



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA MICROEMPRESA MEGA MUEBLES, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2018.

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO COMERCIAL

AUTOR:

EDISON GEOVANNY VINUEZA TRUJILLO

RIOBAMBA – ECUADOR

2019



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA MICROEMPRESA MEGA MUEBLES, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2018.

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO COMERCIAL

AUTOR: EDISON GEOVANNY VINUEZA TRUJILLO

DIRECTOR: ING. MILTON EDUARDO GUILLIN NÚÑEZ

RIOBAMBA – ECUADOR

2019

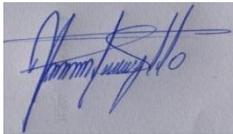
©2019,Edison Geovanny Vinueza Trujillo

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor

Yo, Edison Geovanny Vinueza Trujillo, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 01 de Julio de 2019



Edison Geovanny Vinueza Trujillo

C.I: 0603582446

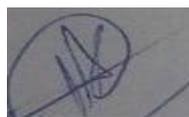
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo: Proyecto de Investigación: **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA MICROEMPRESA MEGA MUEBLES, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2018.**, realizado por el Sr. Edison Geovanny Vinuesa Trujillo, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, El mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Harold Alexi Zabala Jarrín
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



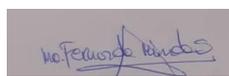
2019- Julio-01

Ing. Milton Eduardo Guillin Núñez
**DIRECTOR DEL TRABAJO
DE TITULACION**



2019- Julio-01

Ing. María Fernanda Salazar Miranda
MIEMBRO DE TRIBUNAL



2019- Julio-01

DEDICATORIA

Con todo el amor del mundo dedico este trabajo a Dios por darme fuerzas y voluntad para culminar con éxito, a mis padres que de alguna manera estuvieron conmigo durante toda mi vida de estudios y así facilitando para que pueda cumplir con una de mis metas; y a toda mi familia y amigos quienes me apoyaron durante toda mi vida de estudios.

Edison Geovanny Vinueza Trujillo

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mis Padres por darme la vida y ser la razón para seguir adelante.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por su sólida formación, por haberme abierto sus puertas y brindarme la oportunidad de pertenecer a tan prestigiosa institución formándome profesionalmente y haber puesto a nuestra disposición a unos excelentes profesionales con conocimientos éticos y morales y técnicos de quienes fueron más que un maestro en el aula un amigo.

A mi Director de Tesis Ing. Milton Eduardo Guillín Núñez y la Ing. María Fernanda Salazar Miranda, por la paciencia al revisar constantemente el trabajo de investigación y por tan valiosas sugerencias.

A todos los Docentes que en el transcurso de los semestres fueron las personas que me instruyeron a través de sus conocimientos y experiencias.

A mis amigos y compañeros gracias por toda su ayuda y comprensión

Edison Geovanny Vinueza Trujillo

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÒN	1

CAPÍTULO I

1.	EL PROBLEMA.....	2
1.1	Planteamiento del problema.....	2
1.1.1	<i>Formulación del problema</i>	2
1.1.2	<i>Delimitación del problema</i>	2
1.2	Justificación.....	3
1.3	Objetivos.....	3
1.3.1	<i>Objetivo general</i>	3
1.3.2	<i>Objetivos Específicos</i>	3

CAPÍTULO II

2.	MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.	Antecedentes investigativos.....	5
2.1.1	Antecedentes históricos.....	5
2.2	Fundamentación teórica.....	6
2.2.1	<i>Proyecto de inversión</i>	6
2.2.1.1	<i>Características de los proyectos inversión</i>	8
2.2.1.2	<i>Fases y etapas de desarrollo de un proyecto de inversión</i>	9
2.3.2	Crecimiento económico empresarial.....	17
2.4	Hipótesis.....	20
2.4.1	Hipótesis general.....	20
2.5	Variables.....	20
2.5.1	Variable independiente.....	20
2.5.2	Variable dependiente.....	20

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÒGICO.....	21
3.1.	Modalidad de la investigación.....	21
3.2	Tipos de investigación.....	21
3.3	Población y muestra.....	21
3.4	Métodos, técnicas e instrumentos.....	23
3.5	Resultados.....	24

CAPÍTULO IV

4.	MARCO PROPOSITIVO.....	25
4.1	Título.....	25
4.2	Contenido de la propuesta.....	25
4.2.1	Naturaleza del proyecto.....	25
4.2.1.1	<i>Nombre.....</i>	<i>25</i>
4.2.1.2	<i>Descripción de la empresa.....</i>	<i>25</i>
4.2.1.3	<i>Objetivos de la empresa.....</i>	<i>26</i>
4.2.1.4	<i>Perfil socio económico de la empresa.....</i>	<i>26</i>
4.2.1.5	<i>Ubicación de la empresa.....</i>	<i>27</i>
4.2.1.6	<i>Ventajas competitivas.....</i>	<i>27</i>
4.2.2	Investigación de mercado.....	27
4.2.2.1	<i>Tamaño del mercado.....</i>	<i>27</i>
4.2.2.2	<i>Objetivo estudio de mercado.....</i>	<i>28</i>
4.2.2.3	<i>Plan de ventas.....</i>	<i>28</i>
4.2.2.4	<i>Recopilación, análisis e interpretación de la información obtenida.....</i>	<i>29</i>
4.2.2.5	<i>Análisis de la demanda y oferta de mercado.....</i>	<i>52</i>
4.2.2.6	<i>Proyección de la demanda potencial y participación de la competencia en el Mercado.....</i>	<i>53</i>
4.2.2.7	<i>Tabla de producción.....</i>	<i>53</i>
4.2.2.8	<i>Sistemas de distribución.....</i>	<i>53</i>
4.2.2.9	<i>Fijación y política de precios.....</i>	<i>54</i>
4.2.3	Estudio técnico.....	57

4.2.3.1	<i>Objetivos del estudio técnico</i>	57
4.2.3.2	<i>Ingeniería del proyecto</i>	59
4.2.3.3	<i>Costo del proyecto</i>	64
4.2.3.4	<i>Estudio del impacto ambiental</i>	65
4.2.4	<i>Estudio administrativo legal</i>	66
4.2.4.1	<i>Conformación legal</i>	66
4.2.4.2	<i>Descripción de funciones</i>	67
4.2.5	Estudio económico financiero	68
4.2.5.1	<i>Plan de inversiones</i>	68
4.2.5.2	<i>Ingresos</i>	71
4.2.5.3	<i>Egresos</i>	71
4.2.5.4	<i>Estados financieros</i>	73
4.2.6	Evaluación del proyecto	76
4.2.6.1	<i>Evaluación financiera</i>	76
4.2.6.2	<i>Periodo de recuperación</i>	80
	CONCLUSIONES	81
	RECOMENDACIONES	82
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3: Cuadro comparativo diferentes autores	7
Tabla 2-3: Población Interna.....	22
Tabla 1-4: Perfil socio económico	26
Tabla 2-4: Género.....	31
Tabla 3-4: Apreciación de Mercado.....	32
Tabla 4-4: Distribución	33
Tabla 5-4: Demanda.....	34
Tabla 6-4: Frecuencia de uso	35
Tabla 7-4: Precio.....	36
Tabla 8-4: Promoción	37
Tabla 9-4: Matriz de Evaluación de los Factores Externos.....	41
Tabla 10-4: Matriz de Evaluación de los Factores Internos.....	43
Tabla 11-4: Matriz FODA	44
Tabla 12-4: Matriz de Posición Estratégica Y Evolución de la Acción.....	47
Tabla 13-4: Resultado de la Matriz de Posición Estratégica Y Evolución de la Acción.	48
Tabla 14-4: Matriz de Síntesis Estratégica	51
Tabla 15-4: Cuadro De Mando Integral	51
Tabla 16-4: Demanda potencial	52
Tabla 17-4: Determinación de la oferta	52
Tabla 18-4: Proyección demanda, oferta y demanda insatisfecha	53
Tabla 19-4: Producción Mega muebles	53
Tabla 20-4: Costo fijo	54
Tabla 21-4: Herramientas.....	54
Tabla 22-4: Muebles y enseres.....	55
Tabla 23-4: Equipos	55
Tabla 24-4: Costos variables.....	55
Tabla 25-4: Requerimiento de insumos	56
Tabla 26-4: Materia prima	56
Tabla 27-4: Mano de obra.....	56
Tabla 28-4: Precio.....	57
Tabla 29-4: Especificaciones	58
Tabla 30-4: Desarrollo del flujograma.....	61
Tabla 31-4: Equipos e instalaciones.....	62
Tabla 32-4: Herramientas.....	64
Tabla 33-4: Inversión fija.....	64

Tabla 34-4: Inversión intangible	65
Tabla 35-4: Capital de trabajo.....	65
Tabla 36-4: Inversión total del proyecto	65
Tabla 37-4: Inversiones del proyecto.....	68
Tabla 38-4: Materia Prima	70
Tabla 39-4: Requerimientos de Insumos	70
Tabla 40-4: Costo administrativo y costo de ventas	70
Tabla 41-4: Flujo de ventas.....	71
Tabla 42-4: Egreso materia prima.....	71
Tabla 43-4: Egreso insumos.....	71
Tabla 44-4: Mano de obra.....	72
Tabla 45-4: Gastos indirectos de fabricación.....	72
Tabla 46-4: Útiles de oficina.....	72
Tabla 47-4: Depreciación.....	73
Tabla 48-4: Estado de resultados	74
Tabla 49-4: Estado de resultados proyectado.....	74
Tabla 50-4: Punto de equilibrio	75
Tabla 51-4: Flujo de fondos.....	77
Tabla 52-4: Relación beneficio costo tasa de descuento (según COP) i1	78
Tabla 53-4: Razón benéfico costo tasa de descuento (según BCE) i2.....	79
Tabla 54-4: Periodo de recuperación	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-2. Fases y Etapas del Proyecto de Inversión.....	8
Gráfico 1-4. Genero	31
Gráfico 2-4. Apresiasi3n de Mercado.....	32
Gráfico 3-4. Distribuci3n	33
Gráfico 4-4. Demanda	34
Gráfico 5-4. Frecuencia de Uso.....	35
Gráfico 6-4. Precio	36
Gráfico 7-4. Promoci3n.....	37
Gráfico 8-4. Resultado de Posici3n Estrat3gica Y Evoluci3n de la Acci3n.....	49
Gráfico 9-4. An3lisis FODA	50
Gráfico 10-4. Canales de Distribuci3n.....	53
Gráfico 11-4. Plano lote Mega muebles.....	59
Gráfico 12-4. Proceso de producci3n.....	60
Gráfico 13-4. Proceso Diagramado Mega muebles.....	61
Gráfico 14-4. Organigrama Mega muebles.....	67
Gráfico 15-4: Balance General	73

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

ANEXO B: REGISTRO: ACTOR DE LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA

ANEXO C: CONTRATACIÓN MÉTODO FERIA INCLUSIVA

ANEXO D: CONTRATACIÓN MÉTODO SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA.

ANEXO E: CONTRATACIÓN CON MINISTERIO DE EDUCACIÓN

ANEXO F: CONTRATACIÓN INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ANEXO G: PROSPECCIÓN CLIENTES

RESUMEN

En el presente trabajo se realizó un proyecto de inversión para la microempresa “Mega Muebles”, el cual permitirá guiar y garantizar la rentabilidad de la inversión. En primera instancia mediante una observación directa en las instalaciones se realizó el análisis de la situación actual de la empresa con el fin de establecer sus requerimientos, mediante la aplicación de entrevistas a los directivos de la microempresa, encuestas a los clientes y la elaboración de matrices estratégicas se determinó que la microempresa en mención cuenta con una planificación administrativa estratégica pero enfrenta un grave problema que es la falta de capital de trabajo, para poder cubrir una demanda insatisfecha creada por un nuevo mercado en el sector de la educación preescolar formalizada en el año 2014 por el Ministerio de Educación. Dentro del estudio económico financiero se pudo evidenciar que la inversión total del proyecto es de \$111.000 dólares para la implementación de infraestructura, la adquisición de maquinaria y capital de trabajo, estos factores son los que la empresa deberá fortalecer para mejorar su competitividad en el mercado y garantizar el nivel y calidad de vida de toda la organización, la razón beneficio costo del proyecto muestra que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$0.27 centavos. El presente trabajo de investigación ayudará al estudio y evaluación de los procesos humanos, productivos, financieros y comerciales de la microempresa permitiendo viabilizar el proyecto a través de los indicadores estratégicos y de evaluación financiera.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>

<PROYECTO DE INVERSIÓN> <CRECIMIENTO ECONÓMICO> <PRODUCTIVIDAD>

<COMPETITIVIDAD> <RIOBAMBA (CANTÓN)>



ABSTRACT

In this work, an investment project for the Mega Muebles microenterprise was carried out to guide and guarantee the profitability of the investment. In the first instance, employing a direct observation in the facilities, the analysis of the current situation of the company was executed to establish its requirements, through interviews to microenterprise executives, surveys and the elaboration of strategic matrices it was determined that, the microenterprise in issue has a strategic administrative planning but faces a serious problem which is the lack of working capital, to cover an unsatisfied demand created by a new market in the preschool education sector formalized in the 2014 by the Ministry of Education. Within the financial- economic study, it was possible to demonstrate that the total investment of the project is \$ 111,000 dollars for the implementation of infrastructure, the acquisition of machinery and working capital, these factors are the ones the company needs to strengthen to improve its competitiveness in the market and to guarantee the level and quality of life of the entire organization, the cost-benefit ratio of the project shows that for every dollar invested they get a profit of \$ 0.27 cents. This research work will help the study and evaluation of the human, productive, financial and commercial processes of the microenterprises, allowing the project to be made viable through strategic indicators and financial evaluation.

Keywords:<ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCE>, <INVESTMENT PROJECT>, <ECONOMIC GROWTH>, <PRODUCTIVITY>, <COMPETITIVENESS>, <RIOBAMBA (CANTON)>.



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación es un Proyecto de Inversión para la Microempresa Mega Muebles, que permita desarrollar un sistema productivo planificado y así obtenga los recursos humanos, económicos, materiales y tecnológicos necesarios, para una adecuada organización, producción y comercialización de sus productos y servicios.

Mediante el estudio se trata de integrar los aspectos relacionados de la teoría con la práctica de un Proyecto de Inversión para la Microempresa Mega Muebles de la ciudad de Riobamba.

El contenido de la investigación se expone organizado en cuatro capítulos que se presentan de forma sucesiva, de la siguiente manera:

Capítulo 1: El Problema

Se presenta el planteamiento del problema, además la formulación y delimitación del problema, los objetivos generales y específicos y sus respectivas justificaciones

Capítulo 2: Marco Teórico

En este capítulo se presenta los antecedentes de investigaciones similares y la base científica de cada variable.

Capítulo 3: Marco metodológico

En este capítulo se detalla la modalidad de la investigación, los tipos de investigación, los métodos utilizados, la población y muestra investigada, los instrumentos de recopilación de datos. Luego se ubican los resultados de las encuestas mediante tablas y gráficos.

Capítulo 4: Marco Propositivo

Una vez realizada la investigación de campo en el marco propositivo se detalla el contenido de un Proyecto de Inversión para la Microempresa Mega Muebles, como guía de trabajo para mejorar los procesos de gestión comercial de la empresa.

Como capítulo final de manera resumida se presenta conclusiones importantes que se obtuvo en la investigación

De igual manera se presentan recomendaciones que puedan ser aplicados en la empresa.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.2. Planteamiento del problema

El problema de la micro empresa “Mega Muebles” radica esencialmente en la falta de capital para la compra de materia prima, y maquinaria para el proceso de producción, el bajo nivel de ventas, impiden el desarrollo y crecimiento económico de la micro empresa en mención, ya que no está en capacidad de atender la demanda existente, perdiendo participación en el mercado y acelerando su fracaso, uno de los factores que intervienen en el problema de la microempresa, es acceder a créditos por el exceso de requisitos y garantías, el alto costo de los estudios necesarios para viabilizar un proyecto o emprendimiento sostenible es otro factor que influye en el emprendimiento al no tener la capacidad económica para solventarlos.

Varios factores influyen en el crecimiento económico de una empresa en el Ecuador, entre ellos resaltan: la estabilidad económica, la dolarización, la liquidez del mercado, la inversión extranjera, las restricciones tributarias y el mayor consumo de bienes y servicios. Por otro lado, el soporte financiero fue el factor que generó mayores limitaciones en los negocios, así lo indica el estudio Global Entrepreneurship Monitor - Ecuador 2012 (GEM), elaborado por la Escuela Politécnica del Litoral.

Lo importante es “cerrar el ciclo del emprendimiento” para evitar que las empresas fracasen., la mayor parte de los nuevos emprendimientos tienen una vida corta porque surgen “por necesidad” (falta de trabajo, dinero para inversión) y no “por oportunidad” (con planificación y asesoramiento).

1.2.1. Formulación del problema

¿Cómo influye un proyecto de inversión en el crecimiento económico de la Microempresa Mega Muebles de la ciudad de Riobamba?

1.2.2. Delimitación del problema

- **PROVINCIA:** Chimborazo
- **CANTÓN:** Riobamba
- **PARROQUIA:** Maldonado

- **DIRECCIÓN:** Ángel Pulgar y Fernando Daquilema.
- **TELÉFONO:** 032366878-0989355561

1.3. Justificación

El siguiente proyecto de investigación se creó para que la microempresa Mega Muebles de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, tenga la oportunidad de desarrollar un sistema productivo planificado y obtenga los recursos humanos, económicos, materiales y tecnológicos necesarios, para una adecuada organización, producción y comercialización de sus productos y servicios.

La elaboración de este proyecto de inversión es importante para la microempresa Mega Muebles porque, con él, se podrá obtener una visión clara y el soporte financiero necesario para realizar su actividad, e invertir en obtener los recursos y la infraestructura adecuada que permitan mejorar la productividad y competitividad de la empresa.

Mediante la implementación de este proyecto se podrá obtener una MiPymes en desarrollo y capacidad de garantizar la calidad de vida de las personas que trabajan en la organización, y que aporta al crecimiento socioeconómico y que contribuye al progreso local, a través de un modelo productivo sostenible.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Realizar un proyecto de inversión para impulsar el crecimiento económico de la microempresa Mega Muebles de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo.

1.4.2. Objetivos específicos

- Hacer un estudio teórico - científico sobre proyectos de inversión para la microempresa Mega Muebles.
- Evaluar los métodos y procesos, humanos, productivos, administrativos, financieros y comerciales de la microempresa Mega Muebles.

- Elaborar el proyecto de inversión para impulsar el crecimiento y desarrollo empresarial de la microempresa Mega Muebles.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

2.1.1. Antecedentes históricos

Se considera que desde que el ser humano uso su energía para fabricar herramientas para trabajar la tierra y obtener frutos, construir casas que le protegieran de la intemperie y diseñar planes para cazar animales, empezó a realizar inversiones, ya que para lograr estos objetivos destinaba recursos de tiempo, materiales y humanos con la esperanza de lograr algún beneficio. Estas inversiones, que tenían la finalidad de satisfacer necesidades básicas, se realizaban con el propósito de obtener beneficios materiales en el futuro, para(Baca Urbina, 2016, pág. 76). Un proyecto de inversión se define como “Un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de diversos tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.” Hoy en día, la preparación y evaluación de proyectos se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión. La formulación y evaluación de proyectos de inversión y las técnicas de selección de las mejores inversiones, en la actualidad se emplean para la asignación de recursos públicos o privados y se basan en un conjunto muy significativo de conocimientos multidisciplinarios (especialistas en diferentes áreas del saber) para que permitan tomar mejores decisiones, apoyadas en la información disponible y en los resultados obtenidos al aplicar estas técnicas particulares.

En el lenguaje económico se entiende por inversión un conjunto ordenado de antecedentes que permiten identificar y medir los costos y beneficios atribuibles a una inversión, con el propósito de emitir un juicio sobre la conveniencia de llevarlo a cabo.

Por tanto, debido a que los beneficios netos de un proyecto se obtienen en el futuro y la inversión se hace en el presente, para determinar la viabilidad económica de un proyecto, es necesario transformar los valores futuros a valores actuales mediante la aplicación de una tasa de descuento, de manera que se pueda comparar el valor actualizado del flujo de efectivo, con el valor de la inversión necesaria para generarlo. Redactar un proyecto de inversión obliga a pensar de forma disciplinada, si se quiere hacer un trabajo intelectual serio y responsable. Una

idea puede parecer brillante al concebirla, sin embargo, posteriormente puede fracasar al entrar en los detalles y las cifras. El desarrollo del proyecto de inversión se debe considerar al dar los primeros pasos para crear un negocio, formulando de manera clara un documento que indique cuáles son los beneficios que el producto o servicio ofrece al cliente, y hacer un análisis inicial de mercados, inspirado en la confianza y en la existencia de un aspecto atractivo, así como en la posibilidad de un exitoso lanzamiento y una rápida expansión. El proyecto de inversión proporciona los medios que permitirán estudiar la idea de forma sistemática (método científico) hasta que esté lista para la presentación.

2.2. Fundamentación teórica

Para la realización de este proyecto, se tomaron en cuenta varios libros, uno de ellos es “Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Pasos”, del autor MsC. Byron Lara Dávila, se resalta a este autor debido a que su contenido es muy claro y comprensivo en comparación a la de los otros autores, al momento de analizar diferentes conceptos y definiciones se puede obtener un punto de vista global sobre el tema que vamos a tratar.

2.2.1. Proyecto de inversión

Para (Baca Urbina, 2016, pág. 77). "Un proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general".

Para nosotros un proyecto de inversión es un programa que tiene por objeto garantizar la rentabilidad económica y social de la organización utilizando de forma eficiente, segura y rentable los recursos asignados.

Cuadro comparativo entre diferentes autores

A continuación, se muestra el cuadro comparativo, que tiene como finalidad comparar a diferentes autores, para realizar este proyecto.

Tabla 1-2: Cuadro comparativo diferentes autores

<p>Bolívar, H. (2001)</p>	<p>Su estudio contiene 5 etapas que son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios previos: está integrado por el estudio de mercado, estudio técnico, la evaluación económica y financiera del proyecto. • Diseño: Se considera como una etapa independiente que comienza con el diseño definitivo o ejecutivo. • Construcción o instalación: Se lleva a cabo por las actividades de programación, organización de obra, instalaciones provisionales y elaboración de planes para suministros e insumos. • Operación o mantenimiento: Durante esta etapa se ejecutan todos los trabajos de mantenimiento preventivo y correctivo para que los equipos estén disponibles para operar dentro de las condiciones previstas en el diseño. • Fin de la vida útil: Cuando las condiciones de operación ya no son satisfactorias llega el fin de la vida útil, momento en el que se toma la decisión de abandonarlo o de rehabilitar, modernizar las instalaciones para continuar con el proyecto.
<p>Lara, B. (2001)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de la idea: Decidir la realización de un análisis que asegure la existencia de una alternativa factible. • Realización del perfil de la idea: Formulación escrita que permite evaluar la factibilidad de la idea. • Anteproyecto preliminar o prefactibilidad: Resolver invertir en estudios que permitan una decisión definitiva. • Anteproyecto definitivo o factibilidad: Definir la aceptación o rechazo del proyecto. En el primer caso, se toman medidas para su ejecución. • Proyecto definitivo o diseño final de ingeniería: Por último, la preparación de un proyecto requiere muchas veces cuantiosas inversiones en sus estudios, inversiones que crecen en razón directa con su grado de detalle y profundidad.

Fuente: Elementos para la evaluación de proyectos de inversión

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

2.2.1.1. Características de los proyectos inversión

Según (Lara, 2001, págs. 12-19). “Las características que se consideran en un proyecto de inversión son los siguientes:

- **Por su carácter.** - Esta característica señala que un proyecto puede ser fundado con carácter económico o social. Es decir:

Es de carácter económico, cuando en el diseño de operaciones va a haber sinergia, donde los ingresos son mayores a los egresos, generando una utilidad económica considerada como sinergia.

Es de carácter social, cuando en el diseño de operaciones no importa obtener sinergia, donde los ingresos pueden ser menores a los egresos, generando una pérdida económica, que se puede cubrir con donaciones o transferencias públicas o privadas.

- **Por su naturaleza.** - Esta característica señala que un proyecto de inversión puede tener una naturaleza de fundación o racionalización. Cuando su naturaleza es de fundación, se refiere, a que el proyecto está destinado a la fase de creación de una empresa.

Cuando su naturaleza es de racionalización, se refiere, a que el proyecto está destinado a la fase de reingeniería de una empresa que está en marcha.

- **Por su categoría.** - Esta característica señala que un proyecto de inversión puede estar destinado a uno de los tres sectores de actividad como el sector primario, secundario y terciario. Es decir.

Sector primario, si el proyecto está destinado a este sector, quiere decir que va a producir bienes agrícolas, como crianza y cosecha de vacunos, etc.

Sector secundario, si el proyecto está destinado a este sector, quiere decir que va a producir bienes que pasan por el proceso de transformación, como vestimenta, alimentos, muebles, minerales, petróleo, etc.

Sector terciario, si el proyecto está destinado a este sector, quiere decir que va a producir servicios de salud, comercio, transporte, educación, comunicación, etc.

- **Por su tipo.** - Esta característica señala que un proyecto de inversión, al clasificarse por su tipo, debe describir el marco lógico de objetivos específicos del proyecto. Es decir.

El objetivo o propósito, es producir el bien o servicio que resuelve el problema.

La finalidad, es resolver el problema, dar solución, ello generara el reconocimiento de costos, gastos, ganancias o pérdidas”.

2.2.1.2 Fases y etapas de desarrollo de un proyecto de inversión

Para este proyecto se tomaron en cuenta las fases de un proyecto de inversión, según (Bolívar, 2001, pág. 16).

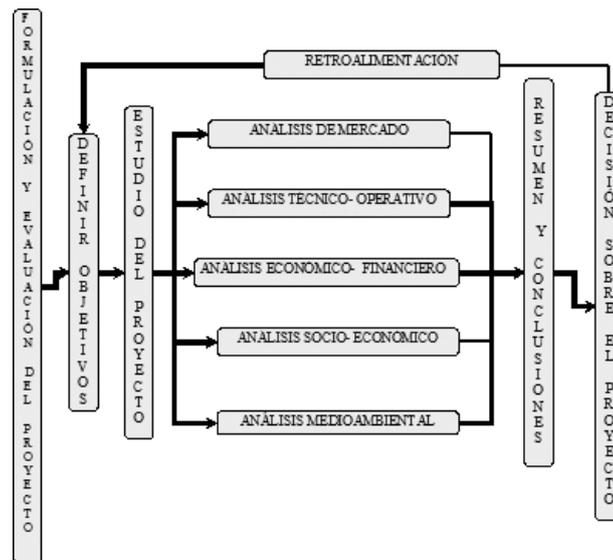


Gráfico 1-2.Fases y Etapas del Proyecto de Inversión

Fuente: Elementos para la Evaluación de Proyectos de Inversión.

Elaborado por:Elaboradopor:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

- **Estudio de mercado**

Para (Kotler y Bloom, 2010), “el estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación del mercado específica que afronta una organización”.

- **Segmentación de mercado**

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., define “Un segmento de mercado como un conjunto de individuos o empresas que poseen características homogéneas y distintas, que permiten diferenciarlo claramente de los otros grupos, y que además, pueden responder a un programa de actividades de marketing específicamente diseñado para ellos, con rentabilidad para la empresa que lo practica.”

- **Determinación de la muestra**

Para (Benassini , 2010, pág. 98), señala que la muestra se realiza -cuando: “La población es tan grande o inaccesible que no se puede estudiar toda, entonces el investigador tendrá la posibilidad seleccionar una muestra. El muestro no es un requisito indispensable de toda investigación, eso depende de los propósitos del investigador, el contexto, y las características de sus unidades de estudio”.

- **Recopilación de la información**

Según(Hernández, 2005, págs. 45-47), señala “que para recolectar información implican tres actividades que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí que son:

- Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos.
- Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos.
- Preparar observaciones, registros y mediciones obtenidas

Que serán llevadas a cabo en la investigación mediante entrevistas al propietario de la empresa, a los empleados seleccionados de acuerdo con criterios que en su momento serán dados a conocer, así como a autoridades gubernamentales, al igual que a especialistas en la materia objeto de la investigación”.

- **Producto y servicio**

Según(Benassini , 2010, pág. 32), “El producto como un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea”.

- **Análisis de proyección de la demanda y oferta**

Para(Rivera & Hernández, 2015, pág. 86), “La proyección de oferta y demanda es una fase importante en el estudio de mercado, que tiene la finalidad de determinar la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con determinado bien o servicio. Este análisis se realiza a través de métodos de proyección de consumo aparente, como el de extrapolación de tendencia, ecuación exponencial y por número de habitantes o clientes. Para proyectar la demanda se debe utilizar uno de los tres métodos de proyección de consumo aparente, con la finalidad de estimar datos de la demanda a futuro. El método de proyección de consumo aparente más recomendable es el por número de habitantes o clientes, ya que guarda relación con una de sus determinantes, como lo es el Número de demandantes”.

Para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección.

- **Análisis de precios**

Para(Benassini , 2010, págs. 177-179), “Los sistemas de precios varían generalmente según la oferta y la demanda, la variación real de precios se obtiene por un sencillo indicador denominado elasticidad. A continuación, un repaso sencillo de algunos de los elementos económicos en la determinación de precios.

El precio: Las economías, producen bienes y servicios, que son valorados socialmente en el largo plazo, mediante la fluctuación y la interacción de la oferta y demanda de dichos bienes y servicios.

Los cambios en los precios generalmente siguen una ley muy sencilla llamada ley de oferta y demanda que básicamente establece que la interacción de estas fuerzas del mercado es la que establece el precio de mercado en una economía.

Por lo general (depende del tipo de bien) para bienes normales, se cumplen las siguientes reglas:

- A mayor oferta, menor precio.
- A menor oferta, mayor precio.
- A mayor demanda, mayor precio.
- A menor demanda, menor precio”.

- **Análisis de comercialización**

Según(Toro, 2016, pág. 184), “La comercialización como todas aquellas acciones que le permiten cumplir con la función de facilitar la distribución y entrega de productos al consumidor final. Igualmente, Stanton y otros (2004), indican que “Son todas las acciones necesarias para transferir la propiedad de un producto y transportarlo de donde se fabrica a donde finalmente se consume.

- **Estudio técnico**

Según(Benassini , 2010, págs. 85-93), “Se ocupa de determinar aspectos como: tamaño, proceso, localización, tipo y dimensiones de las obras físicas, necesidades y disponibilidad de bienes y servicios para la ejecución del proyecto y su ubicación, organización para la producción, programa de realización del proyecto, las estimaciones de costos, y todos aquellos aspectos de índole tecnológica relacionados con el proyecto, inclusive deberá prever las posibles mejoras

que puedan implantarse en virtud del avance técnico actual y del esperado a futuro. Este estudio también deberá contemplar los riesgos asociados al proyecto, relacionados tanto con fenómenos naturales (sismos, huracanes, inundaciones, etc.), como con otras contingencias de orden técnico, político o social, que pudieran presentarse durante las fases de construcción y operación del proyecto”.

- **Costo del proyecto**

Se define como los aquellos gastos en los que hay que incurrir para producir un bien o servicio, se pueden dividir en directos o indirectos, fijos o variables. Los costos directos se entienden por aquellos en los que se incurre para la producción o elaboración de un producto o para la prestación de un servicio, mientras que los costos indirectos en los que se tiene que incurrir, pero no directamente para la producción de un bien o un servicio. Los costos fijos son aquellos que depende del número de servicios o productos producidos y los cuales tienden a ser constantes, por su lado los costos variables son los que varían dependiendo del número de productos o servicios producidos. (Lara, 2001, págs. 22-24).

- **Estudio administrativo legal**

(Rivera & Hernández, 2015). Define “El proceso administrativo como las funciones del administrador, con 7 elementos, investigación, planeación, coordinación, control, previsión, organización, comando.

Según el libro administración de proyectos de los autores(Rivera & Hernández, 2015), “Las funciones del administrador son: planificación, organización, dirección y control que conforman el proceso administrativo cuando se les considera desde el punto de vista sistemático. Fayol señala que estos elementos se aplican en negocios, organizaciones políticas, religiosas, filantrópicas y militares”.

- **Descripción de funciones**

Para (Lara, 2001, pág. 23), Consiste en el ordenamiento de los recursos de la empresa y la asignación de funciones según los niveles de autoridad y grados de responsabilidad que existe entre las dependencias y los individuos de una organización, el organigrama es esencialmente esquemático ya que representa si en la organización existe unidad de dirección.

- **Aspecto legal**

Según (Lara, 2001, pág. 26), Es la capacidad de tener en regla todos los papeles previos al inicio a la actividad empresarial. Todo aquel que decide crear una empresa, suele partir de una idea de negocio, pero a veces no se realiza una correcta planificación global que implicaría la valoración de riesgos, de la capacidad financiera, la viabilidad y estudio de mercado. El análisis de todos estos aspectos es fundamental, porque la creación de una empresa no se limita al desarrollo de una actividad económica, sino que conlleva unas labores de gestión y diseño de estrategias comerciales. Es decir, es fundamental elaborar un plan de empresa.

- **Estudio económico - financiero**

El autor (Toro, 2016). En su obra Indicadores y tableros de control de proyectos señala: “El análisis de estados financieros, trata de investigar y enjuiciar, a través de la información contable cuáles han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa para llegar a su situación actual y así, predecir, dentro de ciertos límites cuál será su desarrollo en el futuro, para tomar decisiones consecuentes...”. El autor Fowler, Newton. (1999). en su obra Análisis de Estados Contables señala: “El análisis de estados financieros, también denominado análisis económico-financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación o perspectiva de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas...”.

El análisis e interpretación de los estados financieros proporciona una valiosa perspectiva de conjunto, de la situación de la entidad por su carácter integral y por su relación con los objetivos finales.

- **Plan de inversiones**

Para la Gestión de Empresas (2015), Un Plan de Inversiones es “un modelo sistemático, unos pasos a seguir, con el objetivo de guiar nuestras inversiones (actuales o futuras) hacia un camino más seguro. El plan de inversiones es fundamental para reducir riesgos a la hora de invertir. Quienes no tienen un plan bien desarrollado tendrá muchas probabilidades de fracasar a la hora de invertir su dinero.

El plan de inversiones debe estar presente siempre que exista una inversión. El plan debe ser bien detallado y si se pudiera, especificar plazos para actuar, planes de acción, etc. No importa el tamaño de nuestras inversiones, toda inversión debe tener un plan. Una inversión, por más pequeña que parezca, puede ser una espectacular fuente de ingresos en un futuro. Más capital invertido no siempre significa que vayamos a tener más ingresos”.

- **Análisis de los costos unitarios**

Es un modelo matemático que adelanta el resultado, expresado en moneda, de una situación relacionada con una actividad sometida a estudio. También es una unidad dentro del concepto "Costo de Obra", ya que una Obra puede contener varios Presupuestos para (Lara, 2001, págs. 31-33).

- **Ingresos**

Segundo las NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, “los ingresos son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

El reconocimiento de un ingreso tiene lugar como consecuencia de un incremento de los recursos de la empresa, y siempre que su cuantía pueda determinarse con fiabilidad. Por lo tanto, conlleva el reconocimiento simultáneo o el incremento de un activo, o la desaparición o disminución de un pasivo y en ocasiones, el reconocimiento de un gasto”.

- **Egresos**

Segundo las NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, “Constituyen los gastos y costos para asegurar el funcionamiento de una empresa, son los decrementos de los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien del nacimiento o aumento de los pasivos, que da como resultado decrementos en el patrimonio neto y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio”.

- **Estados financieros**

Segundo las NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, Los estados financieros son un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y cuál es su situación financiera actual. Los tres estados financieros básicos son el balance, que muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha establecida; (2) estado de resultados, que muestra cómo se obtiene el ingreso neto de la empresa en un período determinado, y (3) el estado de flujo de efectivo que muestra las entradas y salidas de efectivo producidas durante el período.

Es una práctica estándar para las empresas presentar estados financieros que se adhieran a los principios de contabilidad generalmente aceptados para mantener la continuidad de la información y la presentación a través de las fronteras internacionales. Los estados financieros son a menudo auditados por agencias gubernamentales, contadores, firmas, etc. para asegurar la exactitud y para propósitos de impuestos, financiamiento o inversión

- **Punto de equilibrio**

Para (Rivera & Hernández, 2015). “Es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

En el punto de equilibrio, por lo tanto, una empresa logra cubrir sus costos. Al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficio positivo. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generará pérdidas

- **Evaluación del proyecto**

Para (Benassini , 2010)“La evaluación de proyectos permite definir qué planes son o no rentables, se basa típicamente en la identificación y cuantificación de cuatro componentes: 1) la inversión inicial, que incluye tanto los activos fijos como el capital de trabajo, 2) los flujos de caja después de impuestos en los períodos necesarios hasta alcanzar el horizonte de proyección, 3) un valor terminal y 4) una tasa de descuento que cuantifica la rentabilidad requerida y/o el costo de capital.

El arte de la evaluación de proyectos está en cómo cuantificar y combinar los cuatro elementos mencionados, considerando el valor del dinero en el tiempo, la valoración de riesgos y los principios aplicables al análisis. Estos últimos representan una parte muy atractiva en el proceso de evaluación. Cuando se entienden, puede notarse cómo son aplicables en un contexto mucho más amplio, y es su aplicación la que hace valer la racionalidad financiera de cualquier tipo de decisión. En otras palabras, la evaluación de proyectos enseña cómo deben tomarse decisiones desde la lógica financiera”.

- **Evaluación financiera**

Segundo las NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, “La evaluación financiera tiene como objetivo determinar los niveles de rentabilidad de un proyecto para lo cual se compara los ingresos que genera el proyecto con los costos en los que el proyecto incurre tomando en cuenta el costo de oportunidad de los fondos.

Por otro lado, también se debe determinar la estructura y condición de financiamiento, y a su vez la afectación del proyecto hacia las finanzas de la entidad, ya que esto determinará si la misma es sujeto de crédito ante la posible necesidad de financiamiento.

En general se puede decir que la evaluación financiera es el estudio que se hace de la información, que proporciona la contabilidad y toda la demás información disponible para tratar de determinar la situación financiera o sector específico de ésta”.

- **Valor actual neto (VAN)**

Para Javier García autor del libro “Estados Financieros Consolidados”. “Valor presente es también conocido como Valor actual neto (VAN) este es uno de los métodos financieros que tiene como objetivo tomar en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo.

- **Tasa interna de retorno (TIR)**

Según (García , 2013, pág. 136), “La tasa interna de retorno (TIR), tiene como objetivo centrarse en la tasa de rendimiento de un proyecto. Cuando ambos aspectos entran en conflicto, la empresa debe maximizar su valor, y no su tasa de rendimiento. La Tasa Interna de Retorno de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (r), que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos”.

- **Relación beneficio costo (RB/C)**

“La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad. Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto”. Según (García Javier, 2013).

- **Periodo de recuperación**

“El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación 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.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial”. Según (García Javier, 2013).

2.2.2. Crecimiento Económico Empresarial

Para (Kotler & Kotler, 2014, pág. 23).“Es el camino que recorre una pequeña empresa hasta volverse una gran corporación, que está lleno de retos y oportunidades. Desde la consecución de clientes en los inicios de la empresa hasta la selección de directivos en la fase de crecimiento y la definición de la estrategia, todo tiene un momento y una razón de ser. Sin embargo, es la capacidad del empresario de adaptarse a los requerimientos en cada etapa del crecimiento lo que, en últimas, le permite a la empresa evolucionar”.

Las Pymes constituyen un factor importante para el crecimiento socioeconómico de cada país, lo que da origen la necesidad de incrementar su desempeño y requerir la implementación de estrategias que beneficien las operaciones, todo con la finalidad de reducir los costos de operación, mejorar la eficiencia de los procesos, los niveles de inventario, la calidad de los productos y por supuesto incrementar la productividad.

Las Pymes generan riqueza y empleo, porque dinamizan la economía y mejora la gobernabilidad, debido a que requieren menores costos de inversión, es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas.

Según las investigaciones sobre las Pymes, desarrolladas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), estas empresas se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, poca aplicación de la tecnología, baja división del trabajo, reducido capital, baja productividad, mínima capacidad de ahorro y limitado uso de los servicios financieros y no financieros. (INEC, 2007).

Las Pymes contribuyen a dinamizar la economía nacional, debido a que sus costos de inversión son bajos, lo que además le permite enfrentar favorablemente los cambios del mercado. Se originan en su gran mayoría del patrimonio familiar, con el propósito de ser dueños de su propia empresa y de esta manera dejar de ser dependiente de una organización. En el Censo Nacional Económico 2010 realizado por(Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2010) (INEC) se agrupa a las empresas por el número de personas que la conforman, así tenemos que, una microempresa es aquella que está conformada entre 1 y 9 personas, se consideran empresas pequeñas las que tienen de 10 a 49 empleados, una empresa mediana estaría conformada desde 50 a 199 colaboradores y una grande por más de 200 empleados.

En el Ecuador, para el año 2011 la participación de las PYMES, según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2010), INEC, representaban el 84,3 % del total de establecimientos y la

gran industria el 15,7 %; las PYMES ocupan al 37,7 % de los trabajadores y la gran industria el 62.3 %; las PYMES aportan el 13 % al Producto Interno Bruto y el aporte de la gran industria el 87 % al PIB.

El crecimiento de una empresa se establece con referencia a su mayor o menor productividad, y se entiende a la productividad como la habilidad o facultad de producir, lo que lleva implícito el reconocimiento del estado y la manera como fueron utilizados los diversos insumos en el proceso productivo. En este sentido, la productividad condensa el problema central de la economía: hacer un mayor y mejor uso de los recursos disponibles. Así pues, todo sistema económico tendría como objetivo obtener una mayor productividad. (Flor Delfín, María Acosta, p. 187)

Según (Kotler & Kotler, 2014, pág. 30) afirma que la productividad evalúa la capacidad del sistema para elaborar los productos requeridos (que se adecuan al uso), y a la vez del grado en que se aprovechan los recursos utilizados, es decir, el valor agregado, el cual tiene dos vertientes para su incremento:

- Producir lo que el mercado (clientes) valora y
- Hacerlo con el menor consumo de recursos

Existen tres criterios comúnmente aplicados a la productividad y que resulta necesario definir para su mayor comprensión: eficiencia, efectividad y eficacia.

La eficiencia se utiliza para dar cuenta del uso de los recursos o cumplimiento de actividades con dos acepciones: la primera, como relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar; la segunda, como grado en el que se aprovechan los recursos utilizados transformándolos en productos. Como puede observarse, ambas definiciones están muy vinculadas a una vertiente de la productividad, al uso de recursos; sin embargo, como ya se mencionó, no da cuenta de la calidad ni cantidad del producto o servicio, por lo expresa solo parte del significado de productividad.

La efectividad es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, y da cuenta del grado de cumplimiento de los objetivos planificados: cantidades que se van a producir, clientes que se espera tener, órdenes de compra por colocar, etc.

La eficacia valora el impacto de lo que se hace, del servicio o producto prestado. No basta producir con 100% de efectividad el servicio o producto fijado, tanto en cantidad como en calidad, sino que este sea el adecuado, que logre satisfacer al cliente o impactar al mercado. Se

puede concluir que la eficacia es un criterio muy relacionado con la calidad (ajuste al uso, satisfacción del cliente), por lo que debe utilizarse en conjunción con los dos criterios anteriores.

Consecuentemente, la productividad es pensada como el resultado a corto plazo de un proceso que encierra educación, administración, organización laboral, organización de la producción, investigación en ciencia y tecnología y gestión empresarial. (Kotler & Kotler, 2014)

- **Teorías del Crecimiento de la Empresa**

Diferentes escuelas de pensamiento económico realizan varias aportaciones a la administración de empresas que se concreta en teorías y/o enfoques que han ido configurando su estado actual, el estudio y dirección del presente trabajo de titulación ha sido abordado fundamentalmente por la Teoría de la Organización, de la Economía y del Enfoque Estratégico de los autores: (Dasí Rodríguez & Martínez Pérez, 2011)

- **Teoría de la organización al estudio del crecimiento de la empresa. –**

De las distintas teorías de la organización, es el enfoque de contingente, el que ofrece claramente argumentos que explican el crecimiento de la empresa. Este enfoque, que enfatiza la importancia del entorno y su influencia sobre el diseño organizativo, considera que: i) no existe una forma óptima de organizar; ii) cualquier forma de organizar no es igualmente eficiente; iii) la mejor forma de organizar depende de la naturaleza del entorno con el que la naturaleza interactúa (Dasí Rodríguez & Martínez Pérez, 2011)

Así pues, el enfoque de contingencias pretende establecer las principales interrelaciones que existen en una organización, sus componentes y el medio en el que se inscriben, para así llegar a proponer diseños organizativos y acciones directivas acorde a cada situación o contingencia, bajo estas premisas, la estructura de la organización sigue a la estrategia, y la división es consecuencia de una diversificación estratégica. Esta afirmación constituye el punto de partida de numerosos trabajos que intentan modelizar la relación entre la estrategia de crecimiento de producto y/o mercado de la empresa y la estructura organizativa.(Canals, 2000, pág. 78)

El enfoque contingente, suele utilizarse junto a otras de desarrollo posterior, que analizan la relación estructura-estrategia-resultado, comparando la teoría contingente con el enfoque basado en los recursos.

Estos enfoques, muy considerados en la actualidad, nacen en los años setenta y su premisa básica es; que el contexto social se convierte en el factor explicativo del comportamiento individual, grupal y también, organizativo. Dentro de estos modelos, la teoría de la dependencia de recursos también defiende la importancia del entorno como fuente de limitaciones, incertidumbres y contingencias, y apunta a la dependencia del comportamiento organizativo del mismo. Concretamente la teoría de la dependencia de los recursos asume como hipótesis básica de la dependencia de la organización de los recursos externos, en tanto que esta no puede generarlos totalmente de forma autónoma. Esto implicaría que las organizaciones reaccionarían más decididamente ante las demandas de las organizaciones o grupos de su entorno que controlan recursos decisivos.

Un elemento clave de esta teoría es el de la adopción estratégica (Canals, 2000). Las organizaciones podrían tomar, de entre distintas opciones, decisiones estratégicas para conseguir su adaptación, tratando incluso de cambiar el entorno para su propia conveniencia. Aún más, no existiría una opción óptima para todo tipo de organizaciones.

Alguna de las predicciones de la teoría es que, en niveles medios de concentración de la industria, donde la incertidumbre es máxima, las organizaciones tienden a influir en mayor medida en la interdependencia, por ejemplo, a través de integraciones verticales, diversificación, fusiones y adquisiciones (Canals, 2000, pág. 156)

2.3. Hipótesis

2.3.1. *Hipótesis general*

El proyecto de inversión determinará el crecimiento económico de la microempresa Mega Muebles de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo.

2.4. Variables

2.4.1. *Variable independiente*

- Proyecto de inversión

2.4.2. *Variable dependiente*

- Crecimiento económico

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Modalidad de la investigación

La metodología aplicada en el presente trabajo de titulación está basada en el método científico y por lo tanto se partió de una visión general para llegar a plantear un fenómeno en particular, visto de todos los ángulos posible, el diseño de la investigación adoptado para este proyecto de inversión contempla dos fases exploratoria y concluyente, los tipos de investigación de acuerdo a nuestra finalidad empleados fueron investigación: descriptiva, predictiva, causal, cualitativa y cuantitativa. Este mecanismo sirvió para guiar a los responsables por el camino más seguro a fin de obtener la información necesaria.

3.2. Tipos de investigación

Investigación cualitativa. – mediante la aplicación de la entrevista realiza a los accionistas de la microempresa Mega muebles, se obtuvo de manera general resultados veraces de manera estratégica y más que concluyentes en forma estadística que nos permitieron concluir y tomar decisiones.

Investigación cuantitativa. – gracias a esta investigación asumimos una postura objetiva, ya que a través de la aplicación de la encuesta a los grupos de interés de la microempresa Mega muebles se generó datos numéricos para representar el ambiente social a través de procedimientos de inferencia estadística que permitió generalizar las conclusiones de nuestra muestra.

3.3. Población y muestra

- **Población**

La población establecida para el presente proyecto de inversión se compone en: población interna considerada a las personas que hacen la microempresa Mega muebles y población externa que se refiere a la población económicamente activa de la provincia de Chimborazo

Población Interna. - En este caso no se utilizó muestra ya que el universo es muy pequeño y se pudo entrevistar a toda la población.

Tabla 1-3: Población interna

ESTRATOS	FRECUENCIA
Empleados	2
Obreros	2
Proveedores	3
Fuerza de ventas	2
TOTAL	9

Fuente: Microempresa Mega Muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Población Externa, - el número de personas económicamente activas de la provincia de Chimborazo registradas en el INEC es de: 364.239 habitantes

- **Muestra**

El tipo de muestreo que vamos a utilizar es el no probabilístico, es una técnica donde las muestras se recogen en un proceso donde no todos los individuos de la población tienen la oportunidad de participar en la investigación, pero fue muy útil para los estudios exploratorios y altamente efectivo en consideraciones de tiempo y costo.

La fórmula aplicada para calcular el tamaño de nuestra muestra ya que conocemos el tamaño de la población, está compuesto por la población económicamente activa y en edad para trabajar de la provincia de Chimborazo que son 364.239 habitantes,

$$n = \frac{N * P * Q}{(N - 1) \left(\frac{e}{Z}\right)^2 + P * Q}$$

donde:

N = Tamaño de la población

N = 364.239 Hb.

P = Probabilidad de que el evento ocurra. P = 0,50

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra. $Q = 0,50$

e = Error de estimación o error muestral $E = 0,05$ (5%)

Z = Margen de confiabilidad $Z = 1.96$

$$n = \frac{364.239 * 0,5 * 0,5}{(364.239 - 1) \left(\frac{0,05}{1,96}\right)^2 + 0,5 * 0,5}$$
$$n = 384$$

El tamaño de nuestra muestra para aplicar la encuesta es a 384 habitantes económicamente activos de la provincia de Chimborazo.

3.4. Métodos, técnicas e instrumentos

- **Métodos de investigación**

El método inductivo. -Nos ayudó a ordenar la observación para extraer conclusiones de carácter universal desde la acumulación de datos particulares. Pues a través de este método se observó casos particulares y se llegó a una conclusión general.(De la Torre, 2013, pág. 78)

Método Deductivo. -El método deductivo por su parte nos brindó datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; partimos de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a nuestro estudio individual y comprobar así su validez.(Leiva, 2008)

- **Técnicas de investigación**

Observación. – mediante la aplicación de este método evitamos que las personas nos mientan y nos damos cuenta de lo que realmente sucede en el entorno interno y externo de la empresa

Entrevista. – Mediante esta herramienta se pudo penetrar en la mente de los entrevistados, ganar su confianza, vencer sus resistencias y nos brindó la oportunidad que las ideas vayan suscitándose una tras otra hasta llegar a formulaciones que no se hubieran alcanzado con preguntas directas.

Encuesta. – se aplicó la encuesta con la finalidad de que cada persona encuestada responda las preguntas en una igualdad de condiciones para evitar resultados sesgados y que pudieran influir en el resultado de la investigación.

- **Instrumentos de investigación**

Guía de Observación. – para el levantamiento de la información a través de esta técnica se aplicó matriz de categorías la cual nos permitió evaluar de manera objetiva los procesos de la empresa.

Guía de entrevista. - es una ayuda de memoria para el entrevistador, tanto en un sentido temático (ayuda a recordar los temas de la entrevista) como conceptual (presenta los tópicos de la entrevista en un lenguaje cotidiano, propio de las personas entrevistadas).

Cuestionario. – es un instrumento que ayuda a extraer la información organizada y coherente mediante un mecanismo de preguntas relacionadas a las variables en estudio, la encuesta se aplicó mediante un sistema de preguntas cerradas a la población económicamente activa de la provincia de Chimborazo. (Ver anexo), y para la entrevista, se aplicó un sistema de preguntas abiertas y de selección al talento humano de la microempresa Mega muebles.

3.5. Resultados

En el presente trabajo de investigación, se pudo aplicar una encuesta a la población económicamente activa de la provincia de Chimborazo, que según la muestra obtenida es de 384 habitantes, una entrevista al talento humano de la microempresa integrada por 9 personas, posteriormente se procedió a la tabulación de los datos obtenidos, para luego analizar e interpretar los resultados como se muestra a continuación.

CAPÍTULO IV

4. MARCO PROPOSITIVO

4.1. Título

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA MICROEMPRESA MEGA MUEBLES, DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO.

4.1. Contenido de la propuesta

Naturaleza del proyecto

4.1.1.1. Nombre

Mega Muebles

4.1.1.2. Descripción de la empresa

Es una microempresa manufacturera su actividad económica se desarrolla en la industria metal mecánica y maderera oferta productos y servicios como: estructuras metálicas, muebles metálicos de oficina, hogar, muebles de madera, material didáctico, servicio de pintura electrostática y dobladora de tubo hidráulica

a) Misión

Somos una microempresa familiar visionaria positivista dispuestos a emprender grandes desafíos empresariales, ofrecemos comodidad y estilo a través de la fabricación de muebles para el hogar, empresas e instituciones educativas, en madera, hierro y mixtos mediante un compromiso permanente con la calidad, e innovación en sus productos, al servicio de la sociedad.

b) Visión

En el año 2023, ser una organización que contribuya a dinamizar la economía del país mediante la comercialización de productos y servicios de calidad, creando cadenas de valor que permitan el desarrollo productivo sostenible, para contribuir con un mejor nivel de vida a la sociedad.

c) Valores

Autoconciencia

La habilidad para reconocer y comprender los propios estados emocionales, sentimientos, rasgos, así como su efecto en las demás personas.

Autorregulación

La habilidad para controlar y redireccionar impulso y estados emocionales negativos, unido a la capacidad de suspender juicios y pensar antes de actuar.

Socialización

Engloba el dominio de estrategias y formas de relacionarse afectiva y efectivamente con las personas, creando redes de relaciones, creando ambientes agradables, abiertos y efectivos en sus conversaciones.

4.1.1.3. *Objetivos de la empresa*

- Capacitar constantemente al talento humano de la microempresa Mega muebles para aportar con personal calificado a la empresa.
- Impulsar el crecimiento económico de la microempresa Mega muebles para mejorar el nivel de calidad de vida de la organización y su entorno.
- Implementar un plan de mejora continua que garantice el desarrollo sostenible y el crecimiento empresarial.

4.1.1.4. *Perfil socio económico de la empresa*

Tabla 1-4: Perfil socio económico

Actividad	Activo	Pasivo	Patrimonio	N° Trabajadores
Manufactura	\$313.621,30	\$21.000,00	\$292.621,30	9

Fuente: Microempresa Mega Muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.5. Ubicación de la empresa

La microempresa “Mega muebles” se encuentra en el Ecuador:

- **PROVINCIA:** Chimborazo
- **CANTÓN:** Riobamba
- **PARROQUIA:** Maldonado
- **DIRECCIÓN:** Ángel Pulgar y Fernando Daquilema.
- **TELÉFONO:** 032366878-0989355561

4.1.1.6. Ventajas competitivas

- Sistema de producción eficiente.
- Establecer una relación con el Cliente
- Trabajo en Equipo

Investigación de mercado

4.1.1.7. Tamaño del mercado

El tamaño de mercado está compuesto por la población económicamente activa y en edad para trabajar, de la provincia de Chimborazo que son 364.239 habitantes, para un bien de consumo normal, con la información obtenida en el INEC Y MINEDUC se determinó que nuestro segmento de mercado tiene un total de 80.942 familias y 950 instituciones entre públicas y privadas.

Segmento de mercado

a) Población

Económicamente activa de la Provincia de Chimborazo, consumidores individuales que tomen decisiones de compra basados en sus estilos de percepción, frecuencia de uso, tasa de uso, necesidades de ciclo familiar.

b) Demanda potencial

Es la población que tiene la intención de compra del producto y se divide en dos mercados: La población Económicamente activa que tengan relación con niños de 0.6 – 5 años.

Nuestro consumidor institucional como guarderías, centros de educación inicial, escuelas primarias, públicas y privadas. Se caracteriza también por tomar sus decisiones muy racionales basadas en las especificaciones técnicas del producto.

4.1.1.8. Objetivo estudio de mercado

- Aumentar las ventas en un 45% de la demanda insatisfecha en los próximos 36 meses, para garantizar la participación de la empresa en el mercado.
- Incrementar nuestros canales de distribución en los próximos 18 meses para tener mayor participación en el mercado.
- Posicionar la marca de la empresa en el 100% demanda insatisfecha en los próximos 36 meses para recuperar los costos adicionales asociados con la investigación de productos, ingeniería y producción.

4.1.1.9. Plan de ventas

Contiene la planeación y el control del tiempo de las actividades del personal de ventas de la microempresa Mega muebles, incluye la prospección de clientes institucionales públicos y privados (ver anexo), ha desarrollado un sistema de ventas mediante contratación pública en concursos de ferias inclusivas y subasta inversa, tiene un punto de venta en la principal avenida de la ciudad de Riobamba y mantiene la determinación de rutas, capacitación, equipamiento, asignación, supervisión, remuneración y motivación, a la fuerza de ventas”

4.1.1.10. *Recopilación, análisis e interpretación de la información obtenida*

4.1.1.10.1. *Encuesta*



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA DE MARKETING
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL



Nombre: _____ Formulario N.º:-----

Cargo: _____ Fecha de la encuesta: / / /

OBJETIVO: Determinar la intención de compra en el mercado, el precio promedio y la cantidad de consumo per cápita de los productos o servicios ofertados por la microempresa Mega muebles en la provincia de Chimborazo.

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Esta encuesta es de carácter formal, los datos obtenidos con ella son estrictamente confidenciales. Conteste con la mayor honestidad todas las siguientes preguntas.
- Marque con una (x) el casillero que indique su respuesta
- Sus criterios serán de suma utilidad para el desarrollo de este trabajo, le agradecemos su colaboración.

RESPONDA

1. **¿Por favor indique su género?**

Masculino Femenino

2. **¿Conoce usted que en el Ecuador los niños a partir de los tres años tienen que ser inscritos de manera indispensable en el programa de educación inicial que comprende, al desarrollo sicomotriz del individuo?**

SI NO

3. **¿Conoce usted un lugar, de la provincia donde puede encontrar productos que satisfagan las necesidades de los niños, con relación al tamaño, color y uso didáctico para el desarrollo adecuado de sus actividades?**

SI NO

4. **¿Ha adquirido usted alguna vez productos de este tipo?**

Sí No

5. **¿Con que frecuencia adquiere este tipo de productos?**

Nunca

1 vez al año

2 veces al año

3 veces al año o mas

6. **¿Cuál es el precio que estaria dispuesto a pagar por este tipo de productos?**

0 - 30 dólares

30 - 60 dólares

60 - 90 dólares

90 dólares a mas

7. **¿En qué medio ha escuchado usted sobre la promoción de este tipo de productos?**

Prensa

Radio

Televisión

Redes Sociales

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

4.1.1.10.2. Análisis e interpretación de datos encuesta

1.- ¿Por favor indique su género?

Tabla 2-4:Indique su género

GÉNERO	Nº DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
MASCULINO	184	48%
FEMENINO	200	52%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

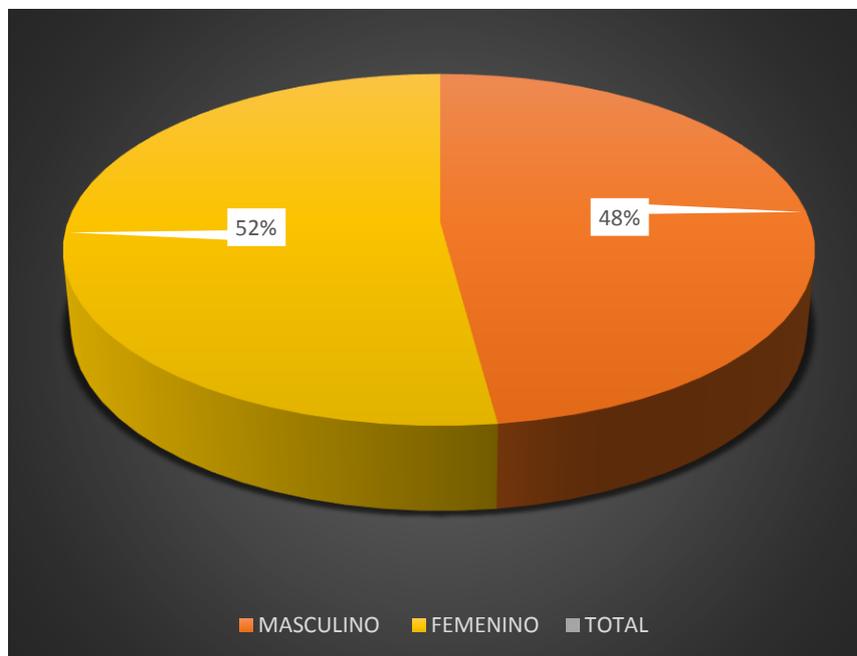


Gráfico1-4. Género

Fuente:Tabla 2-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

El 52% de las personas encuestadas son de género femenino y el 48% género masculino significa que tenemos una muestra equivalente.

2.- ¿Conoce usted que en el Ecuador los niños a partir de los tres años tienen que ser inscritos de manera indispensable en el programa de educación inicial, que comprende, al desarrollo sicomotriz del individuo?

Tabla 3-4:Apresiasi3n de mercado

APRECIACI3N DE MERCADO	N3 DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
SI	280	73%
NO	104	27%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigaci3n de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

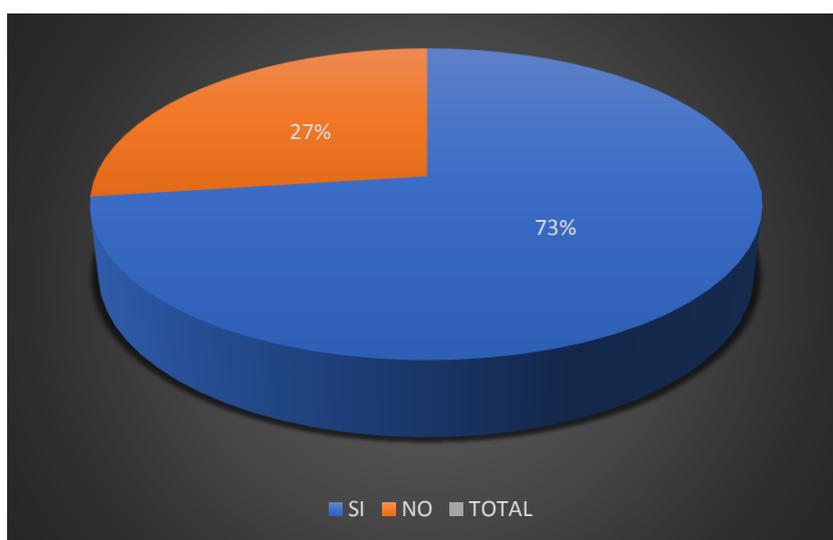


Gráfico 2-4.Apresiasi3n de mercado

Fuente: Tabla 3-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

Este grafico representa nuestro mercado, demanda que se gener3 por la necesidad de obtener productos acordes al tama3o y en funci3n de los ni3os, que permitan el desarrollo 3timo del individuo, el 73% de los encuestados afirma conocer del tema y el 27% restante desconoce totalmente.

3.- ¿Conoce usted un lugar en la provincia donde puede encontrar productos que satisfagan las necesidades de los niños, con relación al tamaño, color y funciones específicas para el desarrollo adecuado de sus actividades pedagógicas?

Tabla 4-4:Distribución

DISTRIBUCIÓN	N° DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
SI	252	66%
NO	132	34%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

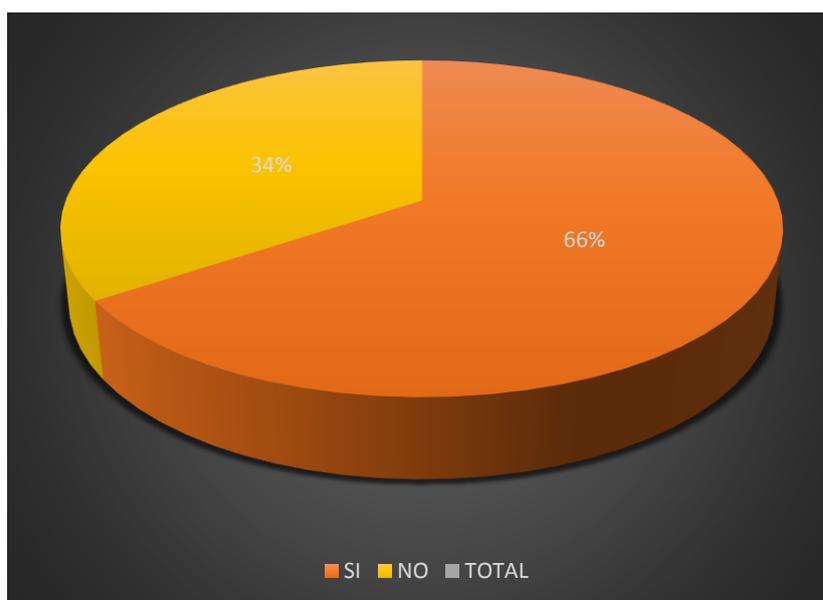


Gráfico 3-4. Distribución

Fuente: Tabla 4-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

El 66% de las personas encuestada conocealgún lugar (refiriéndose a librerías y bazares) donde encontrar este tipo de productos en la provincia de Chimborazo, pero la mayoría de estos carece de variedad de productos mientras que el 34% desconoce donde adquirirlos.

4.- ¿Ha adquirido usted alguna vez productos de este tipo?

Tabla 5-4:Demanda

DEMANDA	N° DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
SI	210	55%
NO	174	45%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

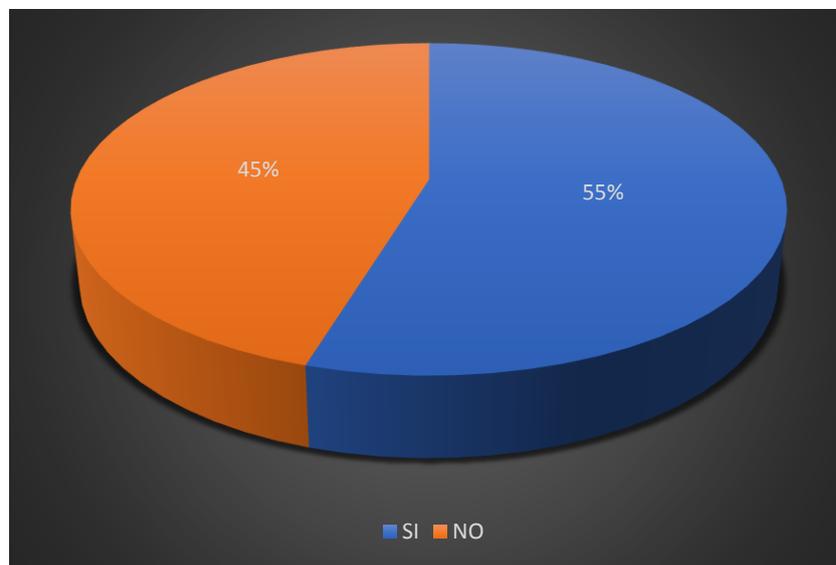


Gráfico 4-4.Demanda

Fuente: Tabla 5-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

El 55% de los encuestados afirma haber comprado este tipo de productos, con relación a la pregunta 2 donde el 73% afirma tener conocimiento acerca de este tema y tipo de productos, significa que tenemos una tasa de consumo elevada ya que de ese 73% el 55% lo ha demandado, mientras que el 45% no lo ha comprado.

5.- ¿Con que frecuencia adquiere este tipo de productos?

Tabla 6-4:Frecuencia de uso

FRECUENCIA DE USO	N° DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
NUNCA	38	10%
1 VEZ AL AÑO	132	34%
2 VECES AL AÑO	120	31%
3 VECES AL AÑO O MAS	94	24%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

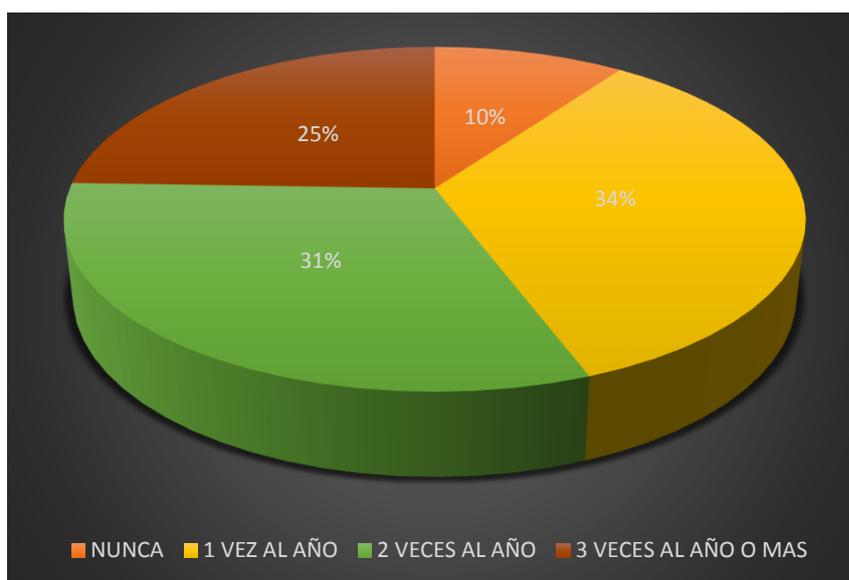


Gráfico 5-4.Frecuencia de Uso

Fuente:Tabla 6-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

El incremento porcentual de frecuencia de uso de este tipo de productos se debe a que el ministerio de educación del Ecuador oficializo en el año 2014, la educación inicial como parte del programa de educación básica.

6.- ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por este tipo de productos?

Tabla 7-4:Precio

PRECIO	N° DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
0 - 30 Dólares	38	10%
30 - 60 Dólares	132	34%
60 – 90 Dólares	120	31%
90 Dólares a mas	94	24%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

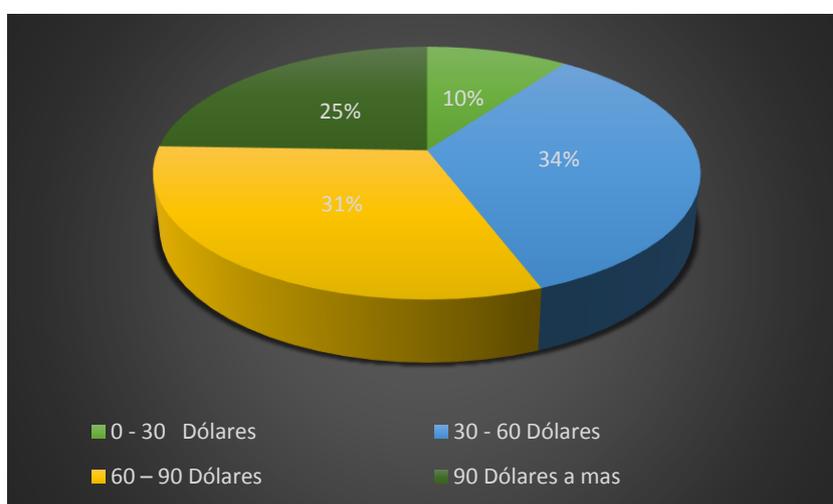


Gráfico 6-4.Precio

Fuente:Tabla 7-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

El precio de aceptación de este producto varía entre \$30 y \$90 en un 65 % de personas encuestadas, el precio promedio de los productos que ofrece la microempresa Mega muebles tiende a la media de este rango de precios. Este margen nos permite implementar una estrategia agresiva de precios y promociones para ganar participación y generar competitividad en el mercado.

7.- ¿Qué medios utiliza usted para informarse sobre los temas y productos de interés?

Tabla 8-4:Promoción

PROMOCIÓN	Nº DE ENCUESTADOS	FRECUENCIA
Prensa	36	9%
Radio	114	30%
Televisión	80	21%
Redes Sociales	154	40%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

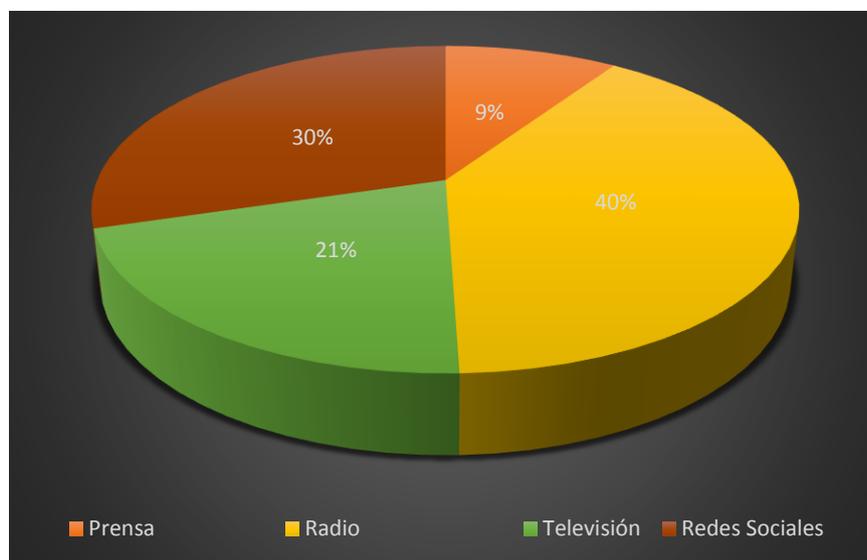


Gráfico 7-4.Promoción

Fuente:Tabla 8-4

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

ANÁLISIS

En la actualidad los medios más efectivos para comunicar son las redes sociales, tendencia que se mantiene al alza en la zona urbana de la provincia de Chimborazo, mientras que la radio y la televisión se consolida como el medio más eficaz, en toda la provincia (zona urbana y rural), mientras que la prensa ha perdido participación en el mercado.

4.1.1.10.3. Entrevista



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE MARKETING
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL



ENTREVISTA AL TALENTO HUMANO DE LA MICROEMPRESA MEGA MUEBLES.

Nombre: _____ **Formulario N.º**-----

Cargo: _____ **Fecha de la encuesta:** /__/_/___

OBJETIVO. –Diagnosticar la situación actual interna y externa de la microempresa Mega Muebles para implementar un proyecto de inversión.

INSTRUCCIONES GENERALES:

- Esta encuesta es de carácter formal, los datos obtenidos con ella son estrictamente confidenciales y el investigador se compromete a mantener la reserva del caso. Conteste con la mayor honestidad todas las preguntas.
- Marque con una (O) el número que indique su respuesta a partir de la pregunta N°7, una sola alternativa en cada pregunta.
- Sus criterios serán de suma utilidad para el desarrollo de este trabajo, le agradecemos su colaboración.

DESARROLLO

- 1. ¿Qué es para usted una empresa?**

- 2. ¿Cuál es la visión de la microempresa Mega muebles?**

- 3. ¿Cuenta la empresa con un plan de desarrollo de qué tipo?**

- 4. ¿Cuál es el propósito al ejecutar el proyecto?**

5. ¿Cuál es el factor más importante que ha contribuido al éxito en su empresa?:

1. Mi constancia, capacidad de trabajo y austeridad.
2. El equipo de personas que trabajamos en la empresa.
3. El instinto que poseo para saber cuándo entrar en los negocios y qué decisiones ir tomando.

6. Valore en qué medida enfrenta su empresa las oportunidades del mercado: (1= muy bajas, 4= muy altas).

- 1.Demanda de un nuevo nicho de mercado1 2 3 4
- 2.Nuevas necesidades de los clientes.....1 2 3 4
- 3.Mayor productividad.....1 2 3 4
- 4.Calidad de servicio al cliente.....1 2 3 4
- 5.Procesos eficientes.....1 2 3 4
- 6.Posicionamiento de empresa1 2 3 4
- 7.Márgenes de venta mayores.....1 2 3 4
- 8.Mejor su posición financiera.....1 2 3 4
- 9.Optimización del coste de las materias primas1 2 3 4
- 10.Innovación.....1 2 3 4

7. Indique con una x, cómo cree que está valorada su empresa, con relación a las empresas de la competencia, en los siguientes aspectos:

	Algo por	Al mismo	Algo por	Muy por
	<u>debajo nivel encima encima</u>			
1.Calidad del servicio.....				
2.Imagen de empresa innovadora.....				
3.Credibilidad de la empresa.....				
4.Prestigio de marca.....				
5.Calidad de dirección y gestión.....				
6.Imagen de empresa con perspectivas de futuro.....				
7.Salud financiera.....				
8.Habilidad para atraer y retener mano de obra cualificada.....				
9.Preocupación por sus empleados.....				
10.Garantía ofrecida por la empresa.....				

8. Indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones (1= totalmente en desacuerdo, 4= totalmente de acuerdo).

- 1.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis proveedores.1 2 3 4
- 2.La confianza es más considerada a la hora de elegir proveedor,
que la variable precio..... 1 2 3 4
- 3.Colaboro habitualmente con los proveedores para mejorar el servicio,
reducir costes, realizar formación, etc..... 1 2 3 4
- 4.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis clientes..... 1 2 3 4
- 5.El prestigio de mi empresa me permite vender a precios superiores
a los de la competencia..... 1 2 3 4
- 6.Durante los últimos años he trabajado con los mismos bancos..... 1 2 3 4
- 7.El personal de mi empresa está muy motivado..... 1 2 3 4
- 8.La rotación de personal en la empresa es baja..... 1 2 3 4
- 9.El número de reclamaciones de los clientes por mal servicio es baja.. 1 2 3 4
- 10.La empresa cuenta con personal muy cualificado..... 1 2 3 4

9. 13. Valore en qué medida están desarrolladas en su empresa las siguientes habilidades o fortalezas. (1= nada desarrolladas, 4= muy desarrolladas).

- 1.Habilidades para dirigir y trabajar en grupo..... 1 2 3 4
- 2.Conocimientos y experiencia en el negocio..... 1 2 3 4
- 3.Habilidades de coordinación de funciones y personas..... 1 2 3 4
- 4.Capacidad para detectar oportunidades..... 1 2 3 4
- 5.Rapidez en solucionar problemas..... 1 2 3 4
- 6.Capacidad de liderazgo..... 1 2 3 4
- 7.Identificación y compromiso del personal con la empresa..... 1 2 3 4
- 8.Entusiasmo y buena disposición de toda la organización para trabajar
arduamente..... 1 2 3 4
- 9.Capacidad de aprendizaje del personal (capacidad de asimilar nuevos
conocimientos, situaciones, tendencias, etc.)..... 1 2 3 4
- 10.Flexibilidad (rapidez de adaptación del servicio a la demanda, de adaptación
a las nuevas tendencias)..... 1 2 3 4
- 11.Habilidades comerciales..... 1 2 3 4

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

4.1.1.10.4. Análisis e interpretación de datos entrevista.

Tabla 9-4: Matriz de evaluación de los factores externos

MEGA MUEBLES			
EFE.	PESO	CALIFICACIÓN	RESULTADOS
Oportunidades			
1.Demanda de un nuevo nicho de mercado	0,07	4	0,28
2.Nuevas necesidades de los clientes	0,03	2	0,06
3.Mayor productividad	0,06	3	0,18
4.Calidad de servicio al cliente	0,04	3	0,12
5.Procesos eficientes	0,05	4	0,2
6.Posicionamiento de empresa	0,05	3	0,15
7.Márgenes de venta mayores	0,06	4	0,24
8.Mejor posición financiera	0,04	4	0,16
9.Optimización del coste de las materias primas	0,03	2	0,06
10.Innovación	0,07	4	0,28
Amenazas			
1.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis proveedores.	0,02	2	0,04
2. La confianza es más considerada a la hora de elegir proveedor, que la variable precio	0,05	4	0,2
3.Colaboro habitualmente con los proveedores para mejorar el servicio, reducir costes, realizar formación, etc.	0,03	2	0,06
4.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis clientes	0,08	2	0,16
5.El prestigio de mi empresa me permite vender a precios superiores a los de la competencia	0,05	2	0,1
6.Durante los últimos años he trabajado con los mismos bancos	0,02	3	0,06
7.El personal de mi empresa está muy motivado	0,05	2	0,1
8.La rotación de personal en la empresa es	0,07	1	0,07

baja			
9.El número de reclamaciones de los clientes por mal servicio es baja	0,05	1	0,05
10.Mi empresa cuenta con personal muy cualificado	0,08	2	0,16
TOTAL	1,00		2,73
<p>Cuando el resultado total de la matriz EFE. Es igual 2.5 significa que el escenario es favorable para la empresa porque existe un equilibrio entre oportunidades y amenazas, cuando el resultado total es mayor a 2.5 significa que se están aprovechando efectivamente las oportunidades, y cuando el resultado total es menor a 2.5 significa que las amenazas de la empresa están superando las oportunidades.</p>			

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

Tabla 10-4:Matriz de Evaluación de los Factores Internos

MEGA MUEBLES			
EFI	PESO	CALIFICACIÓN	RESULTADOS
FORTALEZAS			
1.Habilidades para dirigir y trabajar en grupo	0,07	4	0,28
2.Conocimientos y experiencia en el negocio	0,05	3	0,15
3.Habilidades de coordinación de funciones y personas	0,05	4	0,2
4.Capacidad para detectar oportunidades	0,06	4	0,24
5.Rapidez en solucionar problemas	0,02	3	0,06
6.Capacidad de liderazgo	0,05	4	0,2
7.Identificación y compromiso del personal con la empresa	0,08	3	0,24
8.Entusiasmo y buena disposición de toda la organización para trabajar arduamente	0,04	4	0,16
9.Capacidad de aprendizaje del personal (capacidad de asimilar nuevos conocimientos)	0,05	3	0,15
10.Habilidades comerciales	0,03	4	0,12
DEBILIDADES			
1.Calidad del servicio	0,08	1	0,08
2.Fuentes de financiamiento	0,07	2	0,14
3.Credibilidad de la empresa	0,04	1	0,04
4.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis clientes	0,06	2	0,12
5.El prestigio de mi empresa me permite vender a precios superiores a los de la competencia	0,02	1	0,02
6.Durante los últimos años he trabajado con los mismos bancos	0,04	2	0,08
7.El personal de mi empresa está muy motivado	0,05	2	0,1
8.La rotación de personal en la empresa es baja	0,07	1	0,07
9.El número de reclamaciones de los clientes por mal servicio es baja	0,04	2	0,08
10.La empresa cuenta con personal muy cualificado	0,03	1	0,03
TOTAL	1,00		2,56

Cuando el resultado total de la matriz EFI. Es igual 2.5 significa que el escenario es estable para la empresa porque existe un equilibrio entre fortalezas y debilidades, cuando el resultado total es mayor a 2.5 significa que se están aprovechando efectivamente las fortalezas, y cuando el resultado total es menor a 2.5 significa que las debilidades de la empresa están superando las fortalezas.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 11-4:Matriz FODA

MEGA MUEBLES
FODA
FORTALEZAS
1.Habilidades para dirigir y trabajar en grupo
2.Conocimientos y experiencia en el negocio
3.Habilidades de coordinación de funciones y personas
4.Capacidad para detectar oportunidades
5.Rapidez en solucionar problemas
6.Capacidad de liderazgo
7.Identificación y compromiso del personal con la empresa
8.Entusiasmo y buena disposición de toda la organización para trabajar arduamente
9.Capacidad de aprendizaje del personal (capacidad de asimilar nuevos conocimientos, situaciones, tendencias, etc.)
10.Habilidades comerciales
OPORTUNIDADES
1.Demanda de un nuevo nicho de mercado
2.Nuevas necesidades de los clientes
3.Mayor productividad
4.Calidad de servicio al cliente
5.Procesos eficientes
6.Posicionamiento de empresa
7.Márgenes de venta mayores
8.Mejor posición financiera
9.Optimización del coste de las materias primas
10.Innovación
DEBILIDADES
1.Calidad del servicio
2.Fuentes de financiamiento
3.Credibilidad de la empresa
4.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis clientes
5.El prestigio de mi empresa me permite vender a precios superiores a los de la competencia
6.Durante los últimos años he trabajado con los mismos bancos
7.El personal de mi empresa está muy motivado

8.La rotación de personal en la empresa es baja
9.El número de reclamaciones de los clientes por mal servicio es baja
10.La empresa cuenta con personal muy cualificado
AMENAZAS
1.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis proveedores.
2. La confianza es más considerada a la hora de elegir proveedor, que la variable precio
3.Colaboro habitualmente con los proveedores para mejorar el servicio, reducir costes, realizar formación, etc.
4.Mantengo relaciones duraderas y de confianza con mis clientes
5.El prestigio de mi empresa me permite vender a precios superiores a los de la competencia
6.Durante los últimos años he trabajado con los mismos bancos
7.El personal de mi empresa está muy motivado
8.La rotación de personal en la empresa es baja
9.El número de reclamaciones de los clientes por mal servicio es baja
10.La empresa cuenta con personal muy cualificado

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 12-4:Matriz de Posición Estratégica Y Evolución de la Acción

MEGA MUEBLES				
MPEYEA				
INDICADORES	SECTOR CORRESPONDENCIA	FUENTE DE INFORMACIÓN	CALIFICACIÓN	
Rentabilidad 1	Fuerza Financiera	BALANCE FINANCIERO	3	2,66667
Liquidez 1	Fuerza Financiera	BALANCE FINANCIERO	2	
Solvencia	Fuerza Financiera	BALANCE FINANCIERO	3	
1.Demanda de un nuevo nicho de mercado	Fuerza Industrial	FODA	4	3,3
2.Nuevas necesidades de los clientes	Fuerza Industrial	FODA	2	
3.Mayor productividad	Fuerza Industrial	FODA	3	
4.Calidad de servicio al cliente	Fuerza Industrial	FODA	3	
5.Procesos eficientes	Fuerza Industrial	FODA	4	
6.Posicionamiento de empresa	Fuerza Industrial	FODA	3	
7.Márgenes de venta mayores	Fuerza Industrial	FODA	4	
8.Mejor posición financiera	Fuerza Industrial	FODA	4	
9.Optimización del coste de las materias primas	Fuerza Industrial	FODA	2	
10.Innovación	Fuerza Industrial	FODA	4	
PIB 5%	Entorno Ambiental	Banco Central	-3	-2,33333
Inflación 3%	Entorno Ambiental	Banco Central	-2	
Desempleo 7%	Entorno Ambiental	Banco Central	-2	
1.Habilidades para dirigir y trabajar en grupo	Ventaja Competitiva	FODA	-4	
2.Conocimientos y experiencia en el negocio	Ventaja Competitiva	FODA	-3	
3.Habilidades de coordinación de funciones y	Ventaja Competitiva	FODA	-4	

personas				
4.Capacidad para detectar oportunidades	Ventaja Competitiva	FODA	-4	-3,00
5.Rapidez en solucionar problemas	Ventaja Competitiva	FODA	-3	
6.Capacidad de liderazgo	Ventaja Competitiva	FODA	-4	
7.Identificación y compromiso del personal con la empresa	Ventaja Competitiva	FODA	-3	
8.Entusiasmo y buena disposición de toda la organización para trabajar arduamente	Ventaja Competitiva	FODA	-4	
9.Capacidad de aprendizaje del personal (capacidad de asimilar nuevos conocimientos, situaciones, tendencias, etc.)	Ventaja Competitiva	FODA	-3	
10.Habilidades comerciales	Fuerza Industrial	FODA	2	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 13-4: Resultado de la Matriz de Posición Estratégica y Evolución de la Acción

MEGA MUEBLES			
Fuerza Financiera	2,66667	-2,333333	Entorno Ambiental
Fuerza Industria	3,3	-3	Ventaja competitiva
	X	FI+VC=	0,3
	Y	EA+FF=	0,333333333
Debemos utilizar una estrategia AGRESIVA tomando en cuenta las fuerzas de la Industria			

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

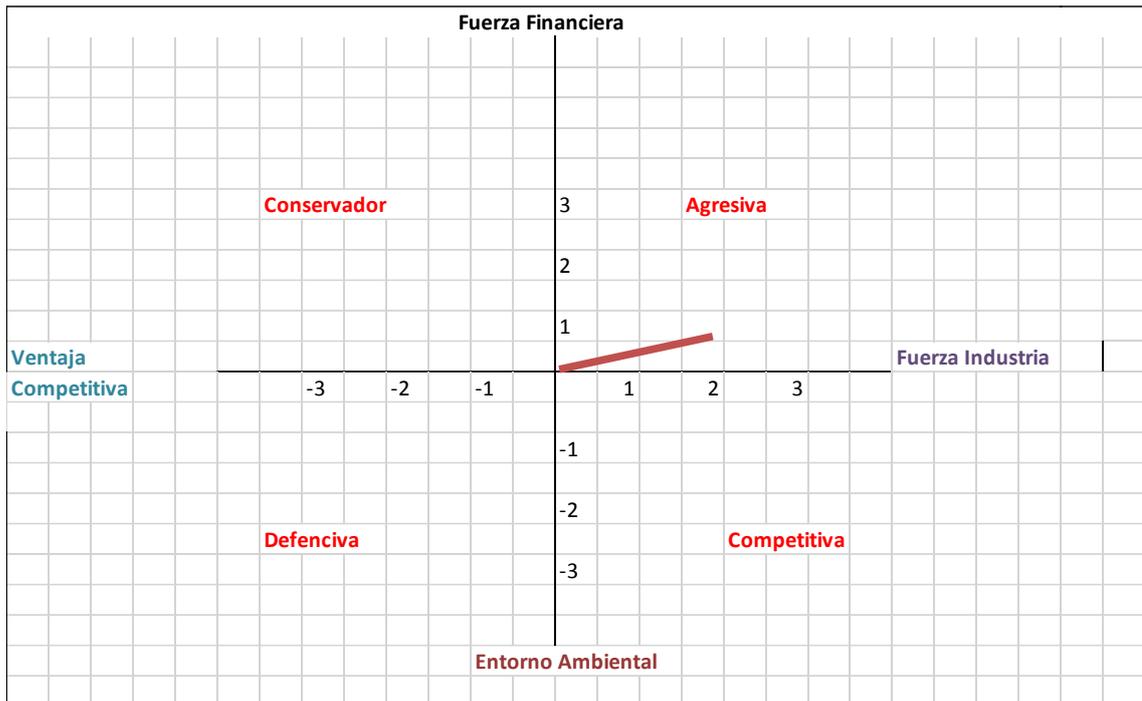


Gráfico 8-4. Resultado de Posición Estratégica y Evolución de la Acción.

Fuente: Tabla 14-3

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 14-4: Matriz de Síntesis Estratégica

MEGA MUEBLES	
	ESTRATEGIAS
Perspectiva financiera	Realizar un proyecto de inversión que guie el crecimiento económico de la microempresa, para generar una actividad económica sostenible y contribuir al desarrollo de la sociedad
Perspectiva clientes	Implementar un plan de mejora continua, para crear cadenas de valor con los stakeholders de la microempresa y fortalecer sus relaciones.
P. Procesos internos	Crear un sistema productivo que nos permita medir y evaluar con agilidad los contratiempos de la empresa
Crecimiento y desarrollo	Realizar un programa de asesoramiento y capacitación a todo el personal de la microempresa, para el aprendizaje y capacidad de asimilar nuevos conocimientos, situaciones, tendencias, etc.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

Tabla 15-4: Cuadro De Mando Integral

MEGA MUEBLES					
	OBJETIVO	INDICADORES	ROJO	AMARILLO	VERDE
Perspectiva financiera	Estabilidad financiera	Liquidez solvencia	Mayor o igual a 1	Igual a 1	Menor igual que 1
Perspectiva clientes	incrementar clientes.	Tasa de crecimiento	Menor al promedio de la t. Crecimiento	Igual al promedio de la t. De crecimiento	Mayor al promedio de la t. Crecimiento
P. Procesos internos	Cumplimiento de procesos	Eficiencia de procesos	Menor al 50%	Igual al 50%	Mayor al 50%
Crecimiento y desarrollo	Capacitación	Eficiencia de capacitación	Menor al 50%	Igual al 50%	Mayor al 50%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

4.1.1.11. *Análisis de la demanda y oferta de mercado*

a) Demanda Potencial

De nuestro mercado es aquella población que demanda efectivamente (intención de compra) los bienes ofrecidos por la empresa.

La demanda potencial se calculó mediante la siguiente formula, $Q = n * p * q$ donde:

Q: demanda potencial

n: número de posibles compradores de un mismo producto.

p: precio promedio del producto en el mercado

q: cantidad promedio de consumo per cápita

estos factores fueron obtenidos en las diferentes preguntas de la encuesta realizada.

Tabla 16-4: Demanda potencial

Q = n*p*q	12183
n	25
p	49
q	10

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

b) Oferta

Tabla 17-4: Determinación de la oferta

Nombre	Unidades vendidas al día	
Fantasía infantil	15	
Baúl de los recuerdos	12	
Librería alemana	11	
Librería éxito	12	
Librería técnica	10	
Total/ # número de competencia	60/5	
Total, ponderado	12,00	
Semanal	Mensual	Anual
72	288	3456

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.12. *Proyección de la Demanda Potencial y Participación de la Competencia en el Mercado*

El análisis y proyección de la demanda y oferta está directamente relacionada el crecimiento poblacional que es el 1.63%.

Tabla 18-4: Proyección demanda, oferta y demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA CLIENTE	COMPETENCIA (OFERTA)	DEMANDA INSATISFECHA	CANTIDAD A CUBRIR DE LA DEMANDA INSATISFECHA (45%)
2016	12183	3456	8727	3927
2017	12381	3512	8869	3991
2018	12583	3570	9013	4056
2019	12788	3628	9160	4122
2020	12997	3687	9310	4189

Fuente: Tabla 2-2, Tabla 3-2

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.13. *Tabla de Producción*

Tabla 19-4: Producción mega muebles

AÑO	SEMANAL	QUINCENAL	MENSUAL	SEMESTRAL	ANUAL	
2018	84	168	336	2016	4032	UNIDADES
2019	88	176	353	2117	4234	UNIDADES
2020	93	185	370	2223	4445	UNIDADES
2021	97	194	389	2334	4668	UNIDADES
2022	102	204	408	2450	4901	UNIDADES

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.14. *Sistemas de Distribución*

El sistema de distribución multicanal o canal híbrido de marketing es el más recomendado ya que permite tener un mejor acceso al mercado, y el control de los precios.

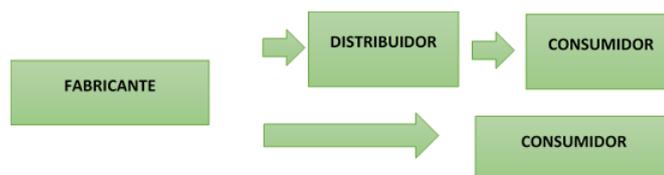


Gráfico 10-4: Canales de Distribución

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.15. *Fijación y Política de Precios*

a) **Costos Fijos**

Tabla 20-4: Costo fijo

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Máquina corte para madera	\$800,00	\$800,00
1	Máquina de pulir	\$800,00	\$800,00
2	Soldadoras mic	\$1.400,00	\$2.800,00
2	Esmeril	\$150,00	\$300,00
2	Taladro de banco	\$800,00	\$1.600,00
1	Horno electroestático	\$12.000,00	\$12.000,00
2	Troqueladoras	\$3.000,00	\$6.000,00
2	Trozadora	\$1.000,00	\$2.000,00
1	Caladora de cinta	\$1.400,00	\$1.400,00
1	Dobladora de tubo	\$4.500,00	\$4.500,00
1	Dobladora de toll	\$12.000,00	\$12.000,00
1	Cortadora de toll hidráulica	\$12.000,00	\$12.000,00
3	Compresor	\$600,00	\$1.800,00
TOTAL			\$21.000,00

Fuente:Inventario mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 21-4:Herramientas

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
6	Martillos	\$10,00	\$60,00
4	Taladros	\$50,00	\$200,00
6	Sierras	\$45,00	\$270,00
5	Lijadoras de mano	\$85,00	\$425,00
3	Tupi de mano	\$210,00	\$630,00
2	Caladoras de mano	\$120,00	\$240,00
6	Juego de llaves	\$40,00	\$240,00
5	Alicates	\$10,00	\$50,00
5	Tijeras	\$15,00	\$75,00
12	Destornilladores	\$5,00	\$60,00
4	Pistolas de pintura	\$28,00	\$112,00
TOTAL			\$2.362,00

Fuente:Inventario mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 22-4: Muebles y enseres

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
3	Vitrinas	\$100,00	\$300,00
3	Estanterías	\$100,00	\$300,00
4	Escritorios	\$80,00	\$320,00
15	Sillas	\$35,00	\$525,00
4	Archivadores	\$60,00	\$240,00
2	Espejos	\$10,00	\$20,00
2	Tachos de basura	\$8,00	\$16,00
2	Recogedor de basura	\$3,00	\$6,00
2	Escobas	\$5,00	\$10,00
1	Mesas de corte	\$50,00	\$50,00
2	Mesas de trabajo	\$50,00	\$100,00
TOTAL			\$1.887,00

Fuente:Inventario Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 23-4: Equipos

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Eq. pintura electroestática	\$3.500,00	\$3.500,00
1	Impresión en solidos	\$15.000,00	\$15.000,00
TOTAL			\$18.500,00

Fuente:Inventario mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

b) Costos Variables**Tabla 24-4:** Costos variables

Rubro	Valor unitario	V. Mensual	V. Anual
Luz	\$0,21	\$60,00	\$720,00
Agua	\$0,12	\$35,00	\$420,00
Internet y Teléfono	\$0,12	\$35,00	\$420,00
Mantenimiento de Maquinaria	\$0,17	\$50,00	\$600,00
TOTAL	\$0,63	\$180,00	\$2.160,00

Fuente:Facturas y recibos de pago Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 25-4: Requerimiento de insumos

Cantidad	Detalle	Valor unitario	V. Mensual	V. Anual
1 galón	Goma	\$1,00	\$288,00	\$3.456,00
1 paquete	Lija	\$1,00	\$288,00	\$3.456,00
1 caneca	Sellador	\$2,00	\$576,00	\$6.912,00
1 kilo	Guaipe	\$1,00	\$288,00	\$3.456,00
1 caneca	Laca	\$2,00	\$576,00	\$6.912,00
1 caja	Pintura	\$2,00	\$576,00	\$6.912,00
(ciento)	Tornillos	\$2,00	\$576,00	\$6.912,00
(ciento)	Tuercas	\$2,00	\$576,00	\$6.912,00
(1 rollo)	Strech	\$1,00	\$288,00	\$3.456,00
TOTAL		\$16,00	\$4.608,00	\$55.296,00

Fuente:Facturas y recibos de pago mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 26-4: Materia prima

Cantidad	Detalle	Valor unitario	V. Mensual	V. Anual
1/8 mdf	Madera	\$7,00	\$2.352,00	\$28.224,00
1 tubo	Hierro	\$6,50	\$2.184,00	\$26.208,00
Total		\$13,50	\$4.536,00	\$54.432,00

Fuente:Facturas y recibos de pago Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 27-4: Mano de obra

Producción	Cantidad	Mensual	Anual
Carpintero	1	\$400,00	\$4.800,00
Lacado	1	\$400,00	\$4.800,00
Soldador	1	\$400,00	\$4.800,00
Total d. Producción	3	\$1.200,00	\$14.400,00

Fuente:Rol de pagos mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.15.1. Determinación del Precio del Producto

Tabla 28-4: Precio

Detalle	Valor anual	N° de mobiliario	Valor unitario
Gastos indirectos de fabricación	2.160,00	4032	0,54
Materia Prima	54.432,00	4032	13,5
Insumos	64.512,00	4032	16
Mano de obra	14.400,00	4032	3,57
Total			33,61
Utilidad del 45%			15,12
Precio pvp			48,73

Fuente: Tabla N°9, N°10, N°11, N°12

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Estudio técnico

La microempresa Mega muebles oferta mobiliario escolar, se refiere a todos los productos que sirven para equipar de forma idónea el área de estudio en instituciones educativas o en el hogar, la microempresa desea incrementar los niveles de producción y reducir costes de producción, pero para ello debe conseguir los recursos necesarios y adaptar una infraestructura física que le permita brindar las condiciones adecuadas para la producción y el almacenamiento de los productos. Este estudio nos permite analizar detenidamente el proceso de producción de la microempresa, para identificar los puntos débiles y fortalecerlos hasta alcanzar los objetivos.

4.1.1.16. Objetivos del Estudio Técnico

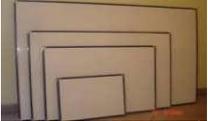
- Incrementar la producción en 45% de la demanda insatisfecha, a través de procesos, materiales y tecnología que permita disminuir los costes en un 15%.
- Construir una planta de producción que nos permita alcanzar los estándares de calidad.
- Producir al 100% de la capacidad de la planta instalada por medio de un efectivo manejo de los recursos para garantizar la competitividad de la empresa.

4.1.1.16.1. Especificaciones del Producto

Los niños dedican una tercera parte del día a las actividades escolares. Y los problemas de espalda aparecen a una edad cada vez más temprana. Para prevenirlos es conveniente darles una buena ergonomía mediante el mobiliario (mesas, pupitres, sillas, armarios, pizarras, estanterías, material didáctico y juegos pedagógicos), que más se adecue a sus necesidades y a sus características antropométricas. El mobiliario se debe poder adaptar al trabajo individual y grupal. Son hechos con materia prima de alta calidad, son manejables y de fácil uso, la mesa

deberá ser regulable en altura, además de tener una superficie que combine inclinación y horizontalidad, teniendo en cuenta la edad, la talla y crecimiento del niño.

Tabla 29-4: Especificaciones

MOBILIARIO	Materiales	Dimensiones	Colores	Grafico
Sillas	Mdf 9mm Hierro 3/4 Toll 3mm x 1/2	150mm X 120mm 200mm X 170mm 250mm X 220mm	Blanco, amarillo, azul, rojo, verde, plomo, naranja.	
Mesas	Mdf 9mm Hierro 3/4 Toll 3mm x 1/2	250mm X 220mm 300mm X 270mm 350mm X 320mm	Blanco, amarillo, azul, rojo, verde, plomo, naranja.	
Pupitres	Mdf 9mm Hierro 3/4 Toll 3mm x 1/2	150mm X 120mm 200mm X 170mm 250mm X	Blanco, amarillo, azul, rojo, verde, naranja.	
Casilleros	Mdf 9mm Hierro 3/4 Toll 3mm x 1/2	1500cm X 120cm 2500cm X 220mm	Blanco, amarillo, azul, rojo, verde, naranja.	
Pizarras	Mdf 9mm Hierro 3/4 Formica 3mm x 1/2	200cm X 170cm	Blanco.	
Material Didáctico	En MDF	varios tamaños	Varios colores	

Fuente: Catálogo de productos Mega muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

4.1.1.17. Ingeniería del Proyecto

4.1.1.17.1. Área donde desempeñan las actividades comerciales la microempresa Megamuebles.

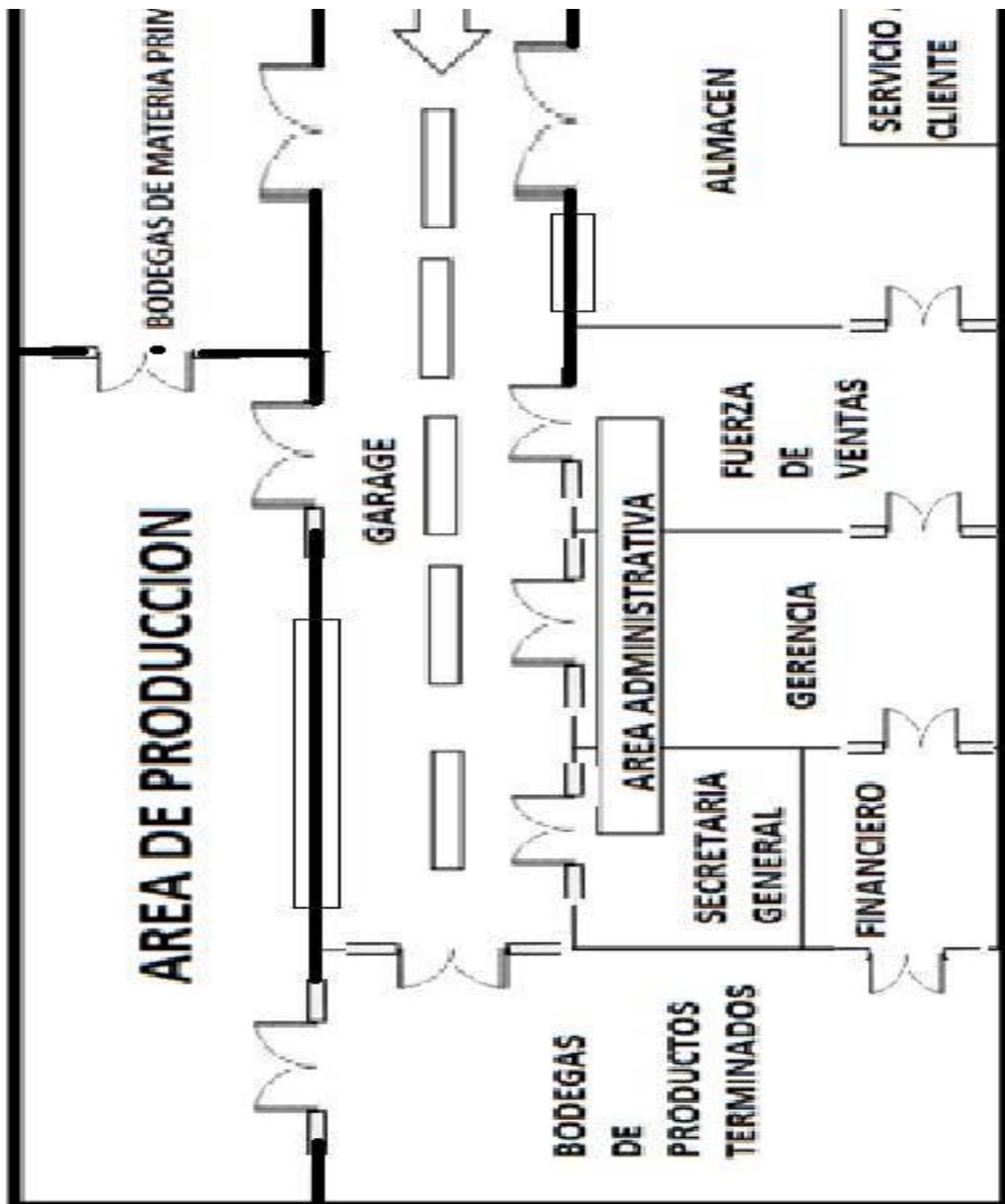


Gráfico 11-4. Plano lote mega muebles

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

La empresa cuenta con:

- **Terreno:** 450m²
- **Construcciones:** la empresa dispone de la siguiente infraestructura:
 1. Área de bodega de materias primas.
 2. Área de Producción.
 3. Área de bodega de productos terminados.

4. Área de garaje.
5. Área de almacén.
6. Área de servicio al cliente.
7. Área administrativa.

- **Disposición general de la empresa:**

La empresa cuenta con el espacio físico y la infraestructura adecuada para realizar las operaciones necesarias de los procesos administrativos y comerciales, pero la infraestructura para el área de: bodegas de materia prima y producción, carece de las condiciones adecuadas, este es un punto que se fortalecerá con del proyecto de inversión. Cada área se encuentra ubicada de manera estratégica de manera que contribuya a la fabricación y comercialización de los productos con el objetivo de evitar contratiempos y retrasos en los procesos.

4.1.1.17.2. Proceso de Producción

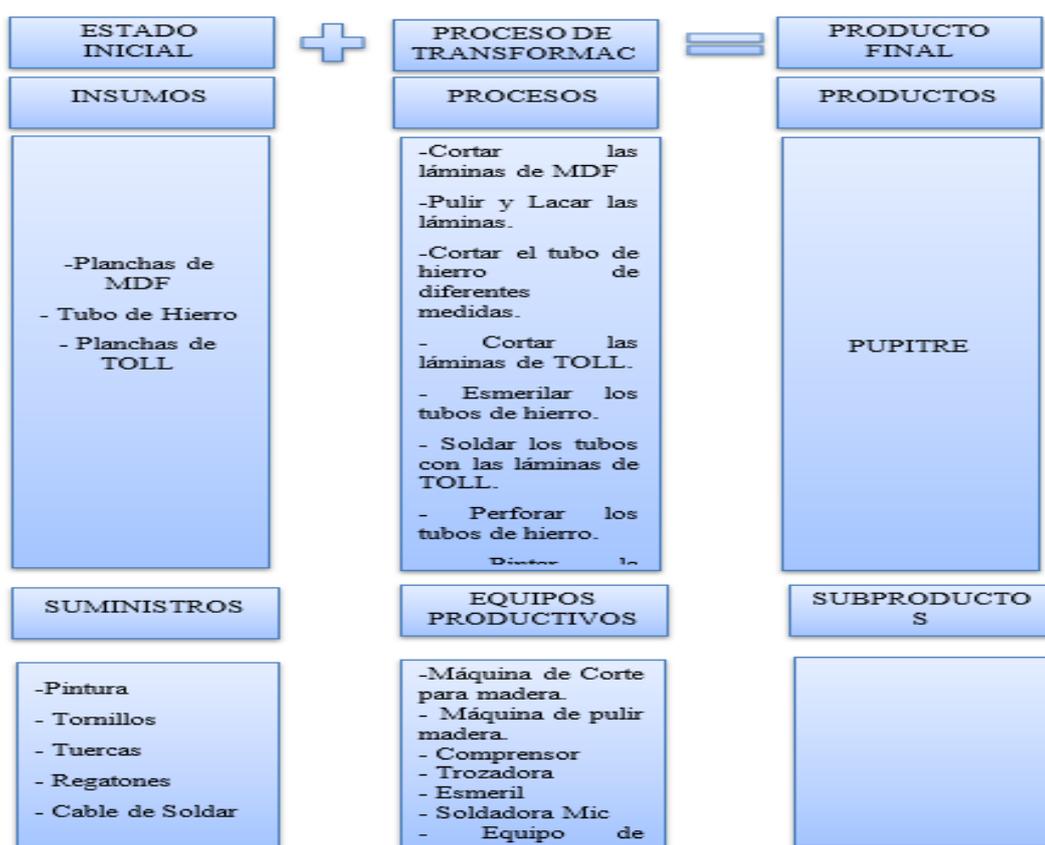


Gráfico12-4.Proceso de producción

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Descripción del Proceso de Producción

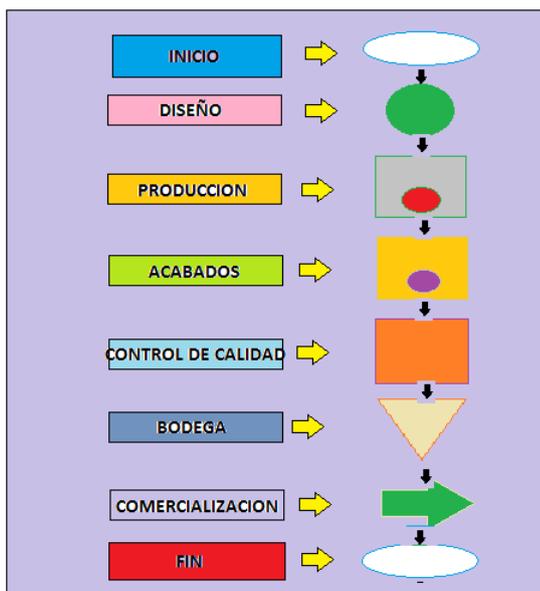


Gráfico 13-4.Proceso Diagramado Mega muebles

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 30-4: Desarrollo del flujograma

Fases	Actividad
Diseñar	Elegir el Diseño
Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Cortar la madera • Unir las piezas • Lijar las piezas • Sellar las piezas • Pintar las piezas
Acabados	<ul style="list-style-type: none"> • Colocar la marca. • Colocar las instrucciones • Empacar
Control de calidad	Inspeccionar la fabricación
Bodega	Almacenar de forma ordenada el producto
Comercialización	Vender al cliente
Fuente: Investigación de campo Elaboración: Geovanny Vinueza	

4.1.1.17.3. *Equipo e Instalaciones*

Tabla 31-4: Equipos e instalaciones

Cantidad	Detalle	Características
1	Terreno	De 450 metros cuadrados cuenta con los servicios básicos.
1	Galpón De 450 metros cuadrados	dividido en departamentos para empresa.
1	Equipo de pintura electroestática	Marca dewalt Potencia ¼ caballos de fuerza Corriente eléctrica de 220 wats Tolva de acero galvanizado.
1	Cortadora de toll hidráulica	Potencia ¼ caballos de fuerza Corriente eléctrica de 220 watts
1	Dobladora de toll hidráulica	Potencia ¼ caballos de fuerza Corriente eléctrica de 220 watts
2	Troqueladoras	Potencia ¼ caballos de fuerza Corriente eléctrica de 220 watts
1	Máquina de corte para madera	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza Sierra circular de acero doble entrada.
2	Máquina de pulir	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza Discos circulares de madera doble entrada.
3	Soldadoras mic	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza
Cantidad	Detalle	Características

3	Esmeril	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza
5	Taladro de banco	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza.
6	Horno electroestático	Marca artesanal Capacidad de ½ tonelada cubica Corriente eléctrica de 220 wats
7	Trocadora	Marca dewalt Potencia 4 caballos de fuerza Sierra circular de acero.
3	Vitrinas	Material de aluminio y vidrio medidas aproximadas de 3 metros de ancho por 1 metros de largo.
3	Estanterías	Material de hierro y madera medidas aproximadas de 2metros de ancho por 3 metros de largo.
4	Escritorios	Material de hierro y madera medidas aproximadas de 2metros de ancho por 1 metros de largo.
15	Sillas	Material de hierro y madera medidas aproximadas de 80 cm cúbicos.
4	Archivadores	Material de hierro medidas aproximadas de 2metros de ancho por 1 metros de largo.
2	Espejos	Normal
2	Tachos de basura	De plástico
2	Recogedor de basura	De plástico
2	Escobas	Normal
Cantidad	Detalle	Características

1	Mesas de corte	Material de hierro y madera con sierra circular medidas aproximadas de 3 metros de ancho por 1 metros de largo.
2	Mesas de trabajo	Material de hierro y madera medidas aproximadas de 3 metros de ancho por 1 metros de largo.

Fuente: Inventario mega muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 32-4: Herramientas

Cantidad	Detalle
6	Martillos
4	Taladros
6	Sierras
5	Lijadoras de mano
3	Tupi de mano
2	Caladoras de mano
6	Juego de llaves
5	Alicates
5	Tijeras
12	Destornilladores
4	Pistolas de pintura

Fuente: Inventario Mega muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.18. *Costo del Proyecto*

Tabla 33-4: Inversión fija

Rubros	Monto
Terreno	\$50.000,00
Infraestructura civil	\$30.000,00
Vehículo de trabajo	\$35.000,00
Maquinaria	\$58.000,00
Muebles y enseres	\$1.887,00
Equipo	\$18.500,00
Herramientas	\$2.362,00
Útiles de oficina	\$82,10

Total tangibles	\$195.831,10
------------------------	---------------------

Fuente: Inventarios Megamuebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 34-4: Inversión intangible

Descripción	Monto
Gastos de organización	\$1.500,00
Gastos de puesta en marcha	\$2.000,00
Gastos de capacitación al personal	\$1.000,00
Imprevistos	500,00
Total intangibles	\$5.000,00

Fuente: Libro Contable Mega muebles

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 35-4: Capital de trabajo

Descripción	Monto
Materia prima	54.432,00
Insumos	64.512,00
Caja y bancos	2.500,00
Contingencias (5%)	500,00

Fuente: Facturas de compra

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 36-4: Inversión total del proyecto

Descripción	Cantidad
Inversión Tangible	\$195.831,10
Inversión Intangible	\$5.000,00
TOTAL INVERSIÓN	\$200.831,10

Fuente: Tabla N°29 y Tabla N°30

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.19. *Estudio del Impacto Ambiental*

La finalidad principal es que toda actividad productiva debe ser sostenible con el medio ambiente, tomando en cuenta la aplicación práctica de planes, políticas y/o programas implantados por el ministerio del ambiente de la república del Ecuador.

➤ **Objetivos específicos del estudio del impacto ambiental**

- Definir los ecosistemas ambientalmente críticos, sensibles y de importancia ambiental y social que deban ser tratados, o manejados de manera especial para el desarrollo del proyecto en la ciudad de Riobamba.
- Prevenir, controlar y/o corregir los efectos de las actividades susceptibles de degradar el ambiente y del empleo de tecnologías que puedan causar daños ambientales al ecosistema.
- Diseñar los sistemas de seguimiento y control ambiental que permitan evaluar el comportamiento, eficiencia y eficacia del Plan de Supervisión Ambiental para las etapas de construcción y operación del proyecto.

En este contexto la empresa ha implementado el sistema de pintura electroestática, sistema que se caracteriza por utilizar energía limpia, no produce emisiones tóxicas, es degradable y su terminación es en hornos termosellados. Instrucciones y requisitos de calidad que se deben implementar para cumplir con los requerimientos de contratación pública.

Estudio administrativo legal

4.1.1.20. Conformación legal

La figura legal de la microempresa Mega muebles se muestra como una Sociedad Colectiva esto quiere decir que: es la que existe bajo una razón social, es decir, con un nombre formado con el de uno o varios socios, y en la que todos ellos responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones legales establecidas en la ley.

4.1.1.20.1. Organigrama de la Empresa

“MEGAMUEBLES”

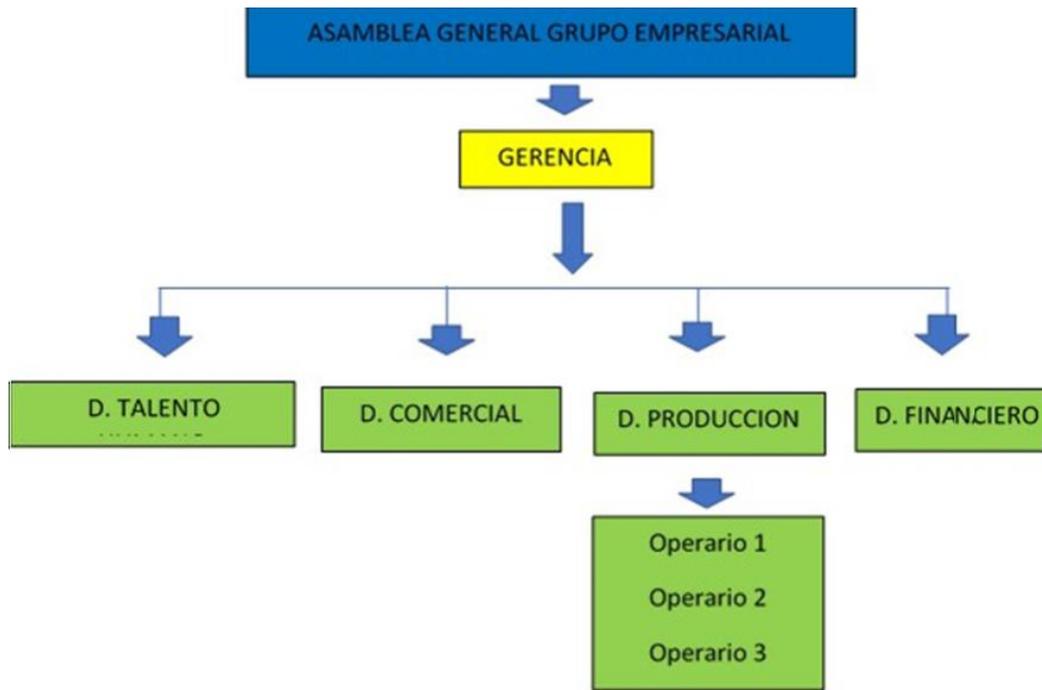


Gráfico 14-4. Organigrama Mega muebles

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.21. Descripción de Funciones

- A nivel estratégico:

Elabora las políticas y estrategias. Determina los objetivos a largo plazo y el modo en que la organización ha de interactuar con otras entidades. Se toman decisiones que afectan a toda la organización. En este nivel se encuentran el presidente, el directorio, el gerente general, etcétera.

- A nivel táctico:

Coordina las actividades que se desarrollan en el nivel inferior u operativo, así como las decisiones que se toman y que afectan a un sector, área o departamento específico. En este nivel se encuentra el gerente de producción, administración de ventas, etcétera.

- A nivel operativo:

Implementación y resultados

- **Gerencia.** -

Se designa con el término de gerente a aquella persona que en una determinada empresa u organización tiene la responsabilidad y las tareas de guiar a los demás, de ejecutar y dar órdenes

y de lograr que las cosas se hagan para poder cumplir cierta y correctamente con el objetivo y la misión que promueve la organización.

- **Dpto. Producción. -**

Es el que controla la producción de calidad, activa y voluntaria de la empresa, mejoramiento social, económico y ambiental de una sociedad, con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor agregado.

- **Dpto. Gestión del Talento Humano**

La gestión del talento humano se refiere, al proceso que se encarga de formar una relación de compromiso en el funcionamiento colectivo de la empresa desarrolla e incorpora nuevos integrantes a la fuerza laboral, y que además desarrolla y retiene a un recurso humano existente

- **Dpto. Comercial. -**

Aplicara las cuatro funciones administrativas que son: planificar, organizar, dirigir y controlar el buen funcionamiento de la empresa siempre en miras del objetivo.

- **Dpto. Financiero. -**

Administra los recursos económicos de la empresa, para ello tendrá que tomar decisiones de cómo asignar los recursos disponibles en las diferentes áreas funcionales de la empresa. Deberá coordinar y supervisar las acciones del departamento para garantizar el correcto funcionamiento de esta.

4.2.1. Estudio económico financiero

4.1.1.22. Plan de Inversiones

Tabla 37-4: Inversiones del proyecto

RUBROS	INVERSIÓN REALIZADA	INVERSIÓN POR REALIZAR	TOTAL INVERSIÓN
1. INVERSIONES FIJAS	134.831,10	61.000,00	195.831,10

Terreno	50.000,00		50.000,00
Infraestructura Civil	5.000,00	25.000,00	30.000,00
Vehículo de trabajo	35.000,00		35.000,00
Maquinaria	37.000,00	21.000,00	58.000,00
Muebles y enseres	1.887,00		1.887,00
Equipos	3.500,00	15.000,00	18.500,00
Herramientas	2.362,00		2.362,00
Útiles de oficina	82,10		82,10
2. ACTIVOS DIFERIDOS	5.000,00	0,00	5.000,00
Gastos de organización	1.500,00		1.500,00
Gastos de puesta en marcha	2.000,00		2.000,00
Gastos capacitación a personal	1.000,00		1.000,00
Imprevistos	500,00		500,00
3, CAPITAL DE TRABAJO	17.512,00	50.000,00	67.512,00
Materia prima	34.432,00	20.000,00	54.432,00
Insumos	34.512,00	30.000,00	64.512,00
Caja y bancos	2.500,00		2.500,00
Contingencias (5%)	500,00		500,00
TOTAL	157.343,10	111.000,00	268.343,10

Fuente: Tabla N°28,29,30

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

4.1.1.22.1. Análisis de Costos Unitarios

Tabla 38-4: Materia Prima

Cantidad	Detalle	Valor unitario	V. Mensual	V. Anual
1/8 mdf	Madera	\$7,00	\$2.352,00	\$28.224,00
1 tubo	Hierro	\$6,50	\$2.184,00	\$26.208,00
Total		\$13,50	\$4.536,00	\$54.432,00

Fuente:Tabla N°20

Elaboración Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 39-4: Requerimientos de Insumos

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor. Mensual	V. Anual
1 galón	Goma	\$1,00	\$336,00	\$4.032,00
1 paquete	Lija	\$1,00	\$336,00	\$4.032,00
1 caneca	Sellador	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
1 kilo	Guaípe	\$1,00	\$336,00	\$4.032,00
1 caneca	Laca	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
1 caja	Pintura	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
(Ciento)	Tornillos	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
(Ciento)	Tuercas	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
(Cientos)	Regatones	\$2,00	\$672,00	\$8.064,00
(1 rollo)	Strech	\$1,00	\$336,00	\$4.032,00
Total		\$16,00	\$5.376,00	\$64.512,00

Fuente:Tabla N°22

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 40-4: Costo administrativo y costo de ventas

Costo administrativo			
Administrativo	Cantidad	Mensual	Anual
Gerente	1	800	9600
Contador	1	250	3000
Ventas	Cantidad	Mensual	Anual
Responsable de ventas	1	600	7200
Total gasto administrativo y comercial		\$1.650,00	\$19.800,00

Fuente:Rol de pagos Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.23. *Ingresos*

Tabla 41-4: Flujo de ventas

Año	Precio	Producción	
		Anual	Valor Total
2018	\$48,73	4032	\$196.480,80
2019	\$50,46	4234	\$213.608,03
2020	\$54,09	4445	\$240.449,12
2021	\$60,04	4668	\$280.244,42
2023	\$79,31	5146	\$408.113,41

Fuente: Tabla N°12, Tabla N°21

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.24. *Egresos*

Tabla 42-4: Egreso materia prima

AÑO	PRODUCCIÓN		
	ANUAL	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
2018	4032	\$13,50	\$54.432,00
2019	4234	\$13,86	\$58.696,75
2020	4445	\$14,62	\$65.004,62
2021	4668	\$15,84	\$73.934,11
2022	4901	\$17,62	\$86.360,65

Fuente: Tabla N°19

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 43-4: Egreso insumos

Año	Producción anual	Costo unitario	Valor total
2016	3456	\$16,00	\$55.296,00
2017	3629	\$16,57	\$60.116,15
2018	3810	\$17,76	\$67.670,10
2019	4001	\$19,71	\$78.869,77
2020	4201	\$22,66	\$95.177,11

Fuente: Tabla N°18

Elaborado por: Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 44-4: Mano de obra

Año	Costo mensual	Costo anual
2016	\$1.132,00	\$19.800,00
2017	\$1.708,41	\$20.500,92
2018	\$1.831,51	\$21.978,08
2019	\$2.032,98	\$24.395,75
2020	\$2.336,50	\$28.037,98
2021	\$2.780,39	\$33.364,73

Fuente:Tabla N°20

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 45-4: Gastos indirectos de fabricación

Año	Costo mensual	Costo anual
2016	\$180,00	\$2.160,00
2017	\$186,37	\$2.236,46
2018	\$199,80	\$2.397,61
2019	\$221,78	\$2.661,35
2020	\$254,89	\$3.058,69
2021	\$303,32	\$3.639,79

Fuente:Tabla N°17

Elaboración: Geovanny Vinueza

Tabla 46-4: Útiles de oficina

Año	Costo anual
2016	\$82,10
2017	\$85,01
2018	\$91,13
2019	\$101,16
2020	\$116,26
2021	\$138,35

Fuente:Tabla N°16

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 47-4: Depreciación

Detalle	Valor del bien	Depreciación anual	Vida residual	Años
Vehículos	35.000,00	\$3.500,00	10%	10
Maquinaria	\$58.000,00	\$5.800,00	10%	10
Equipos pintura electrostática	\$3.500,00	\$350,00	10%	10
Impresora de solidos	\$15.000,00	\$499,50	3,33%	2
Muebles y enseres	\$1.887,00	\$188,70	10%	10
TOTAL		\$10.338,20		

Fuente:Tabla N°14

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.25. Estados Financieros

4.1.1.25.1. Balance General

MEGA MUEBLES					
BALANCE GENERAL					
AL 1 DE ENERO DE 2018					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
		\$2.500,00			
Caja	\$500,00		Proveedores		
Bancos	\$2.000,00				
Inventario		\$118.944,00	Sueldos y Cargas		
Materia Prima	\$54.432,00		Impuesto a Pagar		
Insumos	\$64.512,00		TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$118.944,00			
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
					\$111.000,00
Terreno	\$50.000,00				
Edificaciones y Construcciones	\$30.000,00				
Vehiculos de Trabajo	\$35.000,00				
Maquinaria	\$58.000,00				
Muebles y enseres	\$1.887,00		Préstamo Financiero	\$111.000,00	
Equipos	\$18.500,00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$111.000,00
Herramientas	\$2.362,00				
Útiles de oficina	\$82,10		TOTAL PASIVO		\$111.000,00
Imprevistos	500,00				
Depreciación acumulada	\$10.338,20				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$206.669,30			
OTROS ACTIVOS			PATRIMONIO		
		\$5.000,00			
Gastos de organización	\$1.500,00		Capital Social	\$6.000,00	
Gastos de puesta en marcha	\$2.000,00		Capital	\$213.613,30	
Capacitación a personal	\$1.000,00				
Contingencias	\$500,00				
TOTAL OTROS ACTIVOS		\$5.000,00	TOTAL PATRIMONIO		\$219.613,30
TOTAL ACTIVO		\$330.613,30	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$330.613,30

Gráfico 15-4.Balance General

Fuente:Tabla N° 28,29,30,40,41,42.

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.25.2. Estado de Resultados

Tabla 48-4: Estado de resultados

MEGA MUEBLES	
ESTADO DE RESULTADOS	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018	
	2018
Ventas	\$196.480,80
Costo de Ventas	\$138.744,00
Utilidad Bruta	\$57.736,80
GASTOS OPERATIVOS	\$40.582,55
Gastos administrativos y comerciales	\$19.800,00
Gasto Depreciaciones	\$10.338,20
Gasto Amortizaciones	\$10.444,35
Gasto Intereses	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	\$17.154,25
15% Participación Trabajadores	\$2.573,14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$14.581,12
22% Impuesto Renta	\$3.207,85
UTILIDAD NETA	\$11.373,27

Fuente: Tabla N°35, Tabla N°44

Elaborado por: Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

4.1.1.25.3. Estado de resultados Proyectados

Tabla 49-4: Estado de resultados proyectado

CUENTAS	AÑOS				
	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$ 196.480,80	\$203.436,22	\$210.637,86	\$218.094,44	\$225.814,99
Costo de Ventas	\$ 138.744,00	\$138.744,00	\$143.655,54	\$148.740,94	\$154.006,37

Utilidad Bruta	\$ 57.736,80	\$64.692,22	\$66.982,32	\$69.353,50	\$71.808,61
GASTOS OPERATIVOS	\$ 40.582,55	\$40.582,55	\$42.019,17	\$43.506,65	\$45.046,78
Gastos sueldos Administrativos y comerciales	\$ 19.800,00	\$19.800,00	\$20.500,92	\$21.226,65	\$21.978,08
Gasto Depreciaciones	\$ 10.338,20	\$10.338,20	\$10.704,17	\$11.083,10	\$11.475,44
Gasto Amortizaciones	\$ 10.444,35	\$10.444,35	\$10.814,08	\$11.196,89	\$11.593,26
Gasto Intereses	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	\$ 17.154,25	\$24.109,67	\$24.963,16	\$25.846,85	\$26.761,83
15% Participación Trabajadores	\$ 2.573,14	\$3.616,45	\$3.744,47	\$3.877,03	\$4.014,27
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 14.581,12	\$20.493,22	\$21.218,68	\$21.969,83	\$22.747,56
22% Impuesto Renta	\$ 3.207,85	\$4.508,51	\$4.668,11	\$4.833,36	\$5.004,46
UTILIDAD NETA	\$ 11.373,27	\$15.984,71	\$16.550,57	\$17.136,46	\$17.743,09

Fuente:Tabla N°52

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.25.4. Punto de equilibrio

Tabla 50-4: Punto de equilibrio

Costos fijos	Total	Precio de venta unitario	Total	Costo de venta unitario	Total
Maquinaria	\$21.000,00	Total Costos de Producción	\$33,61	Gast. Ind. De Fabricación	\$0,54
Herramientas	\$2.362,00			Insumos	\$16,00
Muebles y Enseres	\$1.887,00			Materia Prima	\$13,50
Equipos	\$15.000,00	Utilidad 60%	\$15,12	Mano de Obra	\$3,57
Total	\$40.249,00	Total	\$48,73	Total	\$33,61

Fuente:Tabla N° 53

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio Venta Unitario} - \text{Costo Venta Unitario}}$$

$$PE = \frac{\$40.249,00}{\$48,73 - \$33,61}$$

PE = 2661 unidades

El punto de equilibrio determina el número de unidades que la empresa necesita producir para que en su actividad comercial exista, ni ganancias ni pérdidas económicas. En este caso el número de unidades a producir para que la microempresa se encuentre en un punto neutro es de 2661 unidades. Este indicador es muy importante ya que permite medir la capacidad de la empresa.

Evaluación del proyecto

Permite medir el valor económico y financiero de la microempresa Mega muebles a través de indicadores de evaluación, que se inician con la verificación de presupuestos de costos y cuadros auxiliares de gastos e ingresos por su tasa de descuento en el tiempo planteado, cuyos resultados permiten tomar las siguientes alternativas de decisión:

- Aceptar o rechazar un proyecto específico
- Elegir una alternativa óptima de inversión, cuando los proyectos son mutuamente excluyentes.
- Postergar la ejecución del proyecto, cuando existen racionamiento de capitales para su implementación.

4.1.1.26. Evaluación Financiera

A partir del flujo de fondos se obtuvo la información necesaria para aplicar las fórmulas de los indicadores financieros que permite saber si el proyecto de inversión para la microempresa Mega muebles es aceptado mediante el cumplimiento de los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Factor Beneficio/costo (B/C)
- Periodo de Recuperación de la Inversión

Donde el proyecto es aceptado si cumple:

- **VAN > 0;** (Los beneficios proyectados son mayores a sus costos)
- **TIR > 1;** (La tasa interna de retorno es superior a la tas bancaria o corriente)
- **B/C > 1;**(Los beneficios generados por el proyecto son mayores a los costos incurridos en la implementación)

4.1.1.26.1. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Tabla 51-4: Flujo de fondos

FLUJO DE FONDOS	AÑO 0	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) Inversión	\$111.000,00					
(+) Ventas		\$210.637,86	\$218.094,44	\$225.814,99	\$233.808,84	\$242.085,67
(-) Gastos		\$164.156,46	\$169.967,60	\$175.984,45	\$182.214,30	\$188.664,68
(=) FLUJO DE CAJA	\$111.000,00	\$46.481,40	\$48.126,85	\$49.830,54	\$51.594,54	\$53.420,98
PERIODOS	0	1	2	3	4	5
valor presente	\$ 111.000,00	\$ 41.133,99	\$ 37.690,38	\$ 34.535,06	\$ 31.643,90	\$ 28.994,77
tasa de descuento (según COP) i1	13,00%					
van	\$ 62.998,10	Es el valor del dinero actual que va a recibir el proyecto en el futuro a una tasa de interés y un periodo determinado, a fin de comparar este periodo en la inversión inicial.				
Tir	26%	Muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer el préstamo, sin que incurra en futuros fracasos financieros.				
R B/C	\$ 1,27	Indica que por cada dólar invertido en el proyecto obtengo una utilidad de 0,27ctvs.				

PERIODOS	0	1	2	3	4	5
valor presente	\$ 111.000,0 0	\$ 43.038,34	\$ 41.261,01	\$ 39.557,09	\$ 37.923,53	\$ 36.357, 42
tasa de descuento (según BCE) i2	8,00%					
van	\$ 87.137,39	Es el valor del dinero actual que va a recibir el proyecto en el futuro a una tasa de interés y un periodo determinado, a fin de comparar este periodo en la inversión inicial.				
tir	26%	Muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer el préstamo, sin que incurra en futuros fracasos financieros.				
R B/C	\$ 1,27	Indica que por cada dólar invertido en el proyecto obtengo una utilidad de 0,27ctvs.				

Fuente:Flujo de fondos Netos Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinuesa Trujillo (2019)

4.1.1.26.2. Relación Beneficio Costo

Tabla 52-4: Relación beneficio costotasa de descuento (según COP) i1

RAZÓN BENEFICIO / COSTO				
Ciclos	Ingresos	VAN	Costos	VAN
		ingresos	Gastos	Egresos
		\$ 0,00		\$ 0,00
Año 1	\$ 210.637,86	\$ 195.035,06	\$ 165.745,64	\$ 153.468,19
Año 2	\$ 218.094,44	\$ 201.939,30	\$ 171.613,04	\$ 158.900,96
Año 3	\$ 225.814,99	\$ 209.087,95	\$ 177.688,14	\$ 164.526,06
Año 4	\$ 233.808,84	\$ 216.489,66	\$ 183.978,30	\$ 170.350,28
Año 5	\$ 242.085,67	\$ 224.153,40	\$ 190.491,13	\$ 176.380,68
	VAN Ingresos	\$ 1.046.705,37	VAN Egresos	\$

				823.626,16
	R B/C =	VAN ingresos	=	1,27
		VAN egresos		
	R B/C =	\$ 1.046.705,37	=	1,27
		\$ 823.626,16		

Fuente:Flujo de fondos Netos Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

Tabla 53-4: Razón benéfico costotasa de descuento (según BCE) i2

RAZÓN BENEFICIO / COSTO				
Ciclos	Ingresos	VAN Ingresos	Costos Gastos	VAN Egresos
		\$ 0,00		\$ 0,00
Año 1	\$ 210.637,86	\$ 195.035,06	\$ 165.745,64	153.468,19
Año 2	\$ 218.094,44	\$ 201.939,30	\$ 171.613,04	158.900,96
Año 3	\$ 225.814,99	\$ 209.087,95	\$ 177.688,14	164.526,06
Año 4	\$ 233.808,84	\$ 216.489,66	\$ 183.978,30	170.350,28
Año 5	\$ 242.085,67	\$ 224.153,40	\$ 190.491,13	176.380,68
	VAN Ingresos	\$ 1.046.705,37	VAN Egresos	823.626,16
	$R B/C = \frac{VAN \text{ ingresos}}{VAN \text{ egresos}} = \mathbf{\$1,27}$			

Fuente:Flujo de fondos Netos Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

4.1.1.27. *Periodo de Recuperación*

Tabla 54-4: Periodo de recuperación

FLUJO DE FONDOS	AÑO 0	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) Inversión	111000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Ventas	0,00	210637,86	218094,44	225814,99	233808,84	242085,67
(-) Gastos	0,00	164156,46	169967,60	175984,45	182214,30	188664,68
(=) FLUJO DE CAJA	111000,00	46481,40	48126,85	49830,54	51594,54	53420,98

Sumatoria de los flujos de Fondos Año1,2	\$94.608,25					
Inversión -Sumatoria flujos de fondo	\$16.391,75					
	\$49.830,54	12,00	MESES			
	\$16.391,75	X				
	X=	4	MESES			
PERIODO DE RECUPERACIÓN	2 AÑOS 4 MESES					

Fuente:Flujo de fondos Netos Mega muebles

Elaborado por:Edison Geovanny Vinueza Trujillo (2019)

CONCLUSIONES

- Después de haber realizado el estudio teórico – científico a la microempresa Mega muebles, se determinó que la empresa ha aportado información suficiente para el manejo, análisis y evaluación, ofreciendo resultados simples y de fácil interpretación; estos indicadores facilitan en gran medida la toma de decisiones, que se enfocan en la factibilidad financiera de un proyecto productivo.
- La microempresa a pesar de contar con una posición interna fuerte, y una excelente oportunidad de mercado, necesita de fuentes de financiamiento para explotar una estrategia comercial detallada y explicativa de acuerdo con el estudio realizado, que le permita realizar su actividad económica de manera sostenible.
- Al finalizar la elaboración del proyecto de inversión para la microempresa Mega muebles, se encontró puntos débiles como, la implementación de infraestructura, la adquisición de maquinaria y el capital de trabajo, factores y recursos indispensables que impiden el crecimiento económico de la microempresa.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere al directorio de la microempresa Mega muebles poner mucho énfasis en desarrollar este proyecto ya que guía a un correcto funcionamiento de las operaciones comerciales.
- Se recomienda trabajar en todos los mecanismos de financiamiento que le sea posible a la empresa hasta conseguir los recursos necesarios para fortalecer su participación en el mercado.
- La empresa podría considerar la aplicación de este proyecto de inversión ya que junto con las estrategias de crecimiento económico, desarrollan un concepto de negocio sostenible y forman una visión hacia la cual dirigir la organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Agroproyectos.** (9 de Junio de 2016). *Elaboración de Proyectos de Inversión*. Obtenido de <http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costos.html>
- Arias, J.** (9 de Junio de 2016). *Mercadotecnia*. Obtenido de <http://jennyarias03.blogspot.com/2010/06/la-competencia.html>
- AVET.** (7 de Junio de 2016). *Costos de Producción*. Obtenido de <http://www.aveteducativos.com/mobiliario-escolar/es/material-didactico.htm>
- Baca Urbina, G.** (2016). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill.
- Benassini M.** (2010). *Introducción a la Investigación De Mercados*. México: Pearson Educación.
- Bolívar, H.** (2001). *Elementos para la evaluación de proyectos de inversión*. México: UNAM.
- Brieva, F. M.** (9 de Junio de 2016). *Investigación de Mercados*. Obtenido de <file:///C:/Users/UserX/Downloads/23-95-1-PB.pdf>
- Canals, J.** (2000). *La gestión del crecimiento de la empresa*. Madrid: McGraw-Hill.
- Dasí Rodríguez, S., & Martínez Pérez, J.** (2011). *Teorías del crecimiento de la empresa*. Obtenido <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1395/1395>
- De la Torre, E.** (2013). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Debitoor.** (9 de Junio de 2016). *Glosario de marketing*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-canal-distribucion>
- Economía WS.** (9 de Junio de 2016). *Estudio Económico Financiero*. Obtenido de <http://www.economia.ws/oferta-y-demanda.php>
- Escuela Politécnica del Litoral.** (2012). *Economía de la Pymes. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.
- Espinosa, R.** (9 de Junio de 2016). *Welcome to the new Marketing*. Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>
- Fontaine, E.** (9 de Junio de 2016). *Definiciones*. Obtenido de <file:///C:/Users/UserX/Downloads/23-95-1-PB.pdf>
- García, J.** (2013). *Estados financieros consolidados*. México: Pearson Educación.

- Gerencie.com.** (14 de Junio de 2016). *Indicadores Financieros*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/precio.html>
- Hernández, A.** (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Rustica.
- Illanes, P.** (7 de Junio de 2016). *Costos de Producción*. Obtenido de: http://www.ehowenespanol.com/importancia-buen-mobiliario-escolar-sobre_259219/
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo.** (2010). *Censo Nacional Económico*. Quito: INEC
- Kotler, P., & Kotler, M.** (2014). *8 maneras de crecer. estrategias de marketing para desarrollar tu negocio*. México: LID
- Lara, B.** (2001). *Como Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso*. Quito: Oseas Espín.
- Leiva, F.** (2008). *Nociones de la metodología de investigación Científica*. Quito: Ortiz.
- Ministerio de Educación.** (9 de Junio de 2016). *Ministerio de Educación*. Obtenido de <http://educacion.gob.ec/>
- Rivadeneira, D.** (9 de Junio de 2016). *Empresa y Actualidad*. Obtenido de <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercialización-definición-y-conceptos.html>
- Rivera, F., & Hernández, G.** (2015). *Administración de proyectos*. México: Pearson Educación.
- Shujel.** (9 de Junio de 2016). *Estudios de Mercado*. Obtenido de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- Toro, F.** (2016). *Indicadores y tableros de control de proyectos*. Bogotá: Ediciones de la U.
- UNESCO.** (9 de Junio de 2016). *Programas de Educación Inicial*. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/unesco/themes/major-programmes/education/>
- Universia.** (25 de Julio de 2016). *Como Elaborar un Plan Comercial*. Obtenido de http://www.emplea.universia.es/informacion/emprendedores/plan_empresa/plan_inversiones/



ANEXOS

ANEXO A. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 0603118233001
APELLIDOS Y NOMBRES: VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH
NOMBRE COMERCIAL: MEGA MUEBLES
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 01/12/1984 **FEC. ACTUALIZACION:** 20/11/2018
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 24/10/2005 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCION: 24/10/2005 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** 25/08/2010

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

FABRICACIÓN DE ESTATUILLAS Y ORNAMENTOS DE MADERA Y ARTÍCULOS DE MARQUETERÍA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: CHIMBORAZO Cantón: RIOBAMBA Parroquia: VELASCO Calle: AV. EDELBERTO BONILLA OLEAS Intersección: GARCIA MORENO Referencia: BARRIO COMPLEJO LA PANADERIA, A UNA CUADRA DEL COMPLEJO, CASA DE DOS PISOS CON BALDOSA CAFE Teléfono: 032949753 Email: johis.vt_19@hotmail.com Celular: 0989355561

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% del IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 2
JURISDICCION: \ ZONA 3\ CHIMBORAZO **CERRADOS:** 1



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


Se verifica que los documentos de Identidad y Certificado de votación originales presentados, pertenecen al contribuyente.
20 NOV 2018
Firma del Servicio Responsable
Usuari: SERVICIO DE TRIBUTOS INTERNOS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: CECM011007 **Lugar de emisión:** RIOBAMBA/PRIMERA **Fecha y hora:** 20/11/2018 14:20:37

**ANEXO B: REGISTRO: ACTOR DE LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA**



El señor(a): VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH

con Ci: 0603118233 se encuentra en la base de datos de ACTORES DE LA EPS del IEPS

Su actividad económica es de: C3100.02

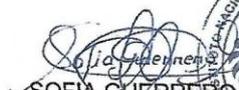
Fabricación de muebles de metal y sus partes: para el hogar- oficina- talleres- hoteles- restaurantes- iglesias- escuelas- muebles especiales para locales comerciales y otros usos.

Fecha de ingreso de información: 06/10/2014 13:35:14

Zona: 3

E: 2

Fecha de consulta
10/11/2015


SOFIA GUERRERO
Firma y Nombre del técnico



La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria - SEPS - según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria - LOEPS - Art.147 letra c) es la encargada de otorgar la personalidad jurídica de las organizaciones sujetas a esta Ley y disponer su registro; el Reglamento General de aplicación de la LOEPS, artículo 154 numeral 3, dice que la SEPS, registra los nombramientos de directivos y representantes legales de las organizaciones sujetas a control, el mismo Reglamento en su art. 8, dice que: se notificará al Ministerio de

ANEXO C: CONTRATACIÓN MÉTODO FERIA INCLUSIVA



COORDINACIÓN ZONAL DE EDUCACIÓN - ZONA 3
CONTRATO N° 140-0023-0000-0352-2014
FERIA INCLUSIVA
FI-CZEZ3-012-2014

COMPARECIENTES

Comparecen a la celebración del presente contrato, por una parte la Coordinación Zonal de Educación Zona 3 representado por la Econ. Maribel Guerrero Segovia, Coordinadora Zonal de Educación Zona 3, a quien en adelante se le denominará CONTRATANTE; y, por otra el señor/a VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH con RUC N° 0603118233001 a quien en adelante se le denominará CONTRATISTA. Las partes se obligan libre y voluntariamente, de conformidad con las siguientes cláusulas:

Cláusula Primera.- ANTECEDENTES

- 1.01. El Plan Anual de Contrataciones del COORDINACIÓN ZONAL DE EDUCACIÓN - ZONA 3 contempla la ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO PARA LOS ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS CORRESPONDIENTE A LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, COTOPAXI, TUNGURAHUA, PASTAZA, RÉGIMEN SIERRA COORDINACIÓN ZONAL 3.
- 1.02. Previo los informes y los estudios respectivos, la Coordinadora Zonal de Educación Zona 3 resolvió aprobar los pliegos y disponer el inicio del proceso de la FERIA INCLUSIVA: signados con el código No. FI-CZEZ3-012-2014, para la ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO PARA LOS ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS CORRESPONDIENTE A LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, COTOPAXI, TUNGURAHUA, PASTAZA, RÉGIMEN SIERRA COORDINACIÓN ZONAL 3.
- 1.03. Se cuenta con la existencia y suficiente disponibilidad de fondos en la partida presupuestaria No. 29 00 000 032 840103 1801 001 0000 0000 denominada *Mobiliarios (Bienes de Larga Duración)*, según certificación presupuestaria No. 652 de fecha 04 de junio del 2014.
- 1.04. Se realizó la respectiva convocatoria el 04 de junio de 2014, a través del portal institucional.
- 1.05. Mediante resolución de adjudicación N° 722-CZEZ3-2014 de fecha 12 de junio del 2014 suscrita por la Econ. Maribel Guerrero Segovia, Coordinadora Zonal de Educación Zona 3, adjudica el objeto del contrato al señor VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH

Cláusula Segunda.- DOCUMENTOS DEL CONTRATO

- 2.01 Forman parte integrante del Contrato los siguientes documentos:
 - a) Los Pliegos incluyendo las especificaciones técnicas de los bienes;
 - b) La Resolución de aprobación de pliegos e inicio del proceso;



ANEXO D: CONTRATACIÓN MÉTODO SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA

	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN GUANO SINDICATURA	
CONTRATO DE SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA SIE-GADM-CG-036-2018		
OBJETO DE CONTRATACION: "ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO PARA EL CANTÓN GUANO"		
CONTRATISTA:	Sra. JOHANA ELIZABETH VINUEZA TRUJILLO	
MONTO:	\$ 15.650,00	
PLAZO:	30 días	
FORMA DE PAGO:	Contra entrega	
COMPARECIENTES:		
En la ciudad de Guano, a los 23 días del mes de noviembre del 2018, comparecen a la celebración del presente contrato, por una parte el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guano, representado legalmente por el Lic. Oswaldo Estrada Avilés, en su calidad de ALCALDE del GADM-CG, a quien en adelante se la denominará CONTRATANTE; y, por otra parte la señora JOHANA ELIZABETH VINIJEZA TRUJILLO, a quien se le denominará CONTRATISTA.		
ANTECEDENTES:		
1.01.-El Art. 22 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en concordancia con los artículos 25 y 26 del Reglamento General a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública: el Plan Anual de Contrataciones de la CONTRATANTE, contempla la "ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO PARA EL CANTÓN GUANO"		
1.02.-Previos los informes y los estudios respectivos, la máxima autoridad de la ENTIDAD CONTRATANTE resolvió aprobar los pliegos de la SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA (SIE-GADM-CG-036-2018) para la ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO PARA EL CANTÓN GUANO" mediante resolución administrativa N° 242-CC-GADM-CG-2018, de fecha 09 de octubre del 2018.		
1.03.- Se asigna las siguientes partidas presupuestarias N° 7.3.08.11.71;; denominada PROY SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA tomados del Presupuesto N° 70000481; destinado a la "ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO PARA EL CANTÓN GUANO"		
1.04.- Se realizó la respectiva convocatoria el 26 de octubre del 2018, a través del portal www.compraspublicas.gov.ec		
1.05.- Mediante oficio No. 221-2017-CP-GADM-CG., de fecha 20 de Noviembre del 2018, el Ing. Iván Juna, Jefe de Compras Públicas (c), solicita la elaboración del contrato respectivo bajo la modalidad de Subasta Inversa Electrónica quien es el responsable exclusivo de todo el procedimiento de contratación y de la fidelidad de los documentos entregados a esta dependencia, Oficio que se encuentra sumillado por el sr, Alcalde.		
1.06.- Luego del proceso correspondiente, la máxima Autoridad de LA ENTIDAD, mediante Resolución No. 114-GADM-CG-2018, adjudicó la "ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE SEÑALÉTICA PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN MAESTRO DE ALCANTARILLADO PRIMERA ETAPA, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIÓN DE PLANTAS DE TRATAMIENTO PARA EL CANTÓN GUANO"		
Cláusula Segunda. - DOCUMENTOS DEL CONTRATO		
2.01 Forman parte integrante del Contrato los siguientes documentos:		
a) El pliego incluyendo las especificaciones técnicas, o términos de referencia del objeto de la contratación.		
b) La oferta presentada por el CONTRATISTA, con todos sus documentos que la conforman.		
c) La garantía presentada por el CONTRATISTA.		
d) La resolución de adjudicación.		
e) La certificación que acredita la existencia de la partida presupuestaria y disponibilidad de recursos, para el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato,		
1		

ANEXO E: CONTRATACIÓN CON MINISTERIO DE EDUCACIÓN



FI-CZEZ3-004-2015

VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH ACTA DE ENTREGA RECEPCIÓN

En la provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, Distrito de Educación Riobamba-Chambo a los 31 días del mes de Agosto del año dos mil quince, comparecen:

Por la Coordinación Zonal de Educación, Zona 3, Distrito de Educación Riobamba-Chambo el Sr. Ing. Gerardo Vinicio Rodríguez Carrasco *Analista de Operaciones y Logística* y por otra parte el artesano: Vinueza Trujillo Johana Elizabeth

Nos reunimos con la finalidad de realizar la entrega – recepción de los siguientes bienes, mediante la cual el artesano entrega al Distrito de Educación Riobamba-Chambo.

TALLAS	BIEN	CANTIDAD	Precio Unitario	Precio Total
T1	Pupitres	20	60,61	1.212,20
T2	Pupitres	60	61,98	3.718,80
T3	Pupitres	71	64,06	4.548,26
T4	Pupitres	20	65,96	1.319,20
				10.798,46
			I.V.A.	12%
				1.295,82
171	PARCIAL	TOTAL		12.094,28

Los bienes detallados pasan del Artesano: Vinueza Trujillo Johana Elizabeth, a la Coordinación Zonal de Educación Zona 3, al Distrito de Educación Riobamba-Chambo, los mismos son destinados a varias Instituciones Educativas

Para constancia de lo actuado y fe de conformidad, firman la presente acta, en un original y dos copias del mismo contenido las personas señaladas.

Entrega Conforme

Vinueza Trujillo Johana Elizabeth.
RUC Nro. 0602118233001
EL ARTESANO

Recibí Conforme

Gerardo Vinicio Rodríguez Carrasco
ANALISTA DE OPERACIONES Y LOGISTICA
DEL DISTRITO 06D01 RIOBAMBA



**VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH
ACTA DE ENTREGA RECEPCIÓN**

En la provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, Distrito de Educación Chambo-Riobamba a los 31 días del mes de agosto del año dos mil quince, comparecen:

Por la **Coordinación Zonal de Educación Zona 3, Distrito de Educación 06D01 Chambo -Riobamba, Circuito C02**, representado por la **Lic. Rosana Moreno Arteaga RECTORA DE LA UNIDAD EDUCATIVA "RIOBAMBA"** y por otra parte la **Sra. VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH** artesana calificada.

Nos reunimos con la finalidad de realizar la entrega – recepción de los siguientes bienes, mediante la cual la artesana entrega al **Distrito de Educación 06D01C02 Chambo -Riobamba – Circuito C02-UE "RIOBAMBA"**

PRIMERA ENTREGA

CANT.	BIEN	TALLA	Precio Unitario	Precio Total
20	Pupitres	T1	60,61	1212.20
		Subtotal		
		Iva	12%	145.46
		Total		1357.66

Los bienes detallados pasan de la **Sra. VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH** a la **Coordinación Zonal de Educación Zona 3**, para el **Distrito de Educación 06D01 Chambo Riobamba Circuito C02** los mismos son destinados a la **UE "RIOBAMBA"**.

Para constancia de lo actuado y fe de conformidad, firman la presente acta, en un original y dos copias del mismo contenido las personas señaladas.

Entrega Conforme

Recibí Conforme


VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH
RUC Nro.0603118233001
LA ARTESANA


Lic. Rosana Moreno Arteaga
RECTORA DE LA UNIDAD EDUCATIVA
RIOBAMBA


Tlga. Paola Riosorio Córdova
GUARDALMACÉN UE RIOBAMBA



ANEXO F: CONTRATACIÓN INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



Ministerio
de Finanzas

REPÚBLICA DEL ECUADOR
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO



Página: 1 de 1
Fecha: 23/08/2016
Hora: 3:37:4 PM
Reporte: R00822847.rdlc
Usuario: FTAPIA

ACTA ENTREGA RECEPCION N° 00000038

En la ciudad de RIOBAMBA, de la provincia de CHIMBORAZO; a los 23 días del mes de agosto del año 2016.
Comparecen por una parte los representantes de la institución: TAPIA ALULEMA LUIS FERNANDO con cédula de identidad 0601818669; quienes reciben los bienes.
Y como representantes de la empresa: VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH, el/los Sr(s):VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH con cédula de identidad / RUC 0603118233001.
Quienes entregan mediante el Acta Entrega Recepción N° 00000038 los bienes que se detallan a continuación:

Id Bien	Nombre Bien	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
300100540001	MUEBLES DE OFICINA/MESA DE COMPUTADORA	MESA DE COMPUTADORA Y PORTA CPU	28	110.00	3,079.86
Total Valor:					3,079.86

En consecuencia y aceptación, suscriben la presente acta las personas que intervienen en esta diligencia.

Recibe: TAPIA ALULEMA LUIS FERNANDO
Cargo: UEP NIVEL EJECUTOR B3
N° CI: 0601818669

Entrega: VINUEZA TRUJILLO JOHANA ELIZABETH
Cargo: REPRESENTANTE LEGAL
N° CI/RUC:0603118233001

ANEXO G: FOTOS







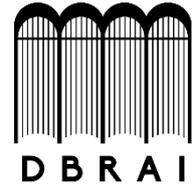
ANEXO G.: PROSPECCIÓN CLIENTES

Nombre de la Institución Educativa	Provincia	Cantón	Sostenimiento	Nivel	Número de estudiantes
CDI GOTITAS DE TERNURA	CHIMBORAZO	CHUNCHI	Particular	Inicial	14
SANTA MARIANA DE JESUS	CHIMBORAZO	COLTA	Particular	Inicial y Educación Básica	122
LAGUNA DE COLTA	CHIMBORAZO	COLTA	Fiscal	Inicial y Educación Básica	98
CIENCIA Y BIBLIA	CHIMBORAZO	COLTA	Particular	Educación Básica y Bachillerato	397
ESCUELA MIXTA DR. LUIS CORDERO CRESPO	CHIMBORAZO	COLTA	Fiscal	Educación Básica	35
OFELIA REYES CAJAS	CHIMBORAZO	CUMANDA	Particular	Educación Básica	70
CORNELIO DAVALOS DONOSO	CHIMBORAZO	CUMANDA	Fiscal	Educación Básica	66
MARISCAL SUCRE	CHIMBORAZO	CUMANDA	Particular	Educación Básica	42
LIRIBAMBA	CHIMBORAZO	CUMANDA	Fiscal	Educación Básica	4
UNIDAD EDUCATIVA INTERCULTURAL BILINGUE LA PAZ GUAMOTE	CHIMBORAZO	GUAMOTE	Particular	Educación Básica y Bachillerato	68
CENTRO DE ALFABETIZACION SAN VICENTE DE TABLILLAS	CHIMBORAZO	GUAMOTE	Fiscal	Alfabetización P.P	28
JOSE MARIA VELAZ	CHIMBORAZO	GUANO	Particular	Educación Básica y Bachillerato	43



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**

**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

Fecha de entrega: 22/01/2020

INFORMACIÓN DEL AUTORA
Nombres – Apellidos: EDISON GEOVANNY VINUEZA TRUJILLO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: INGENIERIA COMERCIAL
Título a Optar: INGENIERO COMERCIAL
f. Documentalista Responsable: