en las distintas mueblerías que existe a nivel local, en cambio otros en talleres, pero un mínimo porcentaje adquieren en supermercados, con estos datos se conoce cuál es el sitio preferido por los clientes, considerándolo como ventaja, en razón que la microempresa es un negocio de venta directa.

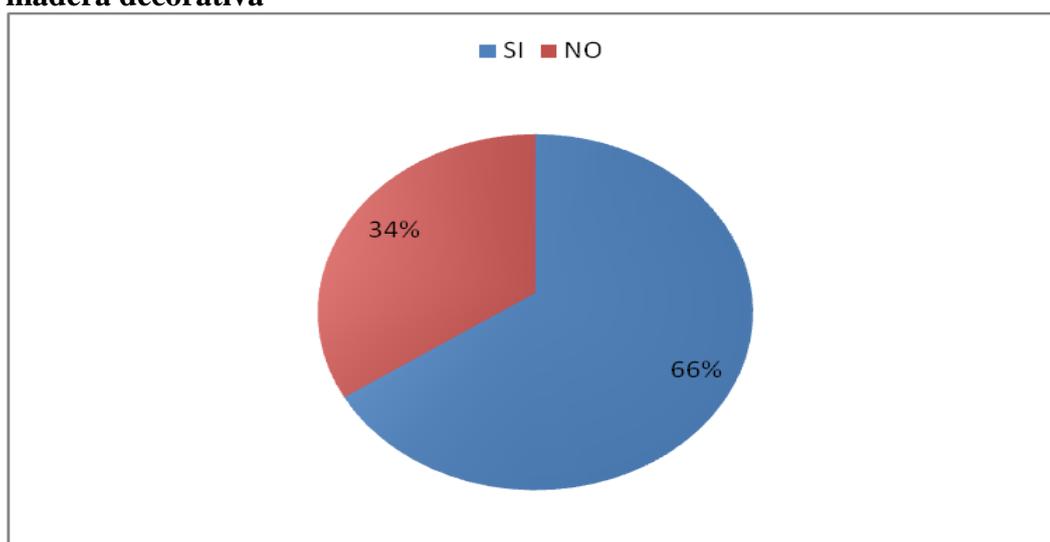
8.- ¿Sabía usted de los trabajos que se pueden realizar a base de madera decorativa?

**TABLA 14.-Personas que conocen los trabajos que se realizan a base de madera decorativa**

ITEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
8	SI	261	66%
	NO	137	34%
	Total:	398	100%

Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 8-Personas que conocen los trabajos que se realizan a base de madera decorativa**



Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Del Total de personas encuestadas se logró consultar que una mayoría tienen pleno conocimiento de los muebles a base de madera decorativa y ratifican que conocían, mientras que la diferencia desconoce este tipo de material. El análisis de esta interrogante complementa que es importante, un sistema de comunicación, ya que muchos de los encuestados se mostraron sorprendidos por todos los trabajos que se detallan, este aspecto es muy positivo porque se crea esa inquietud de compra y a la vez se informan sobre los diseños en muebles.

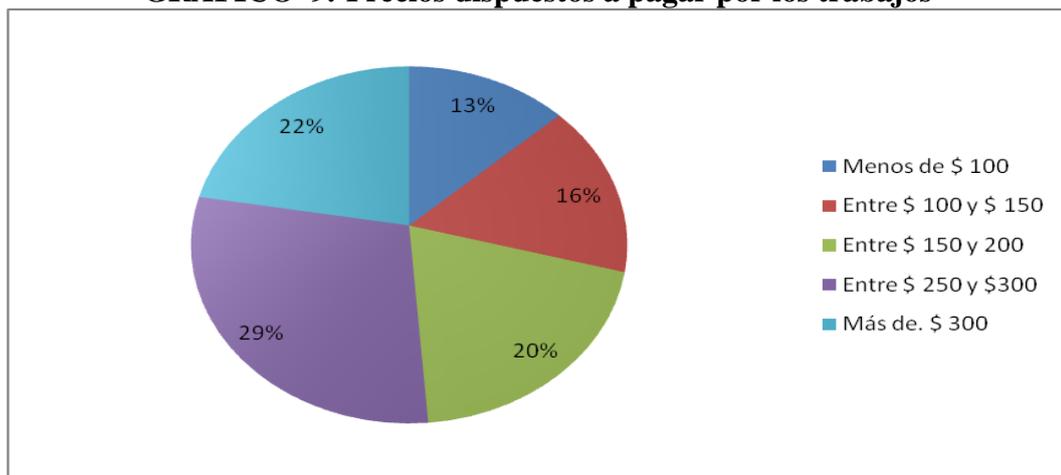
9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un trabajo en madera decorativa?

**TABLA 15.-precios dispuestos a pagar por los trabajos**

ITEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
9	Menos de \$ 100	53	13%
	Entre \$ 100 y \$ 150	63	16%
	Entre \$ 150 y 200	78	20%
	Entre \$ 250 y \$300	115	29%
	Más de. \$ 300	89	22%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 9.-Precios dispuestos a pagar por los trabajos**



Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Como se aprecia en el gráfico se identificó que el 27% de personas encuestadas afirma estar dispuesto a pagar entre \$250 y \$300 por un buen mueble, otros por su lado con el 23% más de \$300 dólares, también otra parte con el 22% entre \$150 y \$200 dólares, por otro lado con el 15% entre \$100 y \$150 y el 13% menos de \$100 dólares. Los resultados de esta interrogante determinan los precios que los posibles clientes están dispuestos a pagar por un mueble, es importante manifestar que muchos de los encuestados en son de buscar economía determinan esos precios, sin lugar a dudas también se determinó que muchos de los encuestados están dispuestos a pagar según el tipo de trabajo.

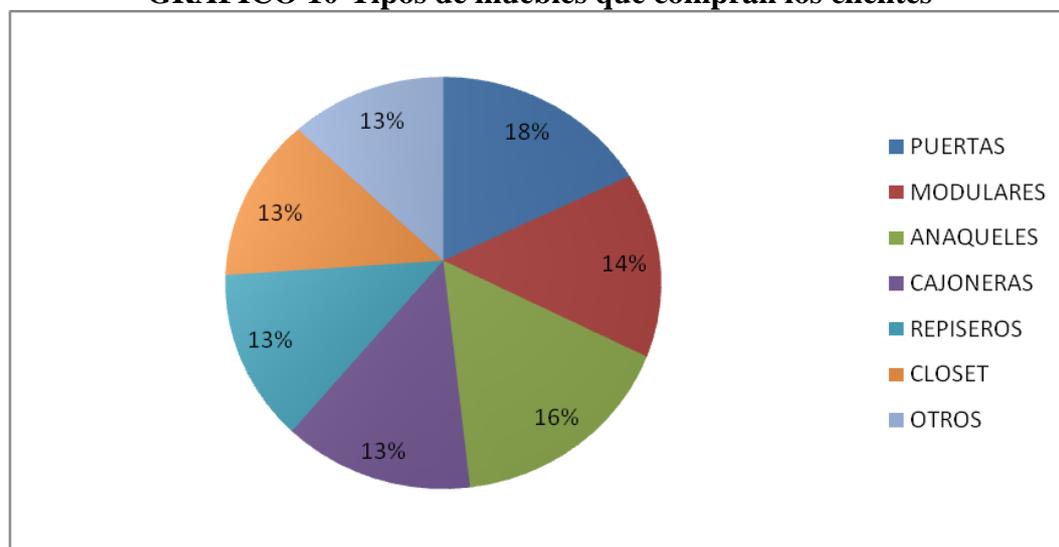
10.- ¿Qué tipo de mueble compraría usted para su hogar?

TABLA 16.- Tipos de muebles que compran los clientes

ITEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
10	PUERTAS	71	18%
	MODULARES	58	15%
	ANAQUELES	63	16%
	CAJONERAS	51	13%
	REPISEROS	51	13%
	CLOSET	53	13%
	OTROS	51	13%
	Total:	398	100%

Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

GRÁFICO 10-Tipos de muebles que compran los clientes



Fuente: Publico en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Con esta consulta se logra determinar los tipos de muebles que más adquieren los usuarios, cabe recalcar que hay variaciones mínimas entre los artículos que se detallan en la pregunta, por lo tanto la microempresa elaborará y diseñará variedades de muebles para el hogar.

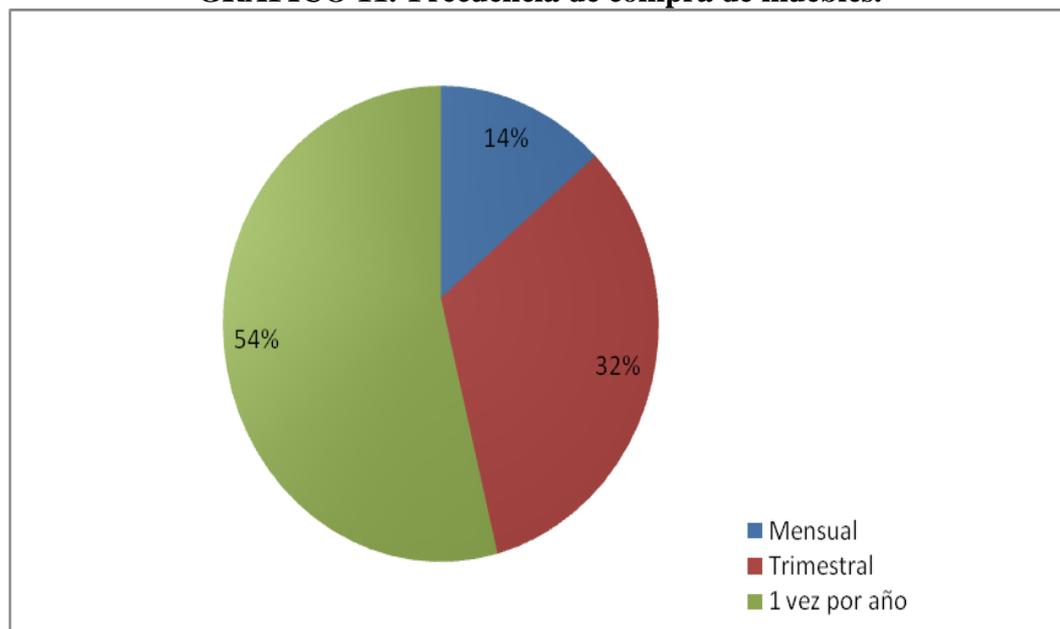
11.- ¿Con que frecuencia compra muebles?

**TABLA 17.- Frecuencia de compra de muebles**

ITEMS	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
<b>11</b>	Mensual	55	14%
	Trimestral	129	32%
	1 vez por año	214	54%
	TOTAL	398	100%

Fuente: Público en general  
Elaborado: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 11.-Frecuencia de compra de muebles.**



Fuente: Público en general  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

La mayoría de los encuestados manifestaron que adquieren cualquier tipo de muebles una vez al año, en especial al finalizar el año donde realizan cambios, adecuaciones o arreglos en el hogar, otros grupos considerables manifestaron que las compras lo realizan de manera trimestral y que depende de sus necesidades. Con este resultado se determina la frecuencia con el cual los clientes compran artículos para el hogar.

12.- ¿Qué beneficios tendría la creación de una empresa de muebles?

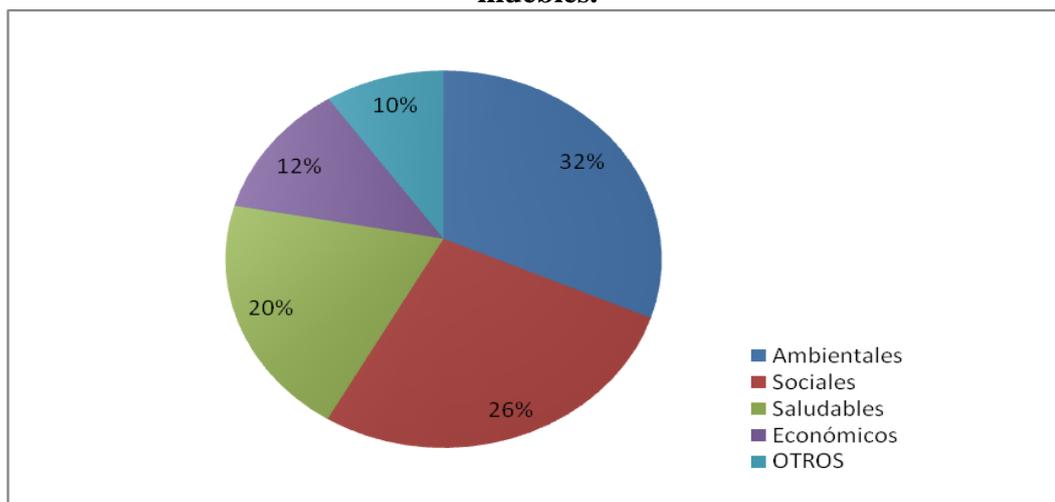
**TABLA 18.-Beneficios que tendría la creación de una empresa de muebles**

ÍTEM	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
12	Ambientales	91	35%
	Sociales	73	28%
	Saludables	52	20%
	Económicos	20	8%
	OTROS	20	8%
	TOTAL:	398	100%

Fuente: Público en general

Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 12.- Beneficios que tendría la creación de una empresa de muebles.**



Fuente: Público en general

Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Los encuestados en su mayoría opinaron que al crear la microempresas de muebles se tienen dos beneficios principales que es el ambiental porque al adquirir otro tipo de material para la elaboración de estos muebles, ayudaría al ambiente de nuestro planeta; a nivel social porque la sociedad contribuye a evitar la tala indiscriminada de madera y por último es saludable porque se ayuda disminuir el problema de alergia y enfermedades que ocasiona el polvo que sale al momento que se elaboran o diseñan los muebles.

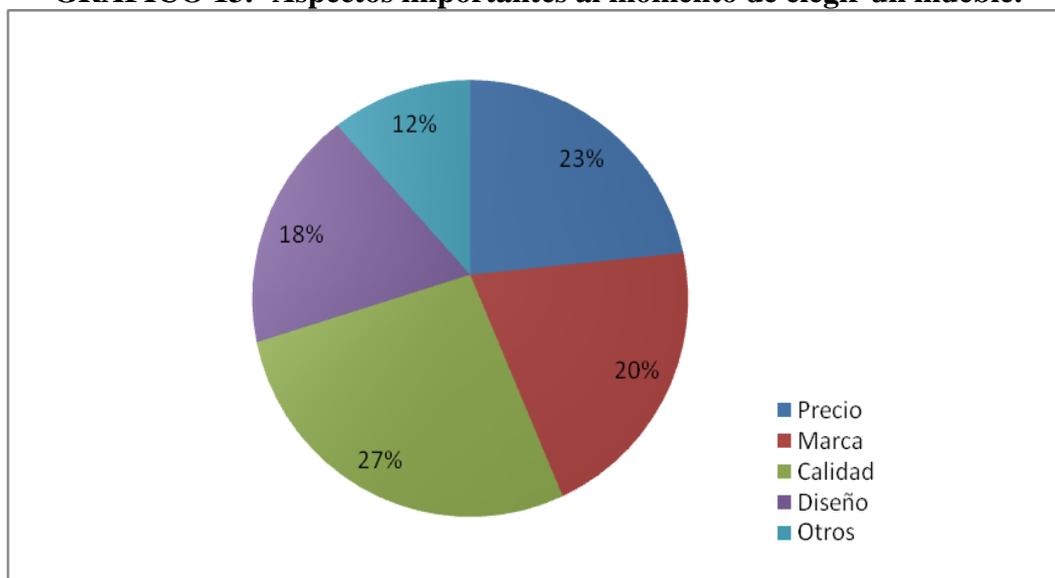
13.- ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante usted al momento de elegir un mueble?

**TABLA 19.- Aspectos importantes al momento de elegir un mueble.**

ÍTEM	OPCIÓN	VALORACIÓN	PORCENTAJE
13	Precio	93	23%
	Marca	81	20%
	Calidad	105	26%
	Diseño	73	18%
	Otros	46	12%
	Total:	398	100%

Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 13.- Aspectos importantes al momento de elegir un mueble.**



Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

Los encuestados opinan que al adquirir un mueble, lo primero que consideran es que el material sea de excelente calidad, luego toman en cuenta el precio y la marca con que se elabora y por último el diseño, el mismo que debe tener un acabado único e incomparable

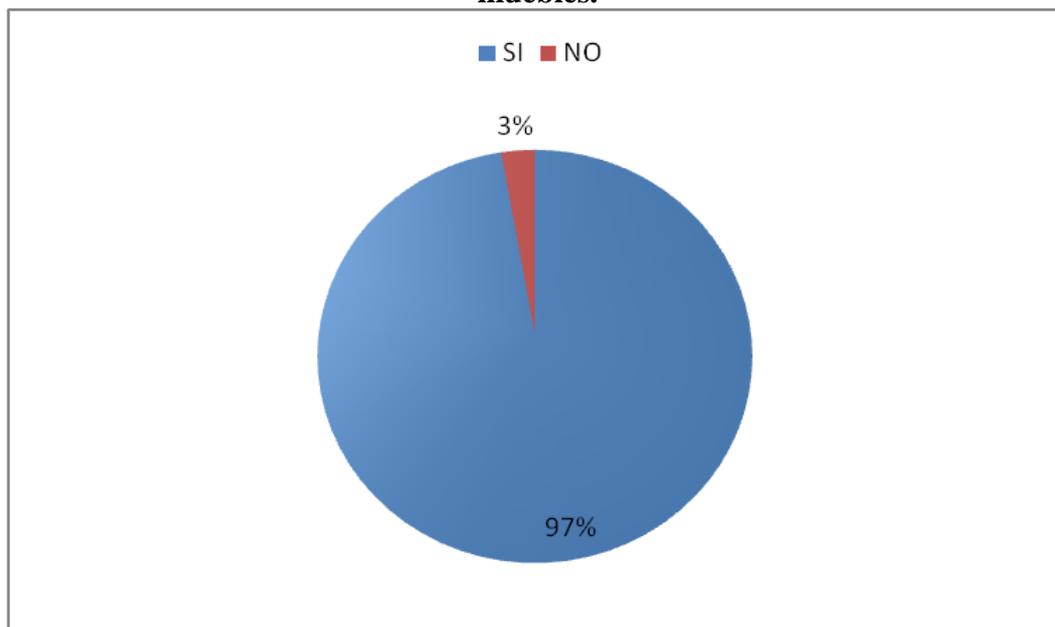
14.- ¿Considera usted es importante que exista en el mercado una empresa de producción de muebles?

**TABLA 20.- Opinión sobre la existencia de una empresa de producción de muebles**

ITEMS	OPCIÓN	387	PORCENTAJE
14	SI	248	97%
	NO	11	3%
		398	100%

Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán

**GRÁFICO 14.- Opinión sobre la existencia de una empresa de producción de muebles.**



Fuente: Público en General  
Elaborado por: Alcides Bacilio Guamán.

Los resultados de la encuesta dan a conocer que si es necesario que exista en el entorno de la provincia una microempresa de producción de muebles en madera decorativa, la misma que será ubicada en el cantón de La libertad, por lo que es considerada como la capital económica de la provincia de Santa Elena.

### **3.2. ENTREVISTA REALIZADA A EMPRESARIOS DEL CANTÓN LA LIBERTAD**

Esta entrevista fue dirigida a los empresarios dueños de los grandes centros de venta de tableros y que son proveedores de este material. Se entrevistaron a 8 empresarios de los cuales se planteó las siguientes interrogantes, habiendo coincidencia entre respuestas:

#### **PREGUNTAS**

1.- ¿Hace que tiempo fue creada su empresa?

Los microempresarios de las diferentes empresas que existen en la ciudad de La Libertad así como almacenes y talleres que se dedican a la venta de este material fueron creadas hace 10 a 15 años, por lo que se encuentran en un mercado ya establecido dentro de la ciudad y se han desarrollado de acuerdo al gusto y preferencias de los consumidores.

2. ¿La infraestructura que cuenta su empresa es adecuada para la fabricación y comercialización de muebles decorativos?

Los propietarios de las microempresas, almacenes y talleres productoras indican que el espacio resulta muy pequeño para abastecer la demanda de muebles decorativos, ya que existen propietarios que cuentan con talleres de fabricación en las mismas viviendas y que el arriendo en locales central de la ciudad resulta caro.

Los tableros de madera están fabricados a base de virutas de madera y contienen otros tipos de materia prima como componentes, lo que hace que poco sea el consumo de madera natural evitando la tala indiscriminada de árboles cuya actividad, en la actualidad, se la trata de regular para contribuir con el medio ambiente.

3. ¿Qué tipos de muebles decorativos realizan?

De acuerdo a los entrevistados manifiestan que fabrican todo tipo de muebles para el hogar como juegos de sala, comedor, dormitorio, entre otros muebles de acuerdo a la necesidad del cliente, ciertos propietarios dieron a conocer que no se dedican exclusivamente a la producción de muebles decorativos, solo a la venta del material.

4.- ¿Cuáles son los tipos de materiales que ofrece?

Resumido ellos venden todo lo referente a madera decorativa diferentes diseños colores, calidad, en todas las medidas y espesores, tableros aglomerados de fibra, de contrachapado, además Planchas de plywood y todo lo referente a materiales complementarios para la fabricación de muebles.

5.- ¿Cuenta su empresa con suficiente stock de materiales para atender la demanda local?

Todas en general según sus propietarios tienen un amplio stop de productos suficientes para atender a la demanda local, de lo contrario si no cuentan con algo se manejan bajo pedido.

6.- ¿Por lo general quienes le compran con mayor frecuencia?

Los ebanistas, propietarios de locales, talleres que compran tableros para estructuras, diseños, entre otras razones.

7. ¿Con cuantas personas trabajan en la empresa?

En la entrevista realizada manifiestan que la empresa cuenta con personal necesario, unos con 4 personas entre estas están los talleres en casa, otros con 10 y hasta con 15 personas en estos los grandes centros de venta de tableros.

8. ¿Cuáles son los planes de financiamiento de las empresas?

El financiamiento que maneja en las empresas de producción y comercialización son de acuerdo al tipo de muebles, los pagos pueden ser de contado y a crédito también pueden adquirirlo a través de plan acumulativo.

9.- ¿De qué manera aporta la producción de muebles al desarrollo social y económico del sector?

Esta provincia es turística y visitada por miles de turistas muchos de estos ya tienen sus casas departamentos en esta provincia es un aspecto positivo, la producción de muebles es una novedad exclusiva que ellos al conocer la variedad que el mercado ofrece se enamoran y es lo que los pequeños artesanos están aprovechando para conseguir recursos al mismo tiempo cuentan con una base de trabajo.

10.- ¿Cuáles serían sus sugerencias para la creación de una empresa pequeña de producción y comercialización de muebles decorativos para el hogar en la ciudad de La Libertad?

Los propietarios manifestaron estar de acuerdo en la creación de empresa de producción de muebles decorativos para el hogar en la ciudad de La Libertad, pero que sea una empresa exclusiva en la fabricación de muebles decorativos, además que sea innovadora con la finalidad de atraer clientes de otras partes de la provincia.

Al momento de contratar personal que sea calificado así el producto terminado sería de mejor calidad, ya que la misma cuenta con una buena mano de obra. El precio de venta al público de los muebles no debe ser elevado sino, de acuerdo, a la situación económica de cada persona.

### 3.3. CONCLUSIONES

Una vez realizado este trabajo se determinó las siguientes conclusiones:

- Mediante el trabajo de investigación realizado se recopiló información importante para la ejecución del proyecto.
- Es un proyecto novedoso aunque cierta población desconoce los tipos de muebles que se puede elaborar o diseñar con estos materiales tal y cual se demuestra en los resultados.
- En la localidad existen pocas empresas dedicadas a la elaboración de estos trabajos, por lo que se aprovechará esta oportunidad de mercado para posesionar la empresa, haciéndola líder y única en esta región.
- Realizado este trabajo se ha determinado que tipos de características los clientes consideran al momento de elegir un mueble, los atributos son la parte importante de un producto, esto marca la diferencia ante los existentes en el mercado.
- La promoción, la publicidad serán herramientas fundamentales para dar a conocer el producto.
- La información recolectada es una base importante para la ejecución de estrategias que serán de mucha utilidad para el proyecto.

### **3.4. RECOMENDACIONES**

Finalizado el proceso de recolección de información es recomendable lo siguiente:

- Considerar las opiniones que los posibles clientes hacen sobre el proyecto, esto fortalecerá las bases para el inicio de las actividades
- Hacer uso de la herramienta necesaria para dar a conocer el producto en el mercado
- Buscar posicionamiento en el mercado
- Atribuir las sugerencias sobre la fijación de precios y las características que el cliente desea para el producto
- Aplicar las herramientas administrativas para el manejo de la empresa en todas las áreas.
- Detallar estrategias con la finalidad de mejorar los procesos inmersos en el proyecto

## **CAPÍTULO IV**

### **CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA EN EL CANTON LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015.**

#### **4.1. RESPONSABLES Y PROMOTORES DEL PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES EN MADERA DECORATIVA.**

Esta idea nace de un emprendedor que se dedica al trabajo artesanal, específicamente, al trabajo en madera, especializado en la producción de muebles de todo tipo y que su desempeño en la actualidad lo hace arbitrariamente contratando con clientes que buscan diferentes trabajos para sus hogares, este joven emprendedor maneja un grupo de ebanistas que son el talento que necesita para la producción de los trabajos que realizan en la empresa, para lo cual también se especializará a nuevo talento, de manera, que uno de los objetivos, consecuentemente, se cumpla y ayude a la empresa a crecer con el tiempo.

El promotor del proyecto es un estudiante de la Universidad Estatal de la Península de Santa Elena, quien será el participante principal encargado de buscar y gestionar los recursos para ponerlo en marcha, el mismo se encargará de administrar la empresa y seguir cada uno de los parámetros aquí estipulados para que todo lo expresado en este documento se sujete a un idóneo proceso.

#### **4.2. ACTIVIDAD ECONÓMICA DONDE SE ENCUENTRA EL PROYECTO EN ESTUDIO**

Este proyecto genera un impacto económico importante para el desarrollo de la provincia de Santa Elena genera fuentes de trabajo para la parte artesanal

ebanistas y carpinteros de sector, este nuevo estilo de trabajo para producir muebles está tomando fuerza y todo tipo de clientes empiezan a conocer la existencia de estos materiales y el desarrollo que estos están teniendo suplantando la producción de muebles como producto alterno de la madera natural.

Los tableros de madera están fabricados a base de virutas de madera y contienen otros tipos de materia prima como componentes, lo que hace que poco sea el consumo de madera natural evitando la tala indiscriminada de árboles cuya actividad, en la actualidad, se la trata de regular para contribuir con el medio ambiente.

### **4.3. UBICACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO**

Los muebles de madera decorativa cuya razón social sería la empresa, estará ubicado en la provincia de Santa Elena, cantón La Libertad en barrio Abdón Calderón, en la avenida principal, calle Eleodoro Solórzano, la ubicación del local la identificamos, mediante, un análisis de situacional de los tres cantones de la provincia donde se estudió cual es el más idóneo para situar una empresa con las características descritas.

El cantón escogido La Libertad se la describe como la capital económica de La Provincia, en la actualidad, se acentúa la mayor parte del comercio donde se genera mensualmente, recursos para la población, en el cantón existen pequeñas, medianas y grandes empresas muchas se han venido desarrollando con el tiempo y se quiere tomar como ejemplo este aspecto para ser una empresa reconocida a nivel local nacional y porque no, internacional.

El método de localización de instalaciones de producción y servicios para la empresa a crear son de factores ponderados, que permite una fácil identificación de los costos difíciles de evaluar. De acuerdo, a los factores analizados se pudo determinar que el lugar donde estará ubicado en el presente proyecto es el cantón La Libertad (Ver tabla # 21)

**TABLA 21.-Método de los factores ponderados**

MÉTODO DE LOS FACTORES PONDERADOS					
Factor de localización	Ponderación del factor (%)	Comunidades cercanas del lugar de estudio			
		Parroquia J.LT. Muey	Cantón La Libertad	Parroquia Atahualpa	Salinas
1. Disponibilidad de mano de obra.	14	46	28	28	42
2. Calidad de vida	15	35	45	45	35
3. Sistema de transporte	13	52	52	52	30
4. Proximidad a los materiales	11	13	33	13	14
5. Servicios públicos	12	60	60	60	48
6. Afluencia de población local	7	18	21	21	21
7. Costo de tierra y de construcción	11	22	22	22	22
8. Disponibilidad de estacionamiento	8	32	32	34	24
9. Atractivo turístico de la localidad	9	20	36	18	17
<b>Puntuación total</b>	<b>100</b>	<b>288</b>	<b>329</b>	<b>293</b>	<b>253</b>

Fuente: Factores de localización  
Elaboración: Alcides Bacilio Guamán

El método de factores ponderados ha identificado que el cantón La Libertad, obtuvo una puntuación total 329 a localidades cercanas, para salir ganador para la creación la microempresa de muebles en madera decorativa.

#### **4.4. DESCRIPCIÓN DE LA MICROEMPRESA**

##### **4.4.1. Nombre del proyecto.**

Microempresa de producción de muebles en madera decorativa en el Cantón La Libertad.

**Razón social:** MIPROMUDE S.A.

**Dirección:** La Libertad, Barrio Abdón Calderón

**Teléfono.:** 0985163320

**FAX:** 2779373

**Correo Electrónico:** mueblesdeco-27@hotmail.com

**Nombre del Representante:** Alcides Mauricio Bacilio Guamán

**Dirección:** La Libertad, Barrio General Enríquez Gallo

**TELF:** 0985163320

**Correo Electrónico:** cindyb@hotmail.com

##### **4.4.2. Base Filosófica**

###### **4.4.2.1. Misión**

Entregar a los clientes diseños de muebles decorativos para el hogar único y diferente, fabricado con materiales de calidad, cuidando el medio ambiente, generando satisfacción y confianza.

###### **4.4.2.2. Visión**

Ser la empresa líder en la producción de muebles a nivel local, nacional e internacional, reconocidos por la calidad profesional del talento humano; ofreciendo a nuestros clientes muebles exclusivos, distinguiéndose por sus diseños

y modelos, llegando a ser una microempresa industrial maderera dominante en el mercado.

#### **4.4.3. Objetivos**

##### **4.4.3.1. Objetivo General**

Elaborar muebles en madera decorativa con diseños innovadores, acorde a los requerimientos de un mercado competitivo, reconocida por la calidad y por su talento humano, conllevando a una posición de liderazgo.

##### **4.4.3.2. Objetivos Específicos**

Generar fuentes de trabajo con la implementación constante de estrategias competitivas.

Ser una de las principales empresas con un importante impacto en la actividad económica del cantón para ser reconocidos a nivel nacional e internacional

Contribuir con la naturaleza reduciendo la tala indiscriminada de árboles, utilizando los tableros en madera decorada para la producción de muebles.

#### **4.4.4. Principios y valores**

##### **4.4.4.1. Principios**

- a. Brindar un ambiente de confianza por el respeto que ofrece a sus clientes, proveedores y empleados.
- b. Cumplimiento en tiempo de entrega y garantías otorgadas a los clientes
- c. Ofrecer una cultura organizacional orientada a la plena satisfacción de sus clientes logrando fidelidad y preferencia a la microempresa.
- d. Generar productos de alta calidad
- e. Capacitación continua a todo el personal de la microempresa

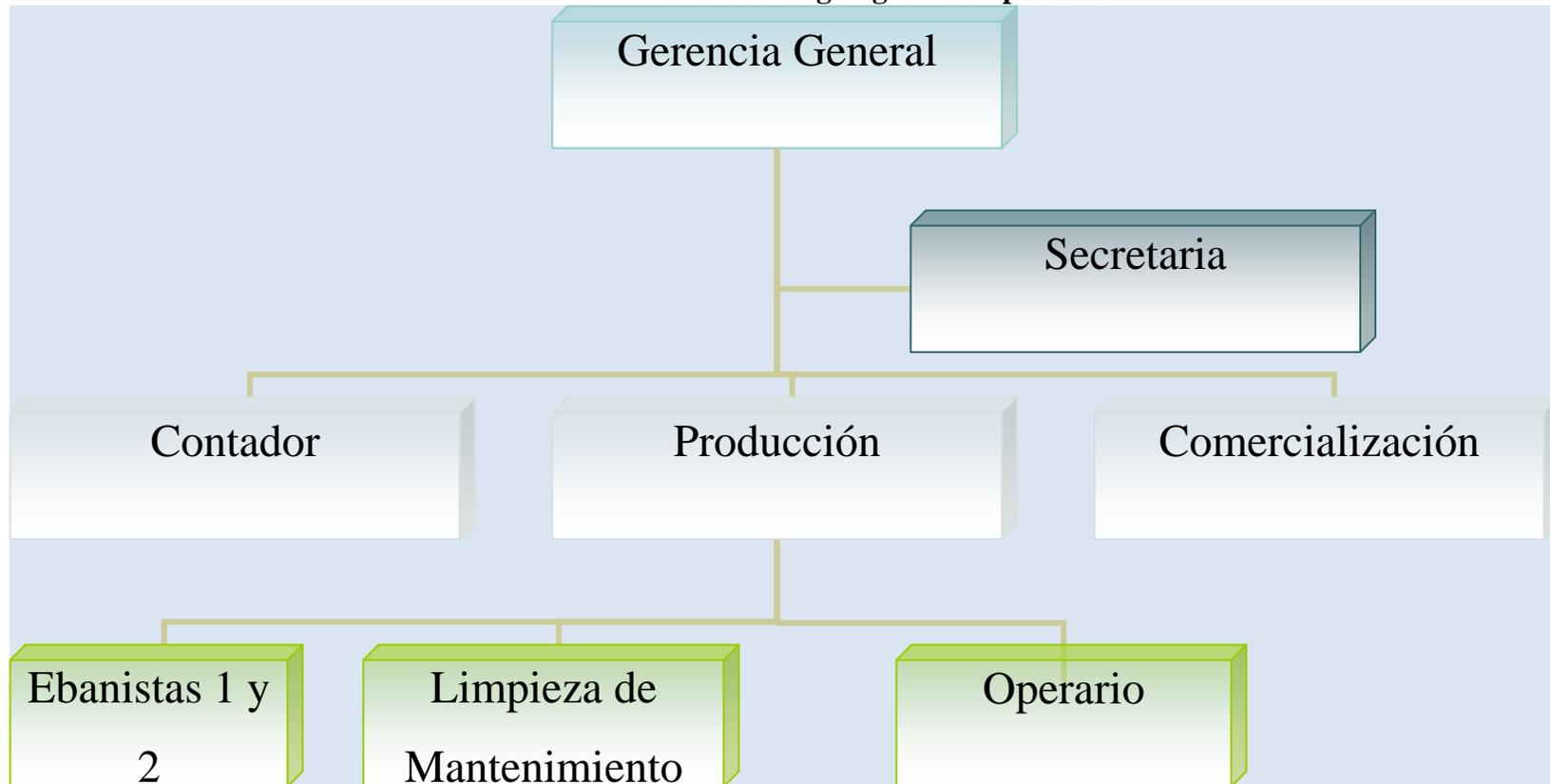
#### **4.4.4.2. Valores**

- a. Respeto
- b. Honestidad
- c. Responsabilidad
- d. Equidad
- e. Solidaridad
- f. Transparencia
- g. Amabilidad

#### **4.5. ORGANIGRAMA**

MIPROMUDE S.A., está estructurada de manera jerárquica.

**ILUSTRACIÓN 3.-Organigrama empresarial**



**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración por:** Alcides Bacilio Guamán

## 4.6. MANUAL DE FUNCIONES

**CUADRO 2 Gerente Administrativo**

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>ÁREA:</b> EJECUTIVO <b>CARGO:</b> GERENTE ADMINISTRATIVO
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b> Este cargo es de mucha responsabilidad, es la persona que está en el mando alto de la empresa y es el responsable de la administración en la microempresa y de los subordinados para llevar a cabo la misión, visión y objetivos de la empresa.
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Hacer cumplir los reglamentos de la empresa</li><li>■ Planear</li><li>■ Distribuir las responsabilidades entre los departamentos para dirigir y supervisar al personal.</li><li>■ Elaborar y controlar los presupuestos y gastos</li><li>■ Llevar el control de las cuentas de ingresos y egresos para ser mostradas ante la asamblea.</li><li>■ Analizar problemas, causas</li><li>■ Desarrollar soluciones alternativas</li><li>■ Visión a corto, mediano y largo plazo</li><li>■ Influir para lograr metas</li><li>■ Medir resultados</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Capacidad de Liderazgo</li><li>■ Iniciativa y tenacidad</li><li>■ Comunicación</li><li>■ Planificación y organización estratégica</li><li>■ Autoridad</li><li>■ Desarrollo y motivación de personas</li><li>■ Trabajo en equipo</li><li>■ Ser flexible para adaptarse a diferentes personas y situaciones</li><li>■ Desarrollar relaciones interpersonales</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción superior: Ingeniero en Administración de Empresas</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 23 a 40 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li><li>■ Alta fluidez verbal y facilidad para generar relaciones.</li><li>■ Ser objetivo, responsable y ético</li></ul>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### CUADRO 3 Secretaria

MIPROMUDE S.A.
<b>ÁREA:</b> GERENCIA <b>CARGO:</b> SECRETARIA
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b>  En este puesto se delega a una persona que reciba y redacte correspondencia del Administrador y llevar a cabo la agenda que se ha planificado, también se encarga en la parte administrativa para la mejor toma de decisiones de empresa.
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Planificar su tiempo y el de su jefe</li><li>■ Manejar sus fundamentos básicos que le den paso al manejo de herramientas que faciliten las comunicaciones y otras operaciones de oficina más fácilmente</li><li>■ Responder a nuevas e impredecibles necesidades productivas y de ocupación.</li><li>■ El rol, alcance de la competitividad</li><li>■ Manejar adecuadamente las interrelaciones humanas</li><li>■ Preparar los informes adecuadamente</li><li>■ Realizar el control de ingreso de ingreso y salida de clientes</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Capacidad para adaptarse a los cambios</li><li>■ Privilegiar las relaciones interpersonales y el conocimiento justo a tiempo de técnicas y principios de gestión.</li><li>■ Tolerante a la incertidumbre con que se mueven los negocios.</li><li>■ Capacidad de crear, innovar e implementar.</li><li>■ Con visión global del negocio de la empresa.</li><li>■ Manejar la tecnología informática.</li><li>■ Personalidad y estilos proactivos con alto estándares profesional</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción: Secretariado Ejecutivo</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 23 a 30 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li><li>■ Alta fluidez verbal</li><li>■ Necesidad de logro</li></ul>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

## CUADRO 4 Contador

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>CARGO: CONTADOR</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b> .Es la persona encargada de la contabilidad de la empresa
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Revisar de los movimientos contables</li><li>■ Elaborar los estados financieros</li><li>■ Elaborar de Informes contables</li><li>■ Supervisar y controlar todas las operaciones contables</li><li>■ Mantener y controlar todos los registros necesarios al personal como: nómina, rol, vacaciones, bonos, entre otros</li><li>■ Efectuar el pago de impuestos correspondiente</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Capacidad de utilizar los sistemas y programas informáticos disponibles y saber cómo funcionan.</li><li>■ Trabajo en Equipo</li><li>■ Carácter y personalidad</li><li>■ Con visión global</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción Superior: Licenciado en Contabilidad y Auditoría</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 23 a 35 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li><li>■ Habilidad para manejar temas administrativos, tributarios y financieros.</li></ul>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

## CUADRO 5 Producción

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b>  Será la persona encargada de supervisar al personal del área de producción, a su vez controla la optimización del talento humano y de la eficiencia de las máquinas y equipos; mantener informado sobre todos los procesos de producción.
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Archivar y controlar documentos referentes a la producción</li><li>■ Reportar inventarios</li><li>■ Bajar el alto consumo de herramientas analizando costo y beneficio</li><li>■ Colaborar en la asesoría técnicas con los proveedores</li><li>■ Cumplir metas con volumen de producción</li><li>■ Realizar diariamente las hojas de producción</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Habilidad para relacionarse con las personas</li><li>■ Confiabilidad</li><li>■ Objetividad</li><li>■ Responsable</li><li>■ Ética</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción Superior: Ingeniero Industrial</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 23 a 30 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li><li>■ Necesidad de logro y de innovación</li></ul>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

## CUADRO 6 Comercialización

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>CARGO: COMERCIALIZACIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b>  Promover, coordinar y supervisar todas las acciones tendientes a prestar una atención eficiente y cordial a los clientes
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Definir y dirigir estrategia comercial</li><li>■ Analizar e investigar mercado</li><li>■ Generar estrategia y plan de marketing</li><li>■ Elaborar y proponer política de recaudación</li><li>■ Implementar políticas de cobranza</li><li>■ Aplicación de descuento</li><li>■ Planificar metas de ventas</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Coordinación</li><li>■ Creativo</li><li>■ Manejo de negociación</li><li>■ Estratega</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción Superior: Ingeniero comercial o afines</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 26 a 45 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li><li>■ Alta fluidez verbal</li><li>■ Necesidad de logro</li></ul>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**CUADRO 7 Ebanistas**

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>CARGO:</b> Ebanista
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b>  Confecciona una gama de muebles en varios diseños; modulares para oficina, puertas de madera sólida sillas de todo tipo, pupitres y realiza reparaciones en general.
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Recibir orden de servicio.</li><li>■ Realizar bosquejos del mueble.</li><li>■ Calcular materiales para realizar el trabajo.</li><li>■ Solicitar los materiales.</li><li>■ Retirar los materiales solicitados.</li><li>■ Cortar materiales, de acuerdo, al pedido.</li><li>■ Confeccionar mueble.</li><li>■ Instalar y realizar reparaciones en general</li><li>■ Confecciona muebles modulares para oficina, puertas, sillas y pupitre, entre otros</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Ser capaz de trabajar a partir de planos, dibujos e instrucciones escritas, estar dotado para llevar a cabo tareas con precisión, aptitud física, ya que esta profesión implica gran cantidad de trabajo de pie y ocasionalmente levantar peso.</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción bachiller o conocimiento de ebanistería</li><li>■ Experiencia laboral en el área: (2 años)</li><li>■ Edad: 26 a 45 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li></ul>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

## CUADRO 8 Limpieza y Mantenimiento

<b>MIPROMUDE S.A.</b>
<b>CARGO: Limpieza y Mantenimiento</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b>  Es el responsable de mantener limpias la instalaciones del mantenimiento de maquinarias y equipos
<b>FUNCIONES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Revisar constantemente las maquinarias</li><li>■ Analizar las necesidades de mejora en la producción</li><li>■ Mantener limpia y ordenada su área de trabajo</li><li>■ Mantenimiento general de las instalaciones.</li><li>■ Controlará el desecho de los desperdicios.</li><li>■ Mantiene la higiene en su sector</li><li>■ Asegurar la realización de los procesos de mantenimiento</li><li>■ Administrar los insumos de limpieza</li></ul>
<b>PERFIL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Cuidado y rigor en el manejo de los materiales y equipos</li><li>■ Organización</li><li>■ Trabajo en equipo</li><li>■ Desarrollar relaciones interpersonales</li></ul>
<b>REQUISITOS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Nivel de instrucción básica</li><li>■ Experiencia laboral en el área</li><li>■ Edad: 26 a 45 años</li><li>■ Disponibilidad: Tiempo completo</li></ul>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

**CUADRO 9** Operario

<p style="text-align: center;"><b>MIPROMUDE S.A.</b></p>
<p><b>CARGO:</b> OPERARIO</p>
<p><b>DESCRIPCIÓN DE PUESTO</b></p> <p>Realizar operaciones básicas de fabricación, montaje y reparación de elementos de carpintería</p>
<p><b>FUNCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Construir y reparar muebles de madera, aglomerados o materiales similares</li><li>■ Operar máquinas, equipos y herramientas</li><li>■ Ejecutar el acabado del producto con procedimientos y técnicas de pintado, laqueado y otros</li></ul>
<p><b>PERFIL</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Capacidad para adaptarse a los cambios</li><li>■ Facilidad de Interrelación personal</li><li>■ Carácter y personalidad</li><li>■ Trabajo en equipo</li></ul>
<p><b>REQUISITOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Conocimiento básico de carpintería</li><li>■ Buena actitud</li><li>■ Experiencia laboral</li><li>■ Cursos de Capacitación</li><li>■ Necesidad de logro</li></ul>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

#### 4.7. PRODUCTOS / SERVICIOS A OFRECER

Ofrecer al mercado una gran variedad de muebles fabricados en base a madera decorativa, entre los principales productos están:

Anaqueles

Anaqueles colgantes

Closet

Cajoneras

Repisas

Modulares

Estanterías

Puertas

Etc.

**GRÁFICO 15 Muebles elaborados a base de madera decorativa.**



**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

## **4.8. MERCADO**

### **4.8.1. Análisis de la Situación del sector a través de las fuerzas competitivas de mercado.**

#### **4.8.1.1. Clientes**

Las podrán contratar personas naturales y jurídicas público en general, debido a que los muebles en madera decorativa son utilizados en el hogar en las empresas por la calidad en sus diseños además se ofrecerá la contratación por catálogos o bajo las características determinadas por los clientes.

#### **4.8.1.2. Análisis de la competencia actual y potencial**

Es notable que existan varias empresas dedicadas a la venta de materiales para la elaboración de estos muebles en tableros laminados y otros, pero empresas dedicadas a la fabricación artesanal de estos muebles son contadas e incluso ni siquiera se las identifica competitivamente en el mercado, en cuanto, a la competencia potencial se puede deducir que seguirán presentándose en el entorno pero siempre se tendrá que buscar o estar un paso delante de la misma.

#### **4.8.1.3. Proveedores**

Para iniciar el negocio se contratará materia prima a las empresas locales, entre los principales proveedores de materiales están:

- Masisa
- Novocento
- Edinca
- Corporación el rosado

Es importante, determinar costos para determinar la mejor alternativa e incluso se buscará contratar con empresas externas para reducir costos en la producción.

#### **4.8.1.4. Sustitutos**

Es notable que se produce un sustituto de la madera, tenemos un equilibrio en la demanda de madera natural como decorativa, también es importante conocer que tenemos un amplio mercado, he incluso en el país reducirá la tala de árboles para lo mismo, en la actualidad, se crean leyes por factores de la biodiversidad, es decir, esto afecta en proporción a los artesanos dedicados a la producción de muebles en madera natural y por ende la demanda tendría tendencia positiva.

#### **4.8.1.5. Valoración de la Demanda**

Es uno de los elementos más significativos para considerar en el tamaño del proyecto. La demanda se la obtiene por medio del estudio de investigación que se realizó con una muestra de 398 de personas en la Provincia de Santa Elena. De 28.783 posibles que representan el 30% de la población.

### **4.8.2. Análisis Situacional**

#### **4.8.2.1. Macro localización**

La finalidad de este análisis es determinar el sector geográfico en el que se desarrollarán las actividades de la nueva empresa de producción de muebles en madera decorativa. Se ha previsto ubicar las instalaciones en la provincia de Santa Elena, en el cantón La Libertad en el área urbana céntrica debido a que es considerado el sector comercial más importante de la provincia.

**GRÁFICO 16** -Mapa de la provincia de Santa Elena

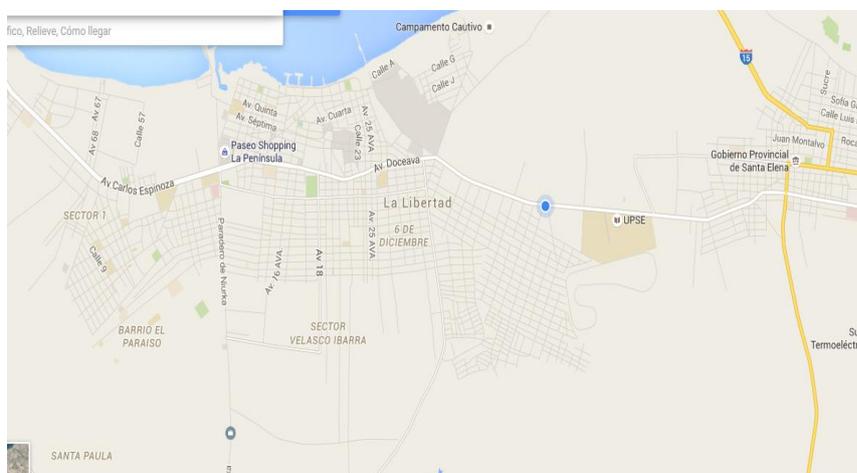


Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.8.2.2. Micro localización

La micro localización permitirá definir la ubicación adecuada para la mueblería decorativa. Se han escogido dos alternativas en el cantón: La zona de la avenida 9 de octubre y la zona de la avenida Eleodoro Solórzano. Ambas avenidas son comerciales y consideradas puntos estratégicos del cantón.

**GRÁFICO 17.**-Mapa del cantón La Libertad



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### 4.8.3. Definición y Cuantificación de mercado

Esta empresa se enfocará en aquellos nichos de mercado que por lo general adquieren en gran escala estos tipos de trabajo.

Los clientes de clase media y alta son aquellos que más contratan, a más de esto las grandes constructoras que edifican en esta provincia por lo general contratan trabajos a empresas externas de las grandes ciudades, esto se constituye para el negocio una oportunidad que se quiere aprovechar para ser considerados en este medio.

#### 4.8.3.1. ANÁLISIS FODA

**CUADRO 10 FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Presencia en la localidad de artesanos ebanistas de buen nivel</li><li>✓ Amplia gama de alternativas de distribución</li><li>✓ Disponibilidad de materia prima en toda la provincia y a nivel nacional</li><li>✓ Ubicación estratégica en el cantón La Libertad, por considerarse la capital económica de la provincia</li><li>✓ Vender aprovechando los avances tecnológicos.</li><li>✓ Materiales de alta durabilidad y calidad, además de variedades únicas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Amplio mercado de trabajo con la presencia de actividad turística</li><li>✓ Aumento de la demanda por ser un producto alternativo de la madera natural</li><li>✓ Venta directa y por canales de distribución</li><li>✓ Presencia en la actividad industrial de la provincia</li><li>✓ Diferenciación en cuanto a diseños personalizados y exclusivos para cada cliente.</li><li>✓ Generación de diseños propios de acuerdo a las tendencias de mercado actual y tradicional</li></ul>

<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Falta de conocimiento sobre la forma correcta de trabajar con estos materiales</li> <li>✓ Mal uso de las herramientas técnicas</li> <li>✓ Desperdicio de materiales</li> <li>✓ Altos costos para atraer nuevos clientes</li> <li>✓ Falta de experiencia comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Los productos sustitutos que presenten en el mercado</li> <li>✓ Aumento de costos en materia prima (tableros, madera y materiales complementarios)</li> <li>✓ Disminución de la demanda por la amenaza competitiva empresarial</li> <li>✓ Ingreso de nuevos competidores</li> </ul>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

#### **4.8.3.2. ESTRATEGIA DE MERCADEO**

- ✓ Tener un buen sistema publicitario y promocional para posesionar la marca y el producto esto permite acaparar nuevos clientes.
- ✓ Mejorar los diseños tomando en cuenta las características mencionadas en lo referente a los gustos de los clientes
- ✓ Buscar formas de contratación con las grandes compañías constructoras, con la presentación de presupuestos claros y precisos de los principales muebles que se suele adicionar a los nuevos departamentos y casas nuevas en venta por ejemplo: las puertas, anaqueles, closet, entre otros.
- ✓ Implementar puntos de ventas con ubicación estratégica

#### **4.8.3.3. Estrategia de productos**

Mostrar a los posibles clientes, diseños diferentes, exclusivos, y llamativos.  
Tener un muestrario de los mejores diseños

#### **4.8.3.4. Estrategias para los precios**

De acuerdo a los costos de producción generados los precios son más bajos que los de la competencia se emplearan estrategias de precios basadas en margen de utilidad, ya que es la más común que se utiliza en toda empresa y es fácil de manejar, ya que solo tienen que agregar un porcentaje de ganancias esperada del costo de producción de los productos ofertados, esto también tiene relación con estrategias de precios basada en la competencia.

Minimizar costos de producción es la mejor estrategia para determinar buenos precios y calificar la mejor opción en lo relacionado a los costos de la materia prima.

#### **4.8.3.5. Estrategias para la plaza o distribución**

El canal de distribución que aplican es el canal directo, es decir la microempresa elabora los muebles y diseñan en el propio lugar donde estará ubicada y se entregará de forma directa y a domicilio.

Se realizarán vallas publicitarias: Estarán ubicadas en los lugares de mayor concurrencia de personas. Se creará una página web, además utilizar las redes sociales consideradas hoy en día como uno de los principales medios de información y comunicación.

#### **4.8.3.6. Estrategias para la promoción y venta**

Un plan consecutivo de promociones que motiven la compra, los mismos que se aumentará al momento que las operaciones se vayan desarrollando. Entre las promociones de inicio se tiene por ejemplo:

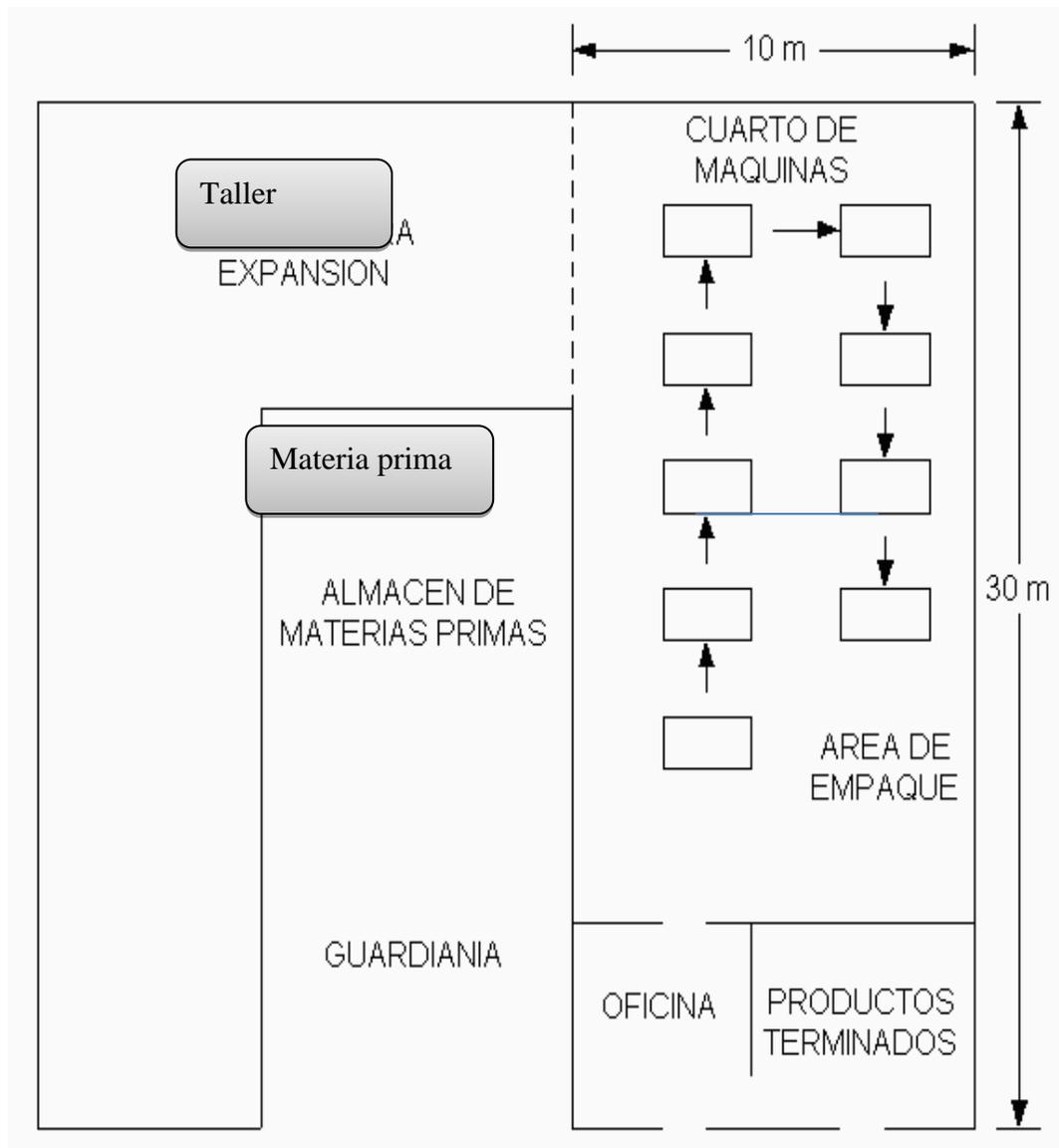
- Por la compra de una puerta, los juego de batientes son a mitad de precio

- Compra de unos anaqueles, gratis el primer mantenimiento a los 6 meses
- Se realizará ferias y descuento por la compra que realice

#### 4.9. ESTUDIO TÉCNICO

##### 4.9.1. Tamaño de planta seleccionado

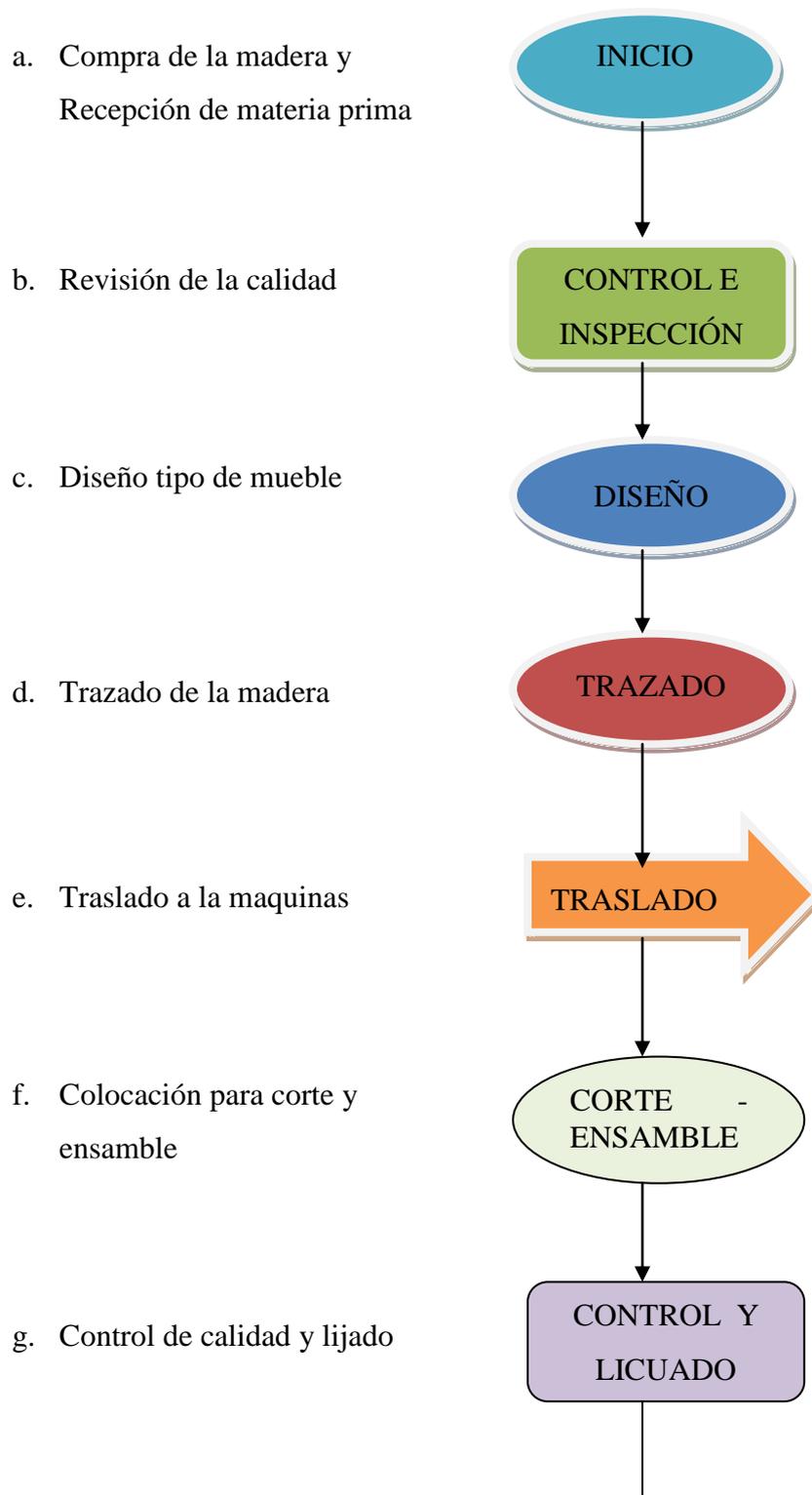
**GRÁFICO 18** Tamaño de la planta

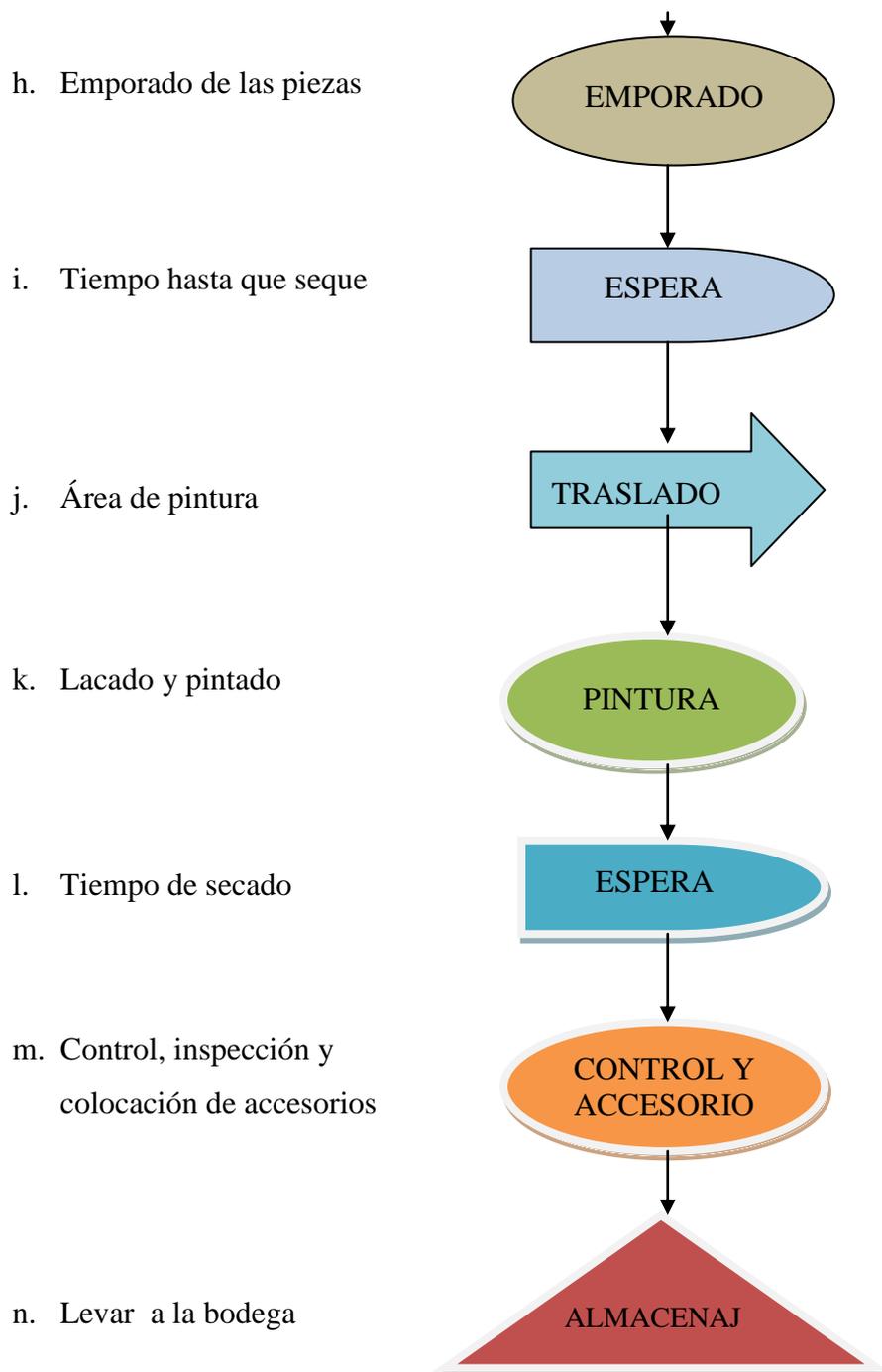


**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

#### 4.10. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA MICROEMPRESA

**ILUSTRACIÓN 4.-** Proceso de producción





**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

En cuanto al proceso de fabricación de los muebles decorativos, desde el inicio se aplicará pasos básicos hasta aquellos que requiere la experiencia; se realizará las operaciones que comprenden en la transformación de la madera en un mueble decorativo para el hogar. El tiempo de acabado dependerá del tipo de mueble a elaborarse.

## 4.11. INSTALACIONES FÍSICAS

**ILUSTRACIÓN 5.-Instalaciones físicas**



**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

## 4.12. INVERSIÓN

### 4.12.1. Infraestructura

**CUADRO 11 Infraestructura**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Infraestructura</b>	<b>1</b>	<b>54.000,00</b>	<b>54.000,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>54.000,00</b>

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

#### 4.12.2. Terreno

**CUADRO 12** Terreno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Terreno	20 x 30 m.	15.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>15.000,00</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.12.3. Muebles y enseres

**CUADRO 13** Muebles y enseres

Muebles y Enseres	Cantidad	PVP	Valor
Escritorios de oficina negro	2	190,00	380,00
Mesas plásticas	4	90,00	360,00
Sillas giratoria oficina	3	210,00	630,00
Sillas fijas	5	95,00	475,00
Archivadores aereos diametro 0,90 c/tapa curva	3	1.200,00	3.600,00
Archivadores verticales	5	150,00	750,00
Mesas de trabajo	1	250,00	250,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>6.445,00</b>
Imprevistos 10%			644,50
<b>Total Muebles y Enseres</b>	<b>23</b>	<b>2.185,00</b>	<b>7.089,50</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.12.4. Equipo de Oficina y computación

**CUADRO 14** Equipos de oficina y computación

Sistemas y Equipos de Computacion	Cantidad	PVP	Valor
Sistema Contable completo	1	4.900,00	4.900,00
Computador escritorio Core 13 Led LG	2	534,00	1.068,00
Laptops HP	2	1.898,00	3.796,00
Licencias Microsystem	1	1.200,00	1.200,00
Impresora Lexmark 7200 multifuncion	1	120,00	120,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>11.084,00</b>
Imprevistos 10%			1.108,40
<b>Total de Sistemas y Equipo computacion</b>	<b>7</b>	<b>8.652,00</b>	<b>12.192,40</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.12.5. Maquinaria, Equipo y herramienta

**CUADRO 15** Maquinaria, Equipo y Herramienta

<b>Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>PVP</b>	<b>Valor</b>
Tupi Fresador	2	280,00	560,00
Sierra Cinta 20" 3HP	1	1.500,00	1.500,00
Sierra Circular	1	1.000,00	1.000,00
Colector de Polvo 2HP	1	550,00	550,00
Amoladoras	2	180,00	360,00
Compresor Max 5HP 220 Bif	2	160,00	320,00
Taladro	4	100,00	400,00
Taladro a Batería	2	150,00	300,00
Pistolas (1,4mm 1,77mm 1,3mm)	2	27,00	54,00
Caja de Herramientas Marca Stanley Bostitch	1	150,00	150,00
Martillo de Bola de 8 a 40 onzas	4	10,00	40,00
Escuadra profesional 8 Mango Magnético	4	15,00	60,00
Metro (Cinta power 1/2 de 3 Metros	4	2,00	8,00
Juego de Brocas y Desarmadores 29 Piezas HSS	4	20,00	80,00
Cerrucho	4	5,00	20,00
Cepillo Manual	4	10,00	40,00
Transformador Eléctrico Trifásico	1	2.800,00	2.800,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>8.242,00</b>
Imprevistos 10%			824,20
<b>Total Maquinarias, Equipos y Herramientas</b>	<b>43</b>	<b>6.959,00</b>	<b>9.066,20</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.12.6. Materias Primas

Se cuenta con grandes distribuidores de materiales de este tipo de trabajos, particularmente, no se tendrá ninguna dificultad para adquirirlos.

Los materiales que se utilizará, se detallan a continuación:

**CUADRO 16** Elaboración de puertas Tamboradas

MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Costo. Unit.	Total
TABLERO RH	UNIDADES	12,00	25,00	\$ 300,00
TIRAS DE MADERA	UNIDADES	30,00	1,00	\$ 30,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	\$ 10,00
BLANCOLA	LITROS	10,00	1,00	\$ 10,00
SELLADOR	LITROS	10,00	2,00	\$ 20,00
LIJA	UNIDADES	20,00	0,25	\$ 5,00
GUAUPE	LIBRAS	5,00	1,00	\$ 5,00
LACA	LITROS	15,00	4,00	\$ 60,00
OTROS	UNIDADES	1,00	10,00	\$ 10,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**CUADRO 17** Elaboración de Anaqueles de Cocina

MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Costo. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO	UNIDAD	12,00	85,00	1020
BORDO	METROS	200,00	0,15	30
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10
BLANCOLA	LITROS	5,00	1,00	5
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12
LIJA	UNIDAD	20,00	0,25	5
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	5
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5
VISAGRAS	UNIDAD	60,00	1,00	60
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**CUADRO 18** Elaboración de Modulares

MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Costo. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO DE 15ML	UNIDAD	10,00	85,00	850,00
TABLERO RH LAMINADO DE 6ML	UNIDAD	8,00	18,00	144,00
BORDO	UNIDAD	180,00	0,15	27,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10,00
BLANCOLA	LITROS	5,00	1,00	5,00
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12,00
LIJA	UNIDAD	20,00	0,25	5,00
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	5,00
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5,00
VISAGRAS	UNIDAD	20,00	1,00	20,00
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**CUADRO 19** Elaboración de cajonera

MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Costo. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO DE 15ML	UNIDAD	12,00	85,00	1.020,00
TABLERO RH LAMINADO DE 6ML	UNIDAD	5,00	18,00	90,00
BORDO	UNIDAD	180,00	0,15	27,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10,00
BLANCOLA	LITROS	3,00	1,00	3,00
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12,00
LIJA	UNIDAD	10,00	0,25	2,50
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	5,00
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5,00
RIELES JUEGOS	UNIDAD	100,00	1,00	100,00
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**4.13. ESTUDIO FINANCIERO****4.13.1. Resumen de Inversión**

El estudio financiero se puede conocer la rentabilidad del proyecto

**CUADRO 20** Inversión Total

CONCEPTO	VALOR
Equipo de Oficina y Computación	\$ 12.192,00
Equipo de Comunicación	\$3.718,00
Muebles y Enseres	\$ 7090,00
Maquinaria y Herramientas	\$ 9.066,00
Terreno	\$ 15.000,00
Infraestructura	\$ 54.000,00
Capital de trabajo	\$8.000,00
<b>TOTAL DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 109.066,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

#### 4.13.2. Gastos

##### 4.13.2.1. Gastos Administrativos y Operativos.

El talento humano es el motor que hará que esta empresa circule en el camino positivo, este estará a cargo de la empresa para planificar, organizar y controlar, serán personas responsable en su labor, para que comprometidos con la empresa se cumplan los objetivos planteados. Todo el personal será remunerado considerando los beneficios establecidos por la ley.

**CUADRO 21** Gastos Administrativos y Operativos

RECURSO HUMANO REQUERIDO	SUELDO
GERENTE ADMINISTRATIVO	\$ 950,00
SECRETARIA	\$ 420,00
CONTADOR	\$ 580,00
JEFE DE PRODUCCION	\$ 500,00
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 600,00
EBANISTA 1	\$ 400,00
EBANISTA 2	\$ 400,00
AUXILIAR DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	\$ 400,00
OPERARIO	\$ 365,00
TOTAL	\$ 4.615,00

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

#### 4.14. CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Creación de una microempresa de producción de muebles en madera decorativa en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2015.

CRONOGRAMA - UN AÑO	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	15	30	
Análisis previo de la elaboración del proyecto	■	■																							
Documentación: registro de la propiedad		■	■	■																					
Diseño de arquitecto para diseñar y construir la mueblería					■																				
Diseño del proyecto en documento. La infraestructura en hoja					■	■																			
Reunión con los directivos del Cantón							■	■																	
Diseño del programa a realizarse								■	■																
Desarrollo de la construcción de la mueblería								■	■	■	■	■	■	■	■	■									
Programación																	■	■	■	■					
Reunión de control con los miembro de la mueblería																			■	■					
Ajuste de sistema																						■	■	■	

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

## **4.15. COSTOS DE OPERACIÓN Y GASTOS**

### **4.15.1. Costo de sueldos y salarios**

Para el funcionamiento se contratara de mano de obra calificada, por esta razón se contrata mano de obra local los costos anuales se detallan a continuación: se invertirá con un Gerente Administrativo la suma de \$ 15.478,10, un contador de \$ 9.573,64, una secretaria \$7.020,36; jefe de producción \$8.341,00, 2 ebanistas \$ 6.742,80, un operario \$ 6.183,43, un auxiliar de limpieza y mantenimiento \$ 6.742,80 y un jefe de comercialización \$ 9.939,20 obteniendo como resultado un monto anual de 51.712,39dólares.

### **4.15.2. Costo de materias primas**

La materia prima son los principales componentes que a través de un proceso se transforman en producto final para ofrecer a los clientes.

Para la empresa los costos de materia prima unitarios para la producción de puertas son de \$ 22,50, para la producción de anaqueles \$ 116,20, para la producción de modulares \$ 109,30, y para la producción de cajoneras \$ 128,45

### **4.15.3. Gastos Financiero**

Son las obligaciones financieras adquiridas préstamo con un de total de \$ 65.440,00 con el interés anual 12% a 10 años.

### **4.15.4. Gastos de Ventas**

Los gastos de venta son considerados para dar a conocer a la empresa, que ofrece a la venta variedad de muebles. El total de gasto de venta es de 14.739 dólares.

#### **4.15.5. Ingresos**

Es la iniciativa para preparar los estados financieros y llevar una correcta operación de las actividades.

La mueblería decorativa, estará compuesta por los servicios de producción y venta de muebles elaborados a base madera decorativa, tomando en cuenta las ventas e ingreso de cada actividad, se tiene 202.833,00 de las cuales el 67%, corresponde a ingresos generados por las ventas de puertas, y el 33% por anaqueles, modulares y cajoneras.

### **4.16. EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **4.16.1. Estados Financieros proyectados**

Los estados financieros de la mueblería decorativa detallan la información económica que tiene la empresa. Estos estados deben ser legibles, comprensibles, útil pertinente, neutral, verificable y confiable, para proveer información sobre el patrimonio en un determinado periodo para la mejor toma de decisiones de la empresa.

#### **4.16.2. Estado de Ganancias y Pérdidas**

Este estado está compuesto de cuentas de ingresos, gastos y costos, que cuyos saldos deben ser ajustadas al finalizar el ejercicio contable para demostrar la utilidad o pérdida en el periodo del ejercicio.

Para la mueblería se ha considerado proyectarlo a 10 años, los ingresos anuales como referencia del primer año con un total de \$ 202.833, con una tasa de crecimiento del 1% anual, costos operativos \$ 154.408, utilidad operativa \$ 72.765 y utilidad neta \$ 48.243 que tendrá la mueblería exclusiva con un crecimiento anual del 7 %.

#### **4.16.3. Flujo de Caja (Corriente de Liquidez)**

Las entradas y salidas de efectivo generado por la actividad propia del negocio, genera ingresos por \$ 51.364,00 en el primer año, con un incremento anual del 9 % anual hasta llegar al año 10 donde se genera \$ 109.230,00.

#### **4.16.4. Balance General**

Es un resumen contable de todo lo que posee la empresa antes de iniciar la contabilidad y se estructura por medio del activo, pasivo y el patrimonio neto, es de importancia porque clasifica y ordena los bienes o documentos de la empresa al iniciar su actividad económica, el mismo que será registrado como primer asiento en el Libro Diario General.

El balance general muestra en el activo del primer año un valor de \$ 150.766,00 y en el pasivo un valor \$ 58.896,00 y en el patrimonio \$ 43.626,00 Utilidad del ejercicio \$ 48.243,00 que suma en el total pasivo más patrimonio un valor de \$ 150.766,00.

#### **4.16.5. Flujos de Caja para Evaluación**

Está conformado con ingresos totales restado con los gastos operativos, 15% participación a trabajadores, utilidad antes del impuesto e impuesto a la renta, que designa un valor de flujo efectivo sumado de las inversiones y valor de rescate de terreno, infraestructura, equipos de computación, equipos de oficina, muebles y enseres y capital de trabajo.

El flujo efectivo del primer año es de \$ 51.364,00, y conforme los años el valor va aumentando 11% promedio anual en tanto que al año 10 el valor es de \$ 119.218,00.

#### **4.16.6. Indicadores de rentabilidad de la Inversión**

Los indicadores de rentabilidad en el presente trabajo miden de la rentabilidad entre los beneficios obtenidos y los recursos que se han utilizado.

Se considera una rentabilidad económica a la inversión inicial del proyecto, la utilidad financiera que corresponde al valor del 60% del préstamo requerido \$ 65.440,00, y el aporte de los accionistas que corresponde el 40% del capital propio. La rentabilidad generada por la empresa se visualizaran en los ratios y se calculan más adelante.

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

La tasa interna de retorno (TIR) se define como la rentabilidad futura esperados de dicha inversión en una empresa, utilizada para el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones.

En el estudio económico que se realizó durante 10 años alcanzó una de tasa del 52% lo que determina ser un proyecto aceptable, el cual se encuentra por encima del costo de capital a 0.

#### **4.16.8. Valor Presente Neto**

Este proyecto obtiene como valor neto de \$ \$ 273.712,79 donde la inversión inicial se recuperara en el tercer año.

#### **4.16.9. Período de Retorno de la Inversión**

Es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Los diez años designados en el proyecto menciona que cada tres años se recuperara la inversión.

#### **4.16.10. Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio es el nivel cuando los ingresos se igualan a los egresos, y se toma en cuenta los costos fijos y variables anuales y los ingresos totales y el precio. Para realizar el cálculo del punto de equilibrio se ha considerado la mezcla de ventas que se la obtuvo por las encuestas realizadas en el capítulo anterior.

Para efectos de cálculos el proyecto contiene las ventas de Puertas entamboradas, Anaqueles de cocina, modulares y cajoneras.

Considerando un precio de venta unitario promedio \$ 187,80 y un costo variable unitario promedio por \$ 95, 75 la cantidad de equilibrio es 662, y el valor monetario de equilibrio es \$ 124.409,82 estos cálculos están en base a la producción de 442 puertas y 74 en anaqueles, modulares y cajoneras.

#### **4.16.11. Ratios financieros**

##### **4.16.11.1. Razón efectivo**

Mide las inversiones financieras temporales que una empresa puede convertir en efectivo en el intervalo de 1 ó 2 días, excluyendo aquellas cuentas bancarias que no sean de libre disposición por estar sujetas a garantía. Es decir, nos indica que por cada cantidad que se adeuda, se tiene ese porcentaje de efectivo en 1 ó 2 días. La liquidez en el primer año es de 39% y el último año 108%. (Ver anexo.- # 16)

##### **4.16.11.2. Margen de utilidad neta**

Muestran la proporción de varias cantidades de ganancias sobre ventas, durante el periodo del primer año se obtuvo una utilidad 24%, y para el último año 27%, esto quiere decir que está produciendo una adecuada retribución para el negocio, es decir que por cada \$ dólar invertido se genera 0,24 de utilidad para el primer año y 0,27 para el último año.

#### **4.16.11.3. Razón de deuda**

La deuda total durante el primer año cubre el 39% y para el último año se estima el 0% porque estará, completamente cancelada la deuda del préstamo de 10 años.

#### **4.16.11.4. Multiplicador capital**

Los accionistas van a cubrir el 25% la diferencia porcentual a través de un préstamo bancario, en donde el multiplicador capital en el periodo del primer año obtiene el 0% que al finalizar la deuda después de 10 años alcanzara el 100%.

#### **4.16.11.5. Rotación del total de activo**

Son las veces que rotan los activos en el año, en el caso en estudio los activos rotan 64% igual que el valor de la razón de deuda.

#### **4.16.11.6. Rendimiento sobre el capital**

Se obtiene multiplicando dicho margen de utilidad, rotación del total de activo, multiplicador del capital, en el primer año reincidió al 53 % y para 10 años del 14% de rendimiento sobre el capital.

#### **4.16.11.7. Coeficiente de Rentabilidad Nacional**

En la Mueblería se debe tomar en cuenta la utilidad neta de primer año \$ 48.243 con la vida útil de 10 años y la inversión total de \$ 109.066,00 El porcentaje del coeficiente de rentabilidad Nacional es de 0,44 por ciento.

#### **4.16.11.8. Valor Agregado**

El valor agregado que se tiene es la buena calidad en los materiales y los novedosos diseños. También como valor agregado la implementación y venta de

todo tipo de muebles que se exhibirá en el local y a través del servicio de contratación directa en donde el cliente designa las características del mueble que desea, se maneja bajo un presupuesto y un contrato de trabajo entre ambas partes si es necesario.

#### **4.16.11.9. Generación de Empleos**

Se podrá visualizar en los resultados de los estados financieros que el proyecto es rentable lo que hace énfasis a la oportunidad de crecimiento organizacional, esto fomenta nuevas plazas de empleo y más artesanos dispuestos a trabajar y a ser reconocidos por su esfuerzo, esto es importante porque de una u otra manera estamos contribuyendo con la matriz productiva del país reduciendo los índices de desempleo, etc.

#### **4.16.11.10. Beneficios Socio económicos**

Este proyecto sostiene características propias, fácil de socializar con el apoyo de las instituciones financieras se podrá ejecutarlo tal y como está estipulado en este documento, la Provincia de Santa Elena es considerada como uno de los principales centros turísticos del país, por tal motivo se hará participe de nuestros productos (muebles) en todo el país, hay que aprovechar esta oportunidad que nos ofrece este mercado, a más de esto es un proyecto local que influye en desarrollo socioeconómico de esta provincia.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo al Estudio técnico, la localización de la empresa es factible por cuanto se halla localizada en una zona apta, ya que cuenta con los servicios básicos y el espacio físico es sumamente amplio para implementar una buena distribución del espacio físico. A través del estudio técnico se determinó que la ubicación estratégica para la empresa es el cantón La Libertad, debido al amplio manejo de la actividad comercial y por la facilidad y disponibilidad de los recursos necesarios.
- La organización permitirá identificar cual es el tipo de empresa que piensa crear, como constituir la legalmente, y teniendo en claro la visión, misión, la descripción del cargo y el perfil del puesto de trabajo.
- La producción de muebles de en madera decorativa a partir de la materia prima es factible en nuestro medio, ya que se cuenta con proveedores que nos permiten adquirir la misma.
- El estudio de mercado determinó una gran demanda insatisfecha, las empresas en el medio no cumplen con las expectativas de los clientes, es necesario la creación de una empresa dedicada a la contratación producción y venta de muebles en madera decorativa.

## RECOMENDACIONES

- Implementar una empresa en la producción de muebles en madera decorativa en la ubicación propuesta en el proyecto de investigación y entregando un producto de calidad, a un precio accesible y brindando un buen trato al cliente.
- Previo al inicio de esta actividad se requiere contratar personal con visión innovadora que aporte a las metas propuesta y que coadyuve a colocarla en una de las principales microempresa industrial de producción de muebles decorativo del cantón.
- Aprovechar la oportunidad de negociar con otras empresas, mediante una explicación clara y precisa sobre el trabajo con materiales en madera decorada, las formas de adquirir, contratar y negociar con la empresa, este nicho de mercado es importante por la actividad turística y comercial que mantiene esta nueva provincia, los avances en la construcción son notorios los inversionistas en este campo han tenido mucho éxito, son muchas las empresas constructoras establecidas por ende se debe buscar trabajar con estas
- Se sugiere considerar los enfoques de calidad y una amplia gama de diseños en muebles como una estrategia diferenciadora frente a la competencia, esta importante exigencia del cliente debe ser atendida oportunamente, para ser reconocidos como una de las más importantes empresas en la producción y venta de muebles.

## **BIBLIOGRAFÍA**

CASTRO ORDOÑEZ JOSÉ M. (Edición 2004), Apuntes de la materia: Preparación y evaluación de proyectos I y II semestre.

C.R. Constitución de la República del Ecuador

DÍAZ DE RADA VIDAL (Edición 2001), Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial.

DÍAZ DE SANTOS (Edición 1994), El plan de acción.

DAFT, RICHARD; Introducción a la Administración, Edición (Edición 2006).

FRANCISCO JAVIER GÁNDARA MARTÍNEZ, Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. (Edición 2006).

FRANCISCO JAVIER GÁNDARA MARTÍNEZ, Edición tapa blanda de Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. 2ª Edición de Editorial McGraw-Hill Interamericana de España S.L.

MICHAEL E. GERBER, El mito del emprendedor, (Edición 2011), México.

MARTÍNEZ MARÍA DEL CARMEN (Edición 2003), La gestión Empresarial: Equilibrando objetivos y valores.

MARTÍNEZ PEDRO JOSÉ, MILLA GUTIÉRREZ ARTEMIO (Edición 2005), Elaboración del plan estratégico y su aplicación a través de cuadro de mano integral.

MÉNDEZ A, Carlos (2006), Metodología del Diseño y Desarrollo de Proceso. De Investigación con Énfasis en ciencias empresariales. Editorial Limusa S.A-Noriega Editorial México

MÍNGUEZ VELA ANDRÉS (Edición 2002), El formador en la empresa.

MIRANDA MIRANDA JUAN JOSÉ (Edición 2006), Gestión de proyectos.

MUÑIZ LUIS (Edición 2010), Guía práctica para mejorar un plan de Negocios.

MUÑIZ LUIS (Edición 2009), Control presupuestario: Planificación, Elaboración y seguimiento del presupuesto.

NAMAKFOROOSH MOHANMMAD NAGHI (Edición 2005), Metodología de la investigación.

PAUL G.KEAT, Economía de empresa

PEDRO NUENO, Emprendiendo hacia el 2020

PAREDES WILSON GONZALO, MSc., 2009, Como Desarrollar una Tesis.

## DOCUMENTOS DE LA WEB

app.sni.gob.ec. (s.f.).

app.sni.gob.ec. (20 de 1 de 2015).

CEPAL. (30 de JUNIO de 2013). Recuperado el 9 de SEPTIEMBRE de 2013

documentos.senplades.gob.ec. (s.f.).

es.wikipedia.org. (s.f.).

es.wikipedia.org. (05 de abril de 2015).

<http://es.scribd.com/doc/51259443/LEY-DE-COMPANIAS-DEL-ECUADOR>.

(s.f.).

<http://repositorio.ug.edu.ec>. (s.f.).

<http://www.asambleanacional.gov.ec>. (s.f.).

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec>. (s.f.).

<http://www.proecuador.gob.ec>. (s.f.).

<http://www.zonaeconomica.com>. (s.f.).

plan de desarrollo y ordamiento territorial, la libertad. (10 de marzo de 2015).

repositorio.ug.edu.ec. (s.f.).

wiki2eso.wikispaces.com. (s.f.).

www.elcomercio.com. (s.f.).

www.monografias.com. (s.f.).

www.monografias.com. (s.f.).

[www.monografias.com/trabajos21/estados-financieros/estados-financieros.shtml#ixzz3bjOc9dYB](http://www.monografias.com/trabajos21/estados-financieros/estados-financieros.shtml#ixzz3bjOc9dYB). (s.f.).

[www.viajandox.com/santa\\_elena/libertad-canton.htm](http://www.viajandox.com/santa_elena/libertad-canton.htm). (s.f.).

## GLOSARIO

**Producción.-** Hace referencia a la acción de generar (entendido como sinónimo de producir), al objeto producido, al modo en que se llevó a cabo el proceso o a la suma de los productos del suelo o de la industria.

**Microempresa.-** es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada.

**Proyecto factible.-** Un proyecto se compone de diversas acciones e ideas que interrelacionan y se llevan a cabo de forma coordinada con el objetivo de alcanzar una meta. Factible, por su parte, es aquello que es susceptible de realización o concreción.

**Oferta.-**Una oferta (término que deriva del latín offerre) es una propuesta que se realiza con la promesa de ejecutar o dar algo.

**Demanda.-** La noción de demanda hace referencia a una solicitud, petición, súplica o pedido. Aquel que demanda solicita que se le entregue algo.

**Propuesta.-** Se refiere al ofrecimiento, el convite o el pensamiento que se expresa ante una persona con un cierto objetivo.

**Metodología.-** Es un vocablo generado a partir de tres palabras de origen griego:metà (“más allá”), odòs (“camino”) y logos (“estudio”). El concepto hace referencia al plan de investigación que permite cumplir ciertos objetivos en el marco de una ciencia.

**Evolución.-** Esta acción está vinculada con un cambio de estado o a un despliegue o desenvolvimiento y su resultado es un nuevo aspecto o forma del elemento en cuestión.

**Sistemas Agroforestales.-** La agroforestería es un grupo de prácticas y sistemas de producción, donde la siembra de los cultivos y árboles forestales se encuentran secuencialmente y en combinación con la aplicación de prácticas de conservación de suelo.

**Nivel Jerárquico.-** Se define como la agrupación de la organización mediante la representación gráfica de la estructura, las interrelaciones, obligaciones y autoridad para visualizar la agrupación detallada dentro de ella.

**Eficacia.-** es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción.

**Eficiencia.-** refiere a la habilidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado.

**Interculturalidad.-** El concepto de interculturalidad apunta a describir la interacción entre dos o más culturas de un modo horizontal y sinérgico. Esto supone que ninguno de los conjuntos se encuentra por encima de otro, una condición que favorece la integración y la convivencia armónica de todos los individuos.

# ANEXOS

### ANEXO 1 Tabla inversiones tangibles

GRUPOS	Producción	Operativos	TOTAL
Equipos de computación	3.658	8.535	12.192
Maquinarias, Equipos y Herramientas	9.066	0	9.066
Muebles de Oficina	2.127	4.963	7.090
Equipos de Comunicación Y Seguridad	1.115	2.603	3.718
Inversión Infraestructura	54.000	0	54.000
Terreno	15000	0	15.000
	84.966	16.100	101.066

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 2 Capital de trabajo

ELEMENTO	VOLUMEN DE LAS OPERACIONES	PMM	VALOR MEDIO
			MASA PATRIMONIAL
Proveedores (p)	58.674	30	4.889,50
Pasivo circulante (Pc)			4.889,50
Materiales (m)	58.674	15	2.444,75
Productos en fabricación (f)	103.407	1	287,24
Productos terminados (v)	103.407	4	1.148,96
Clientes (c)	202.833	15	8.451,39
Activo circulante (Ac)			12.332,35
		Activo Corriente	12.332,35
		GARANTIA	488,95
		Pasivo Corriente	4.889,50
		Capital de trabajo previsto	7.931,80

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 3 Tabla costos de sueldos y salarios en dólares

CARGO	NONIMA DE PAGO				PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES								
	SUELDO	TOTAL INGRESOS anual	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE (IESS) PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL mensual	TOTAL ANUAL	
GERENTE ADMINISTRATIVO	950,00	11.400,00	88,83	11.311,18	79,17	26,50	39,58	79,17	115,43	339,84	1.289,84	15.478,10	
CONTADOR	580,00	6.960,00	54,23	6.905,77	48,33	26,50	24,17	48,33	70,47	217,80	797,80	9.573,64	
SECRETARIA	420,00	5.040,00	39,27	5.000,73	35,00	26,50	17,50	35,00	51,03	165,03	585,03	7.020,36	
TOTAL SUELDOS ADMINISTRATIVOS	1.950,00	23.400,00	182,33	23.217,68	162,50	79,50	81,25	162,50	236,93	722,68	2.672,68	7.020,36	
JEFE DE PRODUCCIÓN	500,00	6.000,00	46,75	5.953,25	41,67	29,17	20,83	41,67	61,75	195,08	695,08	8.341,00	
EBANISTA 1	400,00	4.800,00	37,40	4.762,60	33,33	29,17	16,67	33,33	49,40	161,90	561,90	6.742,80	
EBANISTA 2	400,00	4.800,00	37,40	4.762,60	33,33	29,17	16,67	33,33	49,40	161,90	561,90	6.742,80	
OPERARIO	365,00	4.380,00	34,13	4.345,87	30,42	29,17	15,21	30,42	45,08	150,29	515,29	6.183,43	
AUXILIAR DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	400,00	4.800,00	37,40	4.762,60	33,33	29,17	16,67	33,33	49,40	161,90	561,90	6.742,80	
TOTAL SUELDOS OPERATIVOS	2.065,00	24.780,00	193,08	24.586,92	172,08	145,83	86,04	172,08	255,03	831,07	2.896,07	34.752,83	
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	600	7.200,00	56,10	7.143,90	50,00	29,17	25,00	50,00	74,10	228,27	828,27	9.939,20	
TOTAL SUELDOS DE VENTAS	600,00	7.200,00	56,10	7.143,90	50,00	29,17	25,00	50,00	74,10	228,27	828,27	9.939,20	
TOTAL GENERAL	4.615,00	55.380,00	431,50	54.948,50	384,58	254,50	192,29	384,58	566,05	1.782,01	6.397,01	51.712,39	

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 4 Tabla costos de producción en dólares (Anaqueles)**

PRODUCCIÓN	10	ANAQUELES DE COCINA 2 M		
MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Cto. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO	UNIDAD	12,00	85,00	1020
BORDO	METROS	200,00	0,15	30
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10
BLANCOLA	LITROS	5,00	1,00	5
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12
LIJA	UNIDAD	20,00	0,25	5
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	5
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5
VISAGRAS	UNIDAD	60,00	1,00	60
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10
TOTAL			\$ 102,45	\$ 1.162,00
COSTO UNITARIO PARA PRODUCIR ANAQUELES			\$ 116,20	

Fuente: Investigación de Campo  
 Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 5 Tabla costos de producción en dólares (Puertas)**

PRODUCCIÓN	20	PUERTAS TAMBOREADAS		
			20	
MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requeri miento	Cto. Unit.	Total
TABLERO RH	UNIDADES	12,00	25,00	\$ 300,00
TIRAS DE MADERA	UNIDADES	30,00	1,00	\$ 30,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	\$ 10,00
BLANCOLA	LITROS	10,00	1,00	\$ 10,00
SELLADOR	LITROS	10,00	2,00	\$ 20,00
LIJA	UNIDADES	20,00	0,25	\$ 5,00
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	\$ 5,00
LACA	LITROS	15,00	4,00	\$ 60,00
OTROS	UNIDADES	1,00	10,00	\$ 10,00
TOTAL			\$ 46,25	\$ 450,00
COSTO UNITARIO PARA PRODUCIR PUERTAS			\$ 22,50	

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 6 Tabla costos de producción en dólares (Modulares)**

PRODUCCIÓN	10	MODULARES		
MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Cto. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO DE 15ML	UNIDAD	10,00	85,00	850,00
TABLERO RH LAMINADO DE 6ML	UNIDAD	8,00	18,00	144,00
BORDO	UNIDAD	180,00	0,15	27,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10,00
BLANCOLA	LITROS	5,00	1,00	5,00
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12,00
LIJA	UNIDAD	20,00	0,25	5,00
GUAÍPE	LIBRAS	5,00	1,00	5,00
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5,00
VISAGRAS	UNIDAD	20,00	1,00	20,00
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10,00
TOTAL			\$ 120,45	\$ 1.093,00
COSTO UNITARIO PARA PRODUCIR MODULARES			\$ 109,30	

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 7 Tabla costos de producción en dólares (Cajoneras)**

PRODUCCIÓN	10	CAJONERAS DE 1.5M POR 1M		
MATERIA PRIMA	Unidad de Medida	Requerimiento	Cto. Unit.	Total
TABLERO RH LAMINADO DE 15ML	UNIDAD	12,00	85,00	1.020,00
TABLERO RH LAMINADO DE 6ML	UNIDAD	5,00	18,00	90,00
BORDO	UNIDAD	180,00	0,15	27,00
CLAVOS	LIBRAS	5,00	2,00	10,00
BLANCOLA	LITROS	3,00	1,00	3,00
DILUYENTE	LITROS	6,00	2,00	12,00
LIJA	UNIDAD	10,00	0,25	2,50
GUAUPE	LIBRAS	5,00	1,00	5,00
TORNILLOS	UNIDAD	100,00	0,05	5,00
RIELES JUEGOS	UNIDAD	100,00	1,00	100,00
OTROS	UNIDAD	1,00	10,00	10,00
TOTAL			\$ 120,45	\$ 1.284,50
COSTO UNITARIO PARA PRODUCIR CAJONERAS			\$ 128,45	

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 8 Tabla presupuesto de gastos de administración en dólares**

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS							
PERIODO	SUELDOS	MAT.	DE	MAT.	DE	SERV	TOTAL
	FIJOS	OFICINA		LIMPIEZA		BASICOS	
2016	7.020	8.880		1.164		1.680	18.744

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 9 Tabla presupuesto de gastos financieros en dólares**

PRESTAMO HIPOTECARIO				
PERIODO	DIVIDENDOS	INTERES	AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	SALDO FINAL
				65.440
2016	14.397	7.853	6.544	58.896
2017	13.611	7.067	6.544	52.352
2018	12.826	6.282	6.544	45.808
2019	12.041	5.497	6.544	39.264
2020	11.256	4.712	6.544	32.720
2021	10.470	3.926	6.544	26.176
2022	9.685	3.141	6.544	19.632
2023	8.900	2.356	6.544	13.088
2024	8.115	1.571	6.544	6.544
2025	7.329	785	6.544	0

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

**ANEXO 10 Tabla presupuesto de gastos de venta en dólares**

PRESUPUESTO GTOS. DE VENTAS			
PERIODO	SUELDOS	PUBLICIDAD	TOTAL
2016	9.939	4.800	14.739

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 11 Tabla estado de resultado en dólares

ESTADO DE RESULTADOS										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS	202.833	215.105	228.119	241.920	256.556	272.078	288.538	305.995	324.508	344.140
IVA	24.340	25.813	27.374	29.030	30.787	32.649	34.625	36.719	38.941	41.297
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>227.173</b>	<b>240.917</b>	<b>255.493</b>	<b>270.950</b>	<b>287.343</b>	<b>304.727</b>	<b>323.163</b>	<b>342.714</b>	<b>363.449</b>	<b>385.437</b>
<b>COSTO VARIABLES</b>										
MATERIA PRIMA	58.674	62.224	65.988	69.981	74.214	78.704	83.466	88.516	93.871	99.550
MANO DE OBRA	34.753	36.490	38.315	40.231	42.242	44.354	46.572	48.901	51.346	53.913
CIF	9.980	10.584	11.224	11.903	12.623	13.387	14.197	15.056	15.967	16.933
Gastos Administrativos	18.744	19.682	20.666	21.699	22.784	23.923	25.119	26.375	27.694	29.079
Gastos de Ventas	14.739	15.476	16.250	17.062	17.916	18.811	19.752	20.740	21.777	22.865
Gastos de Intereses	7.853	7.067	6.282	5.497	4.712	3.926	3.141	2.356	1.571	785
Depreciación Equipos de computación	3.658	3.658	3.658	7.315	7.315	7.315	10.973	10.973	10.973	14.631
Depreciación Equipos de oficina	669	669	669	669	669	1.338	1.338	1.338	1.338	1.338
Depreciación Muebles y Enseres	1.632	1.632	1.632	1.632	1.632	3.264	3.264	3.264	3.264	3.264
Depreciación Muebles de Oficina	1.276	1.276	1.276	1.276	1.276	2.552	2.552	2.552	2.552	2.552
Depreciación Infraestructura	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430	2.430
<b>TOTAL COSTO OPERATIVOS</b>	<b>154.408</b>	<b>161.188</b>	<b>168.390</b>	<b>179.696</b>	<b>187.814</b>	<b>200.007</b>	<b>212.805</b>	<b>222.501</b>	<b>232.782</b>	<b>247.341</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>72.765</b>	<b>79.729</b>	<b>87.103</b>	<b>91.255</b>	<b>99.529</b>	<b>104.720</b>	<b>110.358</b>	<b>120.214</b>	<b>130.666</b>	<b>138.097</b>
15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	10.915	11.959	13.065	13.688	14.929	15.708	16.554	18.032	19.600	20.715
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS RENTA</b>	<b>61.851</b>	<b>67.770</b>	<b>74.037</b>	<b>77.567</b>	<b>84.600</b>	<b>89.012</b>	<b>93.804</b>	<b>102.182</b>	<b>111.066</b>	<b>117.382</b>
22% IMPUESTO RENTA	13.607	14.909	16.288	17.065	18.612	19.583	20.637	22.480	24.435	25.824
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>48.243</b>	<b>52.860</b>	<b>57.749</b>	<b>60.502</b>	<b>65.988</b>	<b>69.430</b>	<b>73.167</b>	<b>79.702</b>	<b>86.632</b>	<b>91.558</b>

Fuente: Investigación de Campo  
 Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 12 Balance general en dólares

ACTIVOS			PASIVOS	
Corrientes		8.000,00	Fijos	
Efectivo			Préstamos	
8.000,00			Bancarios	65.440,00
Fijos		101.066,00		
Equipos de computación	12.192,00			
Equipos de oficina	3.718,00		TOTAL PASIVO	65.440,00
Muebles y enseres	9.066,00			
Muebles de oficina	7.090,00			
Estructura	54.000,00		PATRIMONIO	
Terreno	15.000,00		Capital social	43.626,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>109.066,00</b>	<b>TOTAL PAS + CAP</b>	<b>109.066,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 13 Tabla balance general proyectado.

BALANCE GENERAL											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
EFFECTIVO	8.000	59.364	115.346	176.216	243.497	316.263	396.049	483.230	576.945	677.591	786.820
ACTIVOS FIJOS											
Equipos de computación	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192	12.192
DEP.EQUIPO COMPUTO		3.658	7.315	10.973	18.289	25.604	32.919	43.893	54.866	65.839	80.470
Inversión Terreno	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Equipos de oficina	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718	3.718
DEP.EQUIPO OFICINA		669	1.338	2.008	2.677	3.346	4.685	6.023	7.362	8.700	10.039
Muebles y Enseres	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066	9.066
DEP.MUEBLES Y ENSERES		1.632	3.264	4.896	6.528	8.160	11.423	14.687	17.951	21.215	24.479
Muebles de Oficina	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090	7.090
DEP.MUEBLES DE OFICINA		1.276	2.552	3.828	5.104	6.381	8.933	11.485	14.037	16.589	19.142
Infraestructura	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000
DEP. INFRAESTRUCTURA		2.430	4.860	7.290	9.720	12.150	14.580	17.010	19.440	21.870	24.300
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>109.066</b>	<b>150.766</b>	<b>197.082</b>	<b>248.287</b>	<b>302.245</b>	<b>361.689</b>	<b>424.574</b>	<b>491.198</b>	<b>564.356</b>	<b>644.444</b>	<b>729.458</b>
PASIVOS											
PRÉSTAMO BANCARIO	65.440	58.896	52.352	45.808	39.264	32.720	26.176	19.632	13.088	6.544	0
PATRIMONIO											
CAPITAL	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626	43.626
UTILIDAD DEL EJERCICIO		48.243	101.104	158.853	219.355	285.343	354.772	427.939	507.641	594.273	685.831
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>109.066</b>	<b>150.766</b>	<b>197.082</b>	<b>248.287</b>	<b>302.245</b>	<b>361.689</b>	<b>424.574</b>	<b>491.198</b>	<b>564.356</b>	<b>644.444</b>	<b>729.458</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 14 Tabla flujo efectivo (Cash Flow) en dólares

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>										
INGRESOS NETOS	227.173	240.917	255.493	270.950	287.343	304.727	323.163	342.714	363.449	385.437
COSTOS OPERATIVO	144.743	151.523	158.725	166.373	174.491	183.107	192.247	201.943	212.224	223.125
PAGO DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	10.915	11.959	13.065	13.688	14.929	15.708	16.554	18.032	19.600	20.715
PAGO DE PRESTAMO	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544	6.544
PAGO DE IMPUESTO	13.607	14.909	16.288	17.065	18.612	19.583	20.637	22.480	24.435	25.824
<b>CASH FLOW</b>	<b>51.364</b>	<b>55.981</b>	<b>60.870</b>	<b>67.281</b>	<b>72.766</b>	<b>79.786</b>	<b>87.181</b>	<b>93.715</b>	<b>100.646</b>	<b>109.230</b>
<b>CASH FREE</b>										
Inversión Equipos de computación	-12.192	0	-12.192	0	0	-12.192	0	0	-12.192	0
Inversión Equipos de Comunicación	-3.718	0	0	0	-3.718	0	0	0	0	0
Inversión Maquinarias, Equipos y Herramientas	-9.066	0	0	0	-9.066	0	0	0	0	0
Inversión Muebles y Enseres	-7.090	0	0	0	-7.090	0	0	0	0	0
Inversión Terrenos	-15.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Infraestructura	-54.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Capital de Trabajo	-8.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Recuperación Equipos de computación	0	0	1.219	0	0	1.219	0	0	1.219	0
Recuperación Equipos de oficina	0	0	0	0	372	0	0	0	0	372
Recuperación Maquinarias y herramientas	0	0	0	0	907	0	0	0	0	907
Recuperación Muebles de Oficina	0	0	0	0	709	0	0	0	0	709
Recuperación Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.000
<b>FLUJO DE INVERSIÓN</b>	<b>-109.066</b>	<b>51.364</b>	<b>55.983</b>	<b>49.898</b>	<b>67.282</b>	<b>54.881</b>	<b>68.814</b>	<b>87.182</b>	<b>93.717</b>	<b>89.674</b>

VAN	\$ 273.712,79
TIR	52%

Fuente: Investigación de Campo  
 Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 15 Tabla punto de equilibrio

A	B	C (AXB)	D	E	F (Bx E)	G (D/F)
PRECIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS	COSTOS VAR.	COSTO	COSTO
VTA. UNIT.		TOTAL	FIJOS	UNIT.	VAR.	TOTAL
					TOTAL	
187,8	0	0	60981,305	95,7471	0	0
187,8	331	62204,9099	60981,305	95,7471	31714,26	92695,56
187,8	662,46	124409,82	60981,305	95,7471	63428,51	124409,82
187,8	994	186614,73	60981,305	95,7471	95142,77	156124,08
187,8	1325	248819,64	60981,305	95,7471	126857,03	187838,33
DATOS						
	PRECIO VTA. UNITARIO				187,8	
	UNIDADES VENDIDAS				1080	
	INGRESO TOTAL				202824	
	COSTO FIJO TOTAL				60981,3	
	COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)				103406,83	
	COSTO VARIABLE UNITARIO= CVT/N UNID. VENDIDAS				95,7471	
	CANTIDAD DE EQUILIBRIO				662	
	VALOR MONETARIO DE EQUIL				124409,82	

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por** Alcides Bacilio Guamán

### ANEXO 16 Tabla ratios financieros porcentual

RATIOS FINANCIEROS												
RAZONES	FÒRMULAS	AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<u>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE</u>		39%	59%	71%	81%	87%	93%	98%	102%	105%	108%
RAZÒN EFECTIVO	TOTAL ACTIVOS											
	<u>UTILIDAD NETA</u>		24%	25%	25%	25%	26%	26%	25%	26%	27%	27%
MARGEN UTILIDAD NETA	VENTAS											
	<u>DEUDA TOTAL</u>		39%	27%	18%	13%	9%	6%	4%	2%	1%	0%
RAZÒN DE DEUDA	TOTAL DE ACTIVOS											
	<u>1</u>		164%	136%	123%	115%	110%	107%	104%	102%	101%	100%
MULTIPLICADOR CAPITAL	1 - RAZON DEUDA											
	<u>VENTAS</u>		135%	109%	92%	80%	71%	64%	59%	54%	50%	47%
ROTACION TOTAL DE ACTIVOS	TOTAL DE ACTIVOS											
	MARGEN	ROTACIÒN	MULTIPLICADOR	53%	37%	29%	23%	20%	17%	16%	14%	14%
RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL	DE UTILIDAD	DEL TOTAL DE ACTIVO	DEL CAPITAL									

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por Alcides Bacilio Guamán

## ANEXO 17 Formato de encuesta



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Encuesta dirigida al público en general

Objetivo

Determinar el impacto de la oferta de muebles en madera decorativa para el desarrollo económico de la región mediante la recopilación de información que implique a inversionistas ebanistas y clientes para la creación de la microempresa de producción y comercialización de muebles en madera decorativa

Edad: 25

Sexo: Masculino

Fecha: 29 de Agosto del 2015

PREGUNTAS

1.- ¿Está de acuerdo usted con la tala indiscriminada de árboles?

SI

NO

2.-¿Conoce usted la madera decorativa?

SI

NO

3.- ¿Sabía usted que la madera decorativa es el producto alternativo de la madera natural para la elaboración de muebles

SI

NO

4- ¿Por contribuir con la naturaleza y erradicar la tala indiscriminada de árboles compraría muebles en madera decorativa?

SI

NO

5.- ¿Tiene en su hogar algún trabajo en madera decorativa?

SI

NO

.....

6.- ¿En qué rango se encuentran sus gastos mensuales en el hogar?

a. Menos de 278.8

b. Entre 278.8 y 407.2

c. Entre 407.2 y 512.9

d. Entre 512.9 y 697

e. Entre 697 y 1421.9

f. Más de 1500

7.- ¿En qué lugar compra frecuentemente muebles para el hogar?

a. Supermercados

b. Mueblerías

c. Talleres

d. Otros.

8.- ¿Sabía usted los trabajos que se pueden realizar a base de madera decorativas

SI

NO

.....

9.- ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por un trabajo en madera decorativa?.

- a. Menos de \$ 100
- b. Entre \$ 100 y \$ 150
- c. Entre \$ 150 y 200
- d. Entre \$ 250 y \$300
- e. Más de. \$ 300

10.- ¿Qué tipo de mueble compraría usted para su hogar?

Puertas

Modulares

Anaqueles

Cajoneras

Repiseros

Closet

Otros

11.- ¿Con que frecuencia compra muebles?

Mensual

Trimestral

1 vez por año

12.- ¿Qué beneficios tendría la creación de una empresa de muebles?

Ambientales

Sociales

Saludables

Económicos

Otros

13.- ¿Cuál de los siguientes aspectos considera más importante usted al momento de elegir un mueble?

Precio

Marca  
Calidad  
Diseño  
Otro

14.- ¿Considera usted es importante que exista en el mercado una empresa de producción de mueble?

SI   
NO

LE QUEDAMOS PLENAMENTE AGRADECIDOS

**ANEXO 18 Formato de entrevista**



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Entrevista dirigida a empresarios y proveedores del sector trabajo previo a la obtención del título profesional de ingeniero en Administración de Empresas

Objetivo

Determinar el impacto de la oferta de muebles en madera decorativa en el desarrollo económico de la región mediante la recopilación de información para la creación de la microempresa de producción y comercialización de muebles en madera decorativa

Empresa:

Tiempo de servicio:

Fecha:

**PREGUNTAS**

1.- ¿Hace que tiempo fue creada su empresa?

.....  
.....

2.- ¿La infraestructura que cuenta su empresa es adecuada para la fabricación y comercialización de muebles decorativos?

.....  
.....

3.- ¿Qué tipos de muebles decorativos realizan?

.....  
.....

4.- ¿Cuáles son los tipos de materiales que ofrece?

.....  
.....  
.....

5.- ¿Cuenta su empresa con suficiente stock de materiales para atender la demanda local??

.....  
.....

6.- ¿Por lo general quienes le compran con mayor frecuencia?

.....  
.....  
.....

7.- ¿Con cuantas personas trabajan en la empresa?

.....  
.....

8.- ¿Cuáles son los planes de financiamiento de las empresas?

.....  
.....

9.- ¿De qué manera aporta la producción de muebles al desarrollo social y económico del sector?

.....  
.....

10.- ¿Cuáles serían sus sugerencias para la creación de una empresa pequeña de producción y comercialización de muebles decorativos para el hogar en la ciudad de La Libertad?

.....  
.....

**LE QUEDAMOS PLENAMENTE AGRADECIDOS**

## ANEXO 19 Muebles a exhibir

### PUERTA ENTAMBORADA

Las puertas entamboradas en mdf son utilizadas para dormitorios para alcoba, baño, closets y oficinas, de gran calidad en variados diseños y colores.



### ANAQUELES DE COCINA

Son muebles de cocina que sirven para ordenar todos los utensilios de las amas de casa ,ordenan y dan vistosidad llamativa a los cuartos de cocina de los hogares.



## MODULARES

Actualmente, las tiendas especializadas en este tipo de amoblado vienen presentando los más originales y **modernos muebles para televisores**, e incluso se están fabricando a pedido y gusto del cliente, dado que ahora con los nuevos modelos de televisores, éstos se han convertido también en elementos, altamente, decorativos para las estancias en las que se ubican como la sala, el comedor, el dormitorio o el cuarto de juegos.



## CAJONERAS

Las cajoneras son muebles muy bien aprovechados pues destinan la mayor parte del espacio disponible a su función principal que es la de contener objetos. Por lo general, están formadas por una estructura sencilla de marco estrecho, cuya única función es la de contener un alto número de cajones. No suelen tener patas o las tienen muy bajas, cubriendo éstos toda la superficie frontal del mueble y llegando a niveles cercanos al suelo.



## ESTANTERIA

Es un mueble con tablas horizontales que sirve para almacenar libros, o cosas en general.



## VARIOS

A continuacion varios de los muebles elaborados a base de madera decorativa:



## ANAQUEL DE COCINA



## ANAQUEL BAJO DE COCINA



## REPISERO ORGANIZADOR



Anexo no.- 1 Visita a los proveedores de madera decorada



