



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
DEPARTAMENTO ACADEMICO DE GRADUACIÓN**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN**

**AREA
PLAN DE NEGOCIOS**

**TEMA
“PÁGINA WEB MUEBLES PLEGABLES”**

**AUTORA
ANL. SIST. PACHECO NAVAS LENCY ISABEL**

**DIRECTOR DEL TRABAJO
ING. COMP. UGARTE FAJARDO JORGE GUSTAVO MBA.**

**2015
GUAYAQUIL- ECUADOR**

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la **Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad de Guayaquil**”.

Anl. Sist. Pacheco Navas Lency Isabel

C.C. 0919815878

DEDICATORIA

Este proyecto es dedicado exclusivamente a mi madre la Sra. Nelly Navas, que con esfuerzo y perseverancia me ha cobijado bajo principios dignos y fundamentales que hoy en día son escasos en nuestra sociedad, por demostrarme su cariño y soporte incondicional sin importar las diferencias de opiniones que tenemos, por ser mi fortaleza cada vez que tengo una caída, es por ella que ahora soy una profesional en el campo de la informática.

Anl. Pacheco Navas Lency Isabel

AGRADECIMIENTO

Gracias Dios por tus bendiciones diarias, por darme la vida y permitirme haber llegado en este momento tan importante de mi formación profesional, por darme una hermosa familia como es mi madre, mi padre, mis hermanos, mis sobrinitos y mi enamorado, que han sido mis pilares fundamentales y de esa manera poder cumplir este tan anhelado objetivo de ser una profesional en el área de la informática.

De igual manera agradecer a mi tutor de Tesis de Grado, Ing. Jorge Ugarte Fajardo, por su rectitud en la profesión como docente, me supo aconsejar y motivar en la parte profesional para que siga con la culminación de mi tesis.

De antemano les quedo muy agradecida a todos ustedes por formar parte de mi exitosa y fructífera vida.

Anl. Pacheco Navas Lency Isabel

ÍNDICE GENERAL

No.	Descripción	Pág.
	PRÓLOGO	1

CAPÍTULO I INTRODUCCION

No.	Descripción	Pág.
1.1	Antecedentes	2
1.2	Identificación del problema	2
1.2.1	Nombre y descripción del negocio	3
1.2.2	Descripción del negocio	3
1.2.3	Misión y visión	4
1.2.3.1	Misión de la empresa	4
1.2.3.2	Visión de la empresa	4
1.2.4	Objetivos	4
1.2.5	Valores de la empresa	5
1.2.6	Valores de los empleados de nuestra empresa	6
1.2.7	Tendencia del mercado nacional	7
1.2.8	Tendencia del mercado internacional	8
1.3	Justificativos	9
1.3.1	Justificación	9
1.3.2	Delimitación	9
1.4	Objetivos de la investigación	10
1.4.1	Objetivo general	10
1.4.2	Objetivos específicos	10

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DE MERCADO

No.	Descripción	Pág.
2.1	Descripción del producto y servicio	11
2.1.1	Presentación del producto	12
2.1.2	Logotipo	13
2.1.3	Definición del logotipo	13
2.1.4	Página web	13
2.1.5	Precio	14
2.1.6	Servicios y valores agregados	14
2.1.7	Beneficios de nuestro servicio	15
2.2	Foda (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)	15
2.2.1	Fortaleza y debilidad frente a la competencia	15
2.2.2	Oportunidad y amenazas	16
2.2.3	Estrategia	17
2.3	Ventaja diferencial de nuestro servicio	17
2.3.1	Sitio web	17
2.4	Análisis del mercado meta	18
2.4.1	Fuente de información	18
2.5	Tamaño del mercado	19
2.6	Tamaño del mercado objetivo	19
2.6.1	Análisis de encuestas	22
2.7	Análisis de la competencia	35
2.7.1	Competencia	36
2.8	Plan de mercado y estrategias de ventas	36
2.8.1	Plan de mercado	36
2.8.2	Descripción del producto	37
2.9	Estrategias de precio	37
2.9.1	Estrategias diferenciales	38
2.9.2	Estrategia de precios psicológicos	39
2.9.3	estrategia de precios para líneas de productos	39

No.	Descripción	Pág.
2.10	estrategia de publicidad y promoción	40
2.11	estrategia de comercialización	40

CAPÍTULO III ANÁLISIS TÉCNICO

No.	Descripción	Pág.
3.1	Antecedentes	42
3.1.1	Infraestructura electrónica	42
3.1.1.1	Modelo de negocio del grupo “muebles plegables s.a”	42
3.1.1.2	Desarrollo de la página web para la comercialización de muebles plegables.	42
3.1.2	Desarrollo de software	44
3.1.3	Modelo de ciclo de vida	44
3.1.4	Fases de rup con sus descripciones	46
3.1.5	Caso de uso	49
3.1.6	Acciones que realiza el cliente en sistema	49
3.1.7	Acciones que realiza el operador (técnico) del sistema	50
3.2	Cadena de valor	54
3.2.1	Descripción de las actividades primarias	55
3.2.2	Descripción de las actividades apoyo	57
3.2.3	Recursos tecnológicos	57
3.3	Topología de red	58
3.4	Diseño y distribución de las instalaciones	59

CAPÍTULO IV ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

No.	Descripción	Pág.
4.1	Empresa	60
4.2	Jornada laboral	60

No.	Descripción	Pág.
4.3	Áreas	61
4.4	Estructura de la organización	62
4.4.1	Gerente general	63
4.4.2	Secretaria - ventas	64
4.4.3	Técnico informático	65
4.5	Plan de capacitación de la organización	66

CAPÍTULO V

ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

No.	Descripción	Pág.
5.1	Requerimiento y pasos para constituir una empresa	68
5.2	Aspectos legales	71
5.2.1	Aspectos legales del empleado	71
5.2.2	Derechos del consumidor	71
5.2.3	Análisis ambiental	72
5.2.4	Análisis social	72

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS ECONÓMICO

No.	Descripción	Pág.
6.1	Inversión total	73
6.2	Activos fijos	74
6.3	Gastos de arranque investigación y desarrollo	76
6.3.1	Gastos de constitución	77
6.3.2	Gastos puestos en marcha (arranque)	77
6.3.3	Gastos de capacitación	77
6.4	Capital de trabajo	78
6.5	Presupuesto de ingreso	78
6.5.1	Presupuesto ingreso ventas mensuales	79

6.6	Presupuesto gastos personal	80
6.6.1	Presupuesto sueldo de personal correspondiente 5 años	80
6.7	Depreciación y amortización	81
6.7.1	Depreciación de activo	81
6.7.2	Préstamo bancario	82
6.8	Presupuesto gasto de operaciones	84
6.8.1	Análisis de costos	84
6.8.1.1	Costos de materia prima	85
6.8.1.2	Gastos administrativos	85
6.8.2	Gastos de venta	87

CAPÍTULO VII ANÁLISIS FINANCIERO

No.	Descripción	Pág.
7.1	Flujo de caja	88
7.2	Estado financieros	90
7.3	Balance general	90
7.4	Estado de resultado	91
7.5	Punto de equilibrio	92
7.6	Fórmula para encontrar el punto equilibrio	93
7.7	Análisis del costo unitario de la producción	95
7.8	Análisis de la sensibilidad	96

CAPÍTULO VIII ANÁLISIS DE RIESGOS

No.	Descripción	Pág.
8.1	Identificar riesgos en la información	97
8.2	Calculo de riesgo	98
8.3	Plan de administración de riesgos.	100
8.3.1	Matriz de riesgos	101

CAPÍTULO IX EVALUACIÓN DEL PROYECTO

No.	Descripción	Pág.
9.1	Análisis del van (valor actual neto del proyecto)	102
9.1.1	Análisis de la tir (tasa interna de retorno)	103
9.1.2	Análisis del periodo real de recuperación de la inversión	104
9.1.3	Análisis de la relación beneficio – costo	105
9.2	Escenario normal (conservador)	106
9.3	Escenario pesimista	107
9.4	Escenario optimista.	109

CAPÍTULO X CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

No.	Descripción	Pág.
10.1	cronograma de implementación	110
	GLOSARIO DE TÉRMINOS	111
	ANEXOS	113
	BIBLIOGRAFÍA	122

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Pág.
1	Muebles	12
2	Logotipo	13
3	Página web	13
4	Esquema foda	17
5	Tamaño de la muestra	20
6	Reemplazo de fórmula	21
7	Front end	43
8	Back end	44
9	Fases modelo rup	45
10	Caso de uso	49
11	Topología de red	58
12	Distribución de la oficina	59

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Pág.
1	Matriz foda	16
2	Descripción del mercado	20
3	Comparativo de servicios	36
4	Fases del rup	46
5	Usuario administrativo	50
6	Usuario técnico	51
7	Usuario administrativo	52
8	Usuario cliente	53
9	Usuario técnico	54
10	Cadena de valores	55
11	Equipos de computación	58
12	Plan de capacitación de la organización	67
13	Inversiones	73
14	Inversiones fijas	74
15	Equipos de oficina e informáticos	75
16	Software	75
17	Muebles y enseres	76
18	Gastos de arranque	76
19	Capital de trabajo	78
20	Presupuesto de ingreso de ventas anuales	79
21	Presupuesto de ingreso ventas mensual	79
22	Gastos de sueldos	80
23	Depreciación de activos	81
24	Amortización	82
25	Préstamo bancario	83
26	Costo de materia prima	85
27	Gastos administrativos	86

No.	Descripción	Pág.
28	Gastos administrativos	87
29	Gastos administrativos	87
30	Presupuesto de flujo efectivo	88
31	Balance general	90
32	Estado de resultado	91
33	Punto de equilibrio	92
34	Costos unitarios por producción	95
35	Panorama del riesgo	98
36	Matriz de riesgos	101
37	Valor actual neto	102
38	Tiempo de recuperación	104
39	Costo beneficio	106
40	Escenario normal	107
41	Escenario pesimista	108
42	Escenario optimista	109
43	Cronograma de la implementación	110

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Descripción	Pág.
1	Como son los muebles	23
2	Como son los muebles (Porcentual)	23
3	Por qué prefiere esa marca de muebles	24
4	Por qué prefiere esa marca de muebles (porcentual)	25
5	Ha personalizado sus muebles	25
6	Ha personalizado sus muebles (porcentual)	26
7	Preferencia de marca de muebles	26
8	Preferencia de marca de muebles (porcentual)	27
9	Hace que tiempo ha comprado muebles	27
10	Hace que tiempo ha comprado muebles (porcentaje)	28
11	Qué tipo de muebles le gusta	28
12	Qué tipo de muebles le gusta (porcentaje)	29
13	Accesibilidad a internet	29
14	Accesibilidad a internet (porcentaje)	30
15	Personalizaría sus muebles vía internet	30
16	Personalizaría sus muebles vía internet (porcentaje)	31
17	Conoce sobre los muebles plegables	31
18	Conoce sobre los muebles plegables (porcentaje)	32
19	Le gustaría tener un mueble plegable	32
20	Le gustaría tener un mueble plegable (porcentaje)	33
21	Personalizaría sus muebles plegables en forma Interactiva en la web	33
22	Personalizaría sus muebles plegables en forma Interactiva en la web (porcentaje)	34
23	Precios de la competencia	34
24	Precios de la competencia (porcentaje)	35
25	Actividad primaria	56

No.	Descripción	Pág.
26	Organigrama de la empresa	62
27	Punto de equilibrio (año inicial)	93
28	Punto de equilibrio (año final)	94

AUTORA: PACHECO NAVAS LENCY ISABEL
TITULO: PAGINA WEB MUEBLES PLEGABLES.
DIRECTOR: ING. UGARTE FAJARDO JORGE, MBA.

RESUMEN

El presente trabajo corresponde al desarrollo de un plan de negocio, para la comercialización de muebles plegables para áreas pequeñas. El producto tiene un alto valor agregado para cliente que deseen aprovechar el espacio en su oficina u hogar con muebles de excelente presentación, calidad y confort con la particularidad que se pueden plegar para reducir el área que ocupan. Para mejorar las ventas y servicios se implementó la herramienta informática OsCommerce, con la cual, gracias a su plataforma amigable, el usuario (cliente) podrá realizar sus compras on line con tarjeta de crédito y débito desde cualquier punto geográfico que este se encuentre. La aplicación está dirigida a las personas que no pueden realizar sus compras en forma presencial, sino en forma virtual. Por medio del estudio del mercado se seleccionó el segmento conformado por los habitantes de la ciudad de Guayaquil que se encuentra en estado de economía activa, siendo como objetivo inicial de comercialización captar el 5% del mercado, para lo cual se establecen las respectivas estrategias de mercadeo. Dentro del análisis técnico se define la metodología a seguir para el desarrollo de la aplicación web OsCommerce, la cual permite presentar el catálogo de los productos y las transacciones de ventas. Realizado el análisis se estableció que se requiere una inversión aproximada de \$17,100.00 dólares de los cuales el capital de inversión es de \$2.600,00 dólares y el préstamo bancario será de \$14.500,00 dólares, monto que se necesita para poner en funcionamiento el proyecto.

PALABRAS CLAVES: Tienda, Virtual, Herramienta, Informática, Aplicativo, Web, OsCommerce, Muebles, Plegables, Procedimientos.

Pacheco Navas Lency Isabel
C.C. 0919815878

Ing. Ugarte Fajardo Jorge MBA
Director del trabajo

AUTHOR: PACHECO NAVAS LENCY ISABEL
SUBJECT: WEBSITE FOLDING FURNITURE.
DIRECTOR: COMP. ENG. UGARTE FAJARDO JORGE, MBA.

ABSTRACT

The present work is the development of a business plan, for the commercialization of folding furniture for small areas. The product has a high added value for customers that require to take advantage of the space in their offices or home with furnishings of excellent presentation, quality and comfort, with the difference that can be folded to reduce the area they occupy. To improve the service and the OsCommerce sales tool with which fortunately to its user friendly platform (client) may make purchases online with credit or debit cards from any geographical point that it is implemented. The application is aimed at people who are unable to buy in person, but in virtually. Through market research segment that consists on the citizens of the city of Guayaquil that has an active economy, with the initial goal of commercialization capture of 5% of the market that was selected. Within the technical analysis defined the methodology to be followed for the development of the web application OsCommerce, which allows the presentation of catalog of products and sales transactions. The performed financial analysis was established through an investment of \$17,100.00 dollars of which capital investment is \$2.600,00 dollars and the bank loan will be of \$ 14.500,00 dollars an, amount that is needed to operate the project.

KEY WORDS: Shop, Virtual, Software Tools, Web, Application, OsCommerce, Furniture, Folding, Procedures.

Pacheco Navas Lency Isabel
C.C.: 0919815878

Ing. Ugarte Fajardo Jorge, MBA
Director of work

PRÓLOGO

En los primeros capítulos se puede revisar el estudio de mercado y las necesidades de los potenciales clientes en cuanto al tema de Muebles plegables, los capítulos 3 y 4 hacen referencia a la infraestructura necesaria tanto material como del personal para implementar una empresa de este tipo, el capítulo 5 hacer referencia a los requisitos legales, el capítulo 6 presenta el análisis económico, el capítulo 7 hace una análisis financiero de la situación esperada, el capítulo 8 presenta los riesgos y las estrategias necesarias para evitarlos, el capítulo 9 presenta los 3 posibles escenarios, el normal, pesimista y optimista de tal manera que los inversionistas puedan tomar una mejor decisión y el capítulo 10, presenta un cronograma de actividades que se deberían realizar para implementar una empresa de este tipo.

Esto facilita a las personas interesadas una mejor comprensión de la inversión a realizar así como de las utilidades que se podrían generar.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1 Antecedentes

Mediante un análisis informal del mercado de la provincia del Guayas se pudo constatar que existen pocos negocios dedicados a la comercialización de ventas de muebles plegables, así mismo se pudo apreciar que la mayoría de estos, no tienen un sitio Web donde puedan promocionar sus productos, es por eso que en este proyecto se demuestra el análisis para el desarrollo de un aplicativo web, donde el usuario pueda realizar lo siguiente:

- ✓ Personalizar su propio mueble.
- ✓ Hacer la compra en cualquier lugar donde se encuentre.
- ✓ Obtener su producto en la comodidad de su casa u oficina.

1.2 Identificación del problema

Actualmente en la provincia del Guayas existen problemas para hacer una compra de manera física en el lugar de la venta debido a que no hay tiempo de hacerlo, sea este por estudio o por trabajo, es por eso que surge la idea de crear una página web en la que se puede hacer compras de manera electrónica desde la comodidad de la casa u oficina con tan solo dar un clic, también se ha analizado que a medida que la ciudad va creciendo en población, los departamentos u oficinas se van reduciendo, por lo cual al investigar la situación de los países sobrepoblados, hoy en día una de las soluciones es la existencia de los muebles plegables, que son diseñados para aprovechar los espacios reducidos.

Es por este motivo que en esta investigación se presenta el plan de negocios conjugando los dos problemas que tiene la comunidad.

1.2.1 Nombre y descripción del negocio

La empresa tiene como nombre “**Muebles Plegables S.A.**”, se constituirá legalmente en la ciudad de Guayaquil.

El nombre de la empresa hace referencia a la necesidad de tener espacio en áreas pequeñas o donde se necesite tenerlos.

1.2.2 Descripción del negocio

Muebles Plegables S.A. Es una empresa cuyo entorno de negocio es la comercialización de muebles plegables para áreas pequeñas en la comodidad de la casa u oficina mediante un sitio web.

Dentro de los estatutos de la constitución de la empresa se deja abierta la posibilidad de crear nuevos segmentos orientados y soportados en Internet. Muebles Plegables S.A. es creada, por una persona que después de haber realizado un análisis de las áreas pequeñas, ya sean estas oficinas, casas y patios de poco espacio que disponen esos lugares, se percata de la necesidad de atender a este nicho insatisfecho.

La idea surgió analizando el entorno internacional de cómo en países con altos índices de habitantes solucionan este problemas de personas que viven o laboran en oficinas con espacios reducidos.

El proyecto crea un portal web que es una herramienta para la comercialización y el servicio al cliente. Si bien se comprende la idea del negocio y se menciona la necesidad del cliente, se da un enfoque en describir con más énfasis la necesidad del cliente (disponer de muebles

para espacios pequeños o de diseños innovadores) y la solución que presenta la empresa para satisfacer dicha necesidad.

Así mismo se describió la necesidad a través de las circunstancias actuales de que las viviendas u hogares, oficinas en su gran mayoría tienden a ser de espacios cada vez más pequeños, es decir la tendencia moderna es ahorrar espacio en algunos segmentos de mercado de la población ecuatoriana u optimizar el uso de los espacios. Mediante la página web se pueda comprar estos muebles plegables.

1.2.3 Misión y Visión

1.2.3.1 Misión de la empresa

Nuestra misión es satisfacer al mercado con la variedad de diseños de muebles plegables, la cuales se visualizaran en la página web, donde el usuario podrá adquirir su producto en la comodidad de su casa, departamento u oficina.

1.2.3.2 Visión de la empresa

La visión de la empresa es posesionarse como líder de la comercialización de muebles plegables por medio de la tienda virtual a nivel local y nacional.

1.2.4 Objetivos

Establecer la posibilidad de ejecución de una empresa que se dedique a la elaboración y comercialización de muebles plegables para viviendas pequeñas; ya que el enfoque con los muebles plegables es ser una alternativa para personas que disponen de espacios pequeños, este enfoque se basa en los siguientes objetivos:

1. Buscar alternativas de diseño, calidad y costos accesibles a este conjunto de personas, apoyados por el servicio al cliente personalizado y la comercialización en la web.
2. Buscar convenios con empresas del país para tener factibilidad de la existencia de los productos.
3. Realizar acuerdos con los Proveedores de Servicios de Internet (ISP- Internet Service Provider) de buen nivel que nos permita tener operativo el sitio web para permitir el acceso a los usuarios que se conecte para conocer y adquirir los productos ofertados.
4. Llegar al cliente de una manera segura y confiable. La meta es en los próximos 2 años haber desarrollado varios modelos de muebles plegables y haber obtenido una participación del 5% en el mercado de muebles en la provincia del Guayas.

1.2.5 Valores de la empresa

Los valores de la empresa Muebles Plegables S.A. son:

- ✓ **Disciplina:** ser disciplinado en los negocios significa aspectos esenciales como la puntualidad, seguir un plan trazado a conciencia, ponerse objetivos y luchar hasta alcanzarlos, separar las cosas personales de los de la empresa, respetar los recursos del negocio como tal, y en general, tener la convicción de terminar y no dejar a medias las cosas que sean importantes para la propia formación de un proyecto exitoso.
- ✓ **Autocrítica:** Ser autocrítico es aceptar que como seres humanos tendemos a errar y que dichos errores representan la adquisición de experiencias y conocimientos que serán esenciales para evolucionar como empresarios y como personas.

- ✓ Pro actividad: ser proactivo significa tomar acción sobre las oportunidades que se nos presentan a diario; prever, intuir, y actuar de manera positiva sobre todos los problemas que puedan ocurrir en el negocio, uno debe ser capaz de reaccionar instantáneamente y de forma eficaz, en todas o en casi todas las situaciones que puedan surgir.
- ✓ Perseverancia: requiere de levantarse y luchar todos los días en contra de las adversidades y de los problemas que se puedan presentar.
- ✓ Disponibilidad al cambio: Llevar a cabo las ideas de negocios requiere de mucho temple, y sobre todo tener por entendido que habrá la necesidad siempre de estar dispuesto al cambio, habrá que estar con la disponibilidad y la capacidad de entender que las cosas no siempre salen como las previmos.
- ✓ Responsabilidad: Entender que se deben respetar una serie de lineamientos y reglas, además de contribuir en el crecimiento y la armonía del entorno en el que nos desenvolvemos y con las personas que interactuamos.
- ✓ Aprendizaje: Para poder evolucionar con nuestras ideas de negocios se requiere de aprender cosas que no sabemos y en el mundo empresarial actual, el que no evoluciona está destinado a la desaparición, por lo que solo queda prepararse y aprender cosas nuevas cada día.

1.2.6 Valores de los empleados de nuestra empresa

El grupo humano que laborará en “Muebles Plegables S.A”, deberá cumplir con los siguientes valores humanos, éticos y culturales aplicándolos a su buen desempeño y que estén acorde con la finalidad del negocio, como son:

- ✓ Interés: Generar ideas nuevas y tener creatividad.
- ✓ Entusiasmo: Demuestra entusiasmo en lo que hace en el ámbito laboral.
- ✓ Honestidad: Cada uno de nuestros empleados deberán ser honestos y trabajar usando la razón y conciencia en sus labores diarias facilitando sus actividades y su desempeño será a conciencia y siempre deberán estar seguros de lo que realizan.
- ✓ Dedicación: Los empleados deberán poner el amor a su trabajo cumpliendo con las metas proyectadas en el negocio y las propias con la finalidad de establecer una continua mejora en lo personal y en lo laboral.
- ✓ Respeto: Indicar el respeto por todas las personas que trabajan dentro y fuera de la empresa, haciendo énfasis en el sentido de servicio que debe tener nuestra empresa.
- ✓ Trabajo en equipo: El trabajo en equipo es una virtud en las empresas de hoy, motivo por el cual todos debemos unirnos en la labor diaria mejorando así nuestro desempeño individual y grupal.
- ✓ Responsabilidad: La responsabilidad será un factor nato en todos los empleados de la empresa.
- ✓ Franqueza: Se comunica de una manera abierta, sincera y consistente.

1.2.7 Tendencia del mercado nacional

En la actualidad el mercado ecuatoriano ya existe un fuerte soporte del gobierno nacional para la promoción y el uso del software libre, esto se evidencia en la emisión del decreto 1014 el cual promueve el uso del software libre en las empresas e instituciones públicas.

La comercialización de muebles plegables por medio de la web, no es nuevo en nuestro medio, pero podemos aprovechar parte de su experiencia y tendencia en el mercado nacional. Con ello el proyecto inicia con un impacto positivo y atractivo al cliente.

A raíz de que el Ecuador sufre la crisis económica a fines del año 2008 y el 2009 las empresas comenzaron a optimizar sus costos y procesos a efectos de ser más competitivos, para ayudar a los hogares y oficinas en este objetivo existen las soluciones de página web la cual permiten personalizar y comprar desde la comodidad de su hogar.

1.2.8 Tendencia del mercado internacional

Luego de haber realizado un breve análisis de la situación actual del mercado de la comercialización de los muebles de los países de Latinoamérica, se ha podido constatar que existen diversas realidades en dichos países, es así que:

- ✓ En Colombia: Se encuentra Maderkit S.A. que es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles, actualmente produce alrededor de 250.000 muebles al año y 1.300 puertas plegables. La empresa ha sabido cómo aprovechar las oportunidades de exportar sus productos directamente a los países de México, Panamá, Ecuador, Perú y Chile. A pesar de esto esta empresa no cuenta con un sitio web para vender sus productos de manera online.
- ✓ En otros países de Latinoamérica la producción de los muebles es local y es desarrollada por pequeño productores artesanales.
- ✓ En México se realizan exposiciones de muebles para su comercialización, ofreciendo promociones para la venta de los mismos.

- ✓ El mercado ecuatoriano de empresas de muebles plegables en comparación con los otros países tiene la ventaja de que la moneda oficial es el dólar, algo que los demás no lo tienen, ya que cada uno conserva su moneda original.

1.3 Justificativos

1.3.1 Justificación

La comercialización y ventas a través de un sitio web de muebles plegables son una solución a una necesidad de las personas que disponen de espacios reducidos en los hogares y oficina, que requieren muebles plegables con diseños innovadores y con estilo, a precios accesibles con materiales de calidad, los mismos se podrán visualizar por medio de un aplicativo web amigable.

Hoy en día la demografía en nuestra comunidad sigue creciendo, y cada vez los espacios viviendas u oficinas se van reduciendo, la solución que se ofrece es la elaboración de los muebles plegables, la cual se ha fusionado con las herramientas on line, para hacer la venta de estos productos, donde el cliente pueda elaborar su propio mueble en una forma dinámica en el aplicativo.

1.3.2 Delimitación

Especial: El modelo de negocio está limitado a la ciudad de Guayaquil, ya que es donde se va a instalar la empresa y cuyo mercado será el objetivo.

Temporal: El tiempo de ejecución de la investigación del proyecto es de seis meses.

1.4 Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo general

Desarrollar la empresa para el diseño, fabricación y la comercialización de muebles plegables como solución a la necesidad de personas que tienen ambientes o espacios físicos pequeños o limitados, utilizando tecnologías de la web para comercializar y realizar el servicio al cliente.

1.4.2 Objetivos específicos

Estudiar las necesidades de las personas que disponen espacios reducidos y las alternativas del uso de muebles plegables en el mercado ecuatoriano en este segmento de mercado.

Desarrollar diseños innovadores de muebles plegables para el mercado de la provincia de Guayas, para clientes que disponen de espacios reducidos, modelos innovadores y con confort.

Desarrollar la comercialización de los productos a través del Internet mediante la implementación de Web Site para publicidad y venta de sus diseños innovadores.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Descripción del producto y servicio

Muebles Plegables S.A, es creado para comercializar muebles que optimicen el espacio en el cual se requiera, ya sea en una casa, departamento, negocio, oficina, entre otros; y mejorar la calidad de atención al cliente, como la seguridad al comprar los productos que ofrecemos en la tienda virtual y que este sea entregado a nivel nacional lo más pronto posible que el usuario requiera su producto.

Los clientes podrán realizar la comprar por medio de la tienda virtual en cualquier lugar que se encuentre.

También el cliente puede personalizar sus muebles plegables o acceder a nuestro catálogo, también puede dirigirse a nuestras oficinas que se encuentra en el Cristóbal Colon 2520 y Gallegos al sur de la ciudad de Guayaquil.

La tienda virtual ofrece al navegador cibernético ya sea cliente o no cliente de muebles plegables acceder a la aplicación de modo de consulta para que pueda visualizar los productos.

El cliente se podrá registrar para poder tener acceso a personalizar su mueble plegable, con las características que deseen tener.

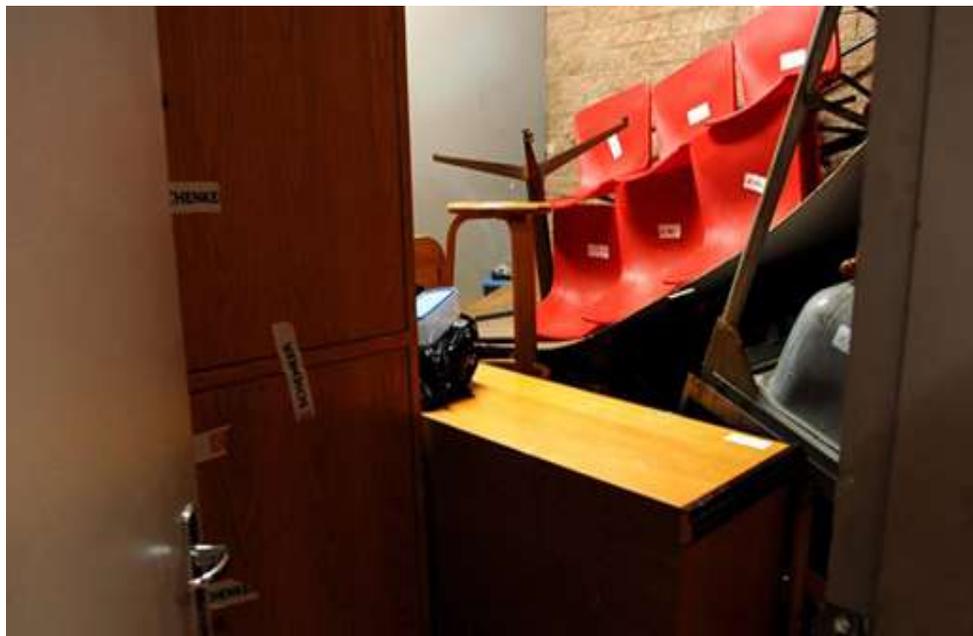
El cliente que está registrado puede interactuar con la aplicación y así poder realizar las compras por medio de catálogo de productos.

2.1.1 Presentación del producto

Cuando uno ha requerido espacios en lugares pequeños y se tiene muebles grandes, se ocupa mucho espacio, lo que ocasiona que esto trae incomodidad, desorden y sobre todo malestar.

FIGURA No. 1

MUEBLES



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Para evitar estos inconvenientes especialmente existen los muebles plegables. Es por eso que se ha desarrollado un aplicativo web para dar comodidad al usuario de adquirir nuestros muebles plegables.

La aplicación informática se encuentra dirigida a las personas que no pueden realizar sus compras en forma presencial sino en forma virtual.

2.1.2 Logotipo

FIGURA No. 2
LOGOTIPO



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

2.1.3 Definición del logotipo

El figura No. 2 representa al logotipo de la empresa Mueble Plegable que demuestra la calidad y buen servicio de los productos que tiene la empresa, se hace hincapié en la comodidad con el eslogan “MUEBLES PLEGABLES HECHOS PARA SU COMODIDAD”, esto indica que el cliente tendrá unos muebles con mucho confort para compartir con su familia, amigos o clientes si son muebles para la oficina.

2.1.4 Página Web

FIGURA No. 3
PAGINA WEB



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

2.1.5 Precio

Por medio de encuesta que se realizó a un grupo de personas al azar y análisis de costos de producción de un mueble tipo A se ha considerado el precio de venta al público \$453.00

La investigación realizada mediante encuestas nos muestra que los muebles plegables tipo A de la competencia, oscilan entre los siguientes rangos de precios:

- ✓ Competencia 1: \$350 hasta \$400
- ✓ Competencia 2: \$400 hasta \$480
- ✓ Competencia 3: mayor a \$490

En base a la investigación se ha analizado que los muebles de tipo A de la competencia 2 son los que más se adquieren por la calidad, confort y diseño de los muebles ofrecidos, es por esta razón que los muebles plegables que estamos comercializando se ofrecerá a un precio similar, y además en esta investigación se demuestra los respectivos cuadros financieros, donde se demuestra la factibilidad de realizar este proyecto.

2.1.6 Servicios y Valores Agregados

Como empresa describimos los servicios que entregamos a nuestros clientes:

- ✓ Incluir nuevas características al producto, por ejemplo, darle nuevas mejoras, nuevas utilidades, nuevas funciones, nuevos usos.
- ✓ Incluir nuevos atributos al producto, por ejemplo, darle un nuevo empaque, un nuevo diseño, nuevos colores, nuevo logo.
- ✓ Lanzar una nueva marca (sin necesidad de sacar del mercado la que ya tenemos), por ejemplo, una nueva marca dedicada a otro tipo de mercado, por ejemplo, uno de mayor poder adquisitivo.

Incluir nuevos servicios al cliente, que satisfagan sus necesidades, por ejemplo, incluir la entrega a domicilio, el servicio de instalación, nuevas garantías, nuevas facilidades de pago, una mayor asesoría en la compra.

2.1.7 Beneficios de nuestro servicio

- ✓ Crear nuevas ofertas tales como el 2x1, o la de poder adquirir un segundo producto a mitad de precio, por la compra del primero.
- ✓ Obsequiar regalos por la compra de determinados productos.
- ✓ Ofrecer descuentos por cantidad o descuentos por temporadas.
- ✓ Crear sorteos o concursos entre nuestros clientes.
- ✓ Fácil acceso al portal de venta del producto.
- ✓ Personalizar sus propios muebles en la página Web.

2.2 FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El Término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortaleza como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas.

En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

2.2.1 Fortaleza y Debilidad frente a la competencia

La fortaleza son las capacidades especiales con que cuenta la

empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia.

Muchas empresas competentes buscan las debilidades de las otras empresas que tienen en la mira para generar caídas de ventas y así poder quitarla del mercado competente.

2.2.2 Oportunidad y Amenazas

En la empresa para la comercialización de muebles plegables se realizó el análisis para ver sus oportunidades y así poder competir ante las demás empresas que poseen las mismas actividades comerciales y así poder competir en el mercado.

Las amenazas son eventos negativos que se generan en el entorno de una empresa esto puede llegar a tener una caída de mercado.

CUADRO No. 1
MATRIZ FODA

Análisis Interno Fortaleza	Análisis Externo Oportunidades
F1: Personal capacitado. F2: Garantizar a nuestros clientes el correcto funcionamiento de la página web. F3: Ofrecer atención personalizada. F4: Organización de publicidad de los muebles a través del comercio electrónico en de la ciudad de Guayaquil.	O1: Integrar nuestros servicios. O2: Servicios on-line creciente. O3: Proliferación de viviendas pequeñas debido al aumento de la población; la cual necesitará muebles. O4: Existen mercados potenciales no explotados como es el de muebles plegables que permiten aumentar la cobertura y el volumen de ventas
Debilidades	Amenazas
D1: Sin experiencia en este tipo de negocio. D2: Inferior posicionamiento en calidad y diseño. D3: Falta de experiencia en la producción de este tipo de muebles.	A1: Aumento de la competencia. La inflación y alto desempleo. A2: Poca aceptación en el mercado. Personal inexperto en ventas. A3: La cultura de los clientes no está familiarizada con este tipo de negocios.

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

2.2.3 Estrategia

E1: Ofrecer nuestros productos vía Internet y envío de correos.

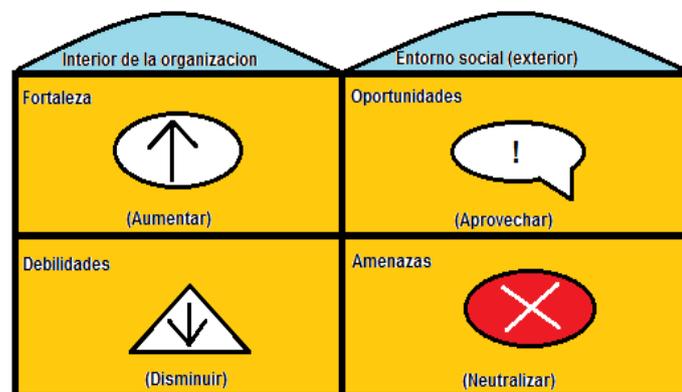
E2: Ubicar nuestros productos en todos los puntos de venta a nivel local.

E3: Reducir el precio de un producto, para poder atraer una mayor clientela.

E4: Auspiciar a alguien, como a alguna institución o empresa.

E5: Elaborar afiches, carteles, volantes, paneles, folletos o calendarios publicitarios.

FIGURA No. 4
ESQUEMA FODA



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

2.3 Ventaja diferencial de nuestro servicio

2.3.1 Sitio Web

Para la comercialización de muebles plegables se lo realiza por medio de la tienda virtual que está dirigida a los clientes que necesitan

realizar compras electrónicas sin necesidad de ir presencialmente a una tienda y recibir su producto donde quiera que esté a nivel nacional.

2.4 Análisis del mercado meta

Para realizar el análisis del mercado se tuvo la necesidad de consultar la página <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>, donde se obtuvo datos del Instituto Nacional Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2010.

En la provincia del Guayas existen 3'645.483 personas que oscilan entre 20 a 64 años de edad, se escoge esta población porque son las personas que están en capacidad económica para poder adquirir los productos que se ofertan.

En dicho estudio se encontró que la población femenina que se encuentra económica activa es de 517.596, mientras que la población masculino es de 992.716.

El mercado meta son los propietarios de hogares, oficinas, comercios que habita en la provincia del Guayas principalmente los de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores, especialmente los que tienen un espacio reducido para ubicarlo en sus instalaciones, inicialmente se pretende abarcar una área estimada de potenciales clientes de 94.569, que representa el 5% de la población económicamente activa de la provincia antes mencionada.

2.4.1 Fuente de Información

Para obtener la información de la población económicamente activa que existe en la provincia del Guayas se visitó las siguientes páginas web <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/> y <http://www.inec.gob.ec/> que tienen

las cifras de las investigaciones realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), entre ellos se encuentra la encuesta que realizaron para recopilar la información del año 2010.

2.5 Tamaño del mercado

Para poder obtener el tamaño del mercado y así poder catapultar nuestro producto, se tuvo que consultar con Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) cuyo resultado de la población del Guayas fue de 3'645.483 en el año 2010.

Para poder realizar el estudio del tamaño global se ha considerado al grupo de la sociedad que se encuentra activa económicamente de la provincia del Guayas que son un total de 1'891,375 de este valor se tomó los datos de los dueños de casa, oficina, comercios y departamentos, según estadísticas proporcionadas por el INEC.

Tomando los datos de nuestra fuente (INEC), se determinó el tamaño de la muestra requerida, utilizando la respectiva fórmula para calcular el tamaño de una población finita.

Este servicio está dirigido a clientes que tengan lugares pequeños ya sean estas casas, departamentos, oficinas, comercio, entre otros, en la provincia del Guayas que estén interesados en obtener espacios en ese tipo de lugares.

El grupo primario al cual va dirigido serían las familias con casa y departamentos que estén interesados en la adquisición de los muebles plegables. El grupo secundario sería los dueños de oficinas y comercios que también estén interesados.

2.6 Tamaño del mercado objetivo

Dentro del estudio se realizó la encuesta para así ir verificando las

preferencias de los clientes que tienen al momento de comprar un mueble.

La comercialización de muebles plegables está dirigida a personas que se encuentran en un estado de economía activa, las mismas que puede realizar la compra por medio de tienda virtual.

El proyecto de Muebles Plegables tiene como objetivo inicial de comercialización captar el 5% (94.569 personas) del mercado de la población económicamente activa de la provincia del Guayas correspondiente a 1'891.375, orientado principalmente a los habitantes de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores.

CUADRO No. 2
DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Mercado Global	Objetivo 5%
1'891.375 Personas activas.	94.569 Dueños de hogares y oficinas.

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Adjunto se muestra fórmula para determinar el tamaño del mercado objetivo para el proyecto.

FIGURA No. 5
TAMAÑO DE LA MUESTRA

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

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Reemplazando cada uno de los valores obtenidos en la fórmula, se podrá conocer el tamaño adecuado de la muestra y en base a eso se podrán determinar los recursos y la logística necesaria para poder realizar las encuestas:

FIGURA No. 6
REEMPLAZO DE FÓRMULA

$$n = \frac{(196)^2 (0.5)^2 (94.569)}{(0.05)^2 (94.569 - 1) + (196)^2 (0.5)^2}$$

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

n = 237 personas.

Dónde:

n= Tamaño de la muestra.

N= Tamaño de la población (94.569).

Z= Nivel de confianza (1,96 que equivale el 95%).

σ= Desviación estándar de la población (0.5).

E= Limite aceptable de error (5%).

El escenario donde se desarrolló la encuesta fue en los centros comerciales que se encuentran ubicados de norte a sur de la ciudad de Guayaquil.

La una muestra para este proyecto fue de 237 personas las cuales pertenecen al estatus social media y alta de la ciudad de Guayaquil.

Dependiendo, del análisis podemos verificar la aprobación de los encuestados que se podría comercializar los muebles plegables en otras ciudades del país.

2.6.1 Análisis de encuestas

Una vez teniendo los valores de la población económicamente activa se realizó el análisis para la elaboración de la encuesta dirigida a 237 personas, para ver si es de su agrado el tipo de muebles plegables, lo cual se ha demostrado que el 66.3% de encuestados esta dispuestos a realizar una inversión en estos tipo de muebles para la comodidad en sus hogares y oficinas.

Mediante la encuesta se pudo determinar las preferencias, el mercado más propicio, flexibilidad de los tiempos de entrega, determinar si pueden existir costos adicionales que sean aceptables para el cliente.

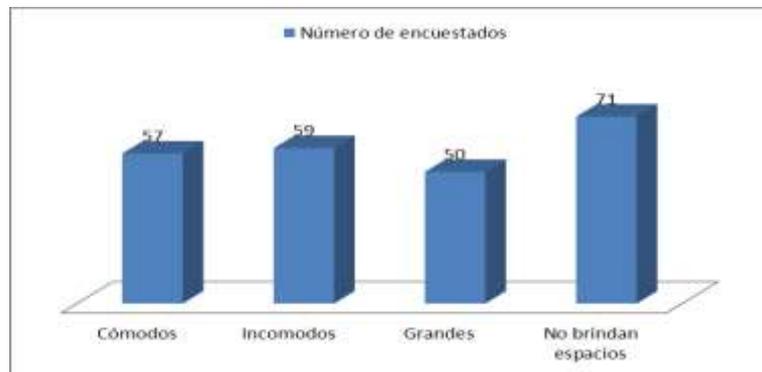
La encuesta fue direccionada a la población de la provincia del Guayas de distintos sectores mediante una encuesta, para lo cual se procedió a elegir a los encuestados, los mismos que son personas adultas entre 20 años hasta 64 años de edad que se encuentran económicamente activa y que tengan accesibilidad al Internet ya que se está promocionando los muebles plegables a través de una página web donde hay que comprar por vía on-line, por esa razón se obvió al grupo de 15 - 19 años edad de la población del Guayas.

Las personas encuestadas fueron 237 de diferentes estados civiles que perciben un ingreso mensual por alguna actividad laboral que desarrollen, en ellos encontramos diferentes tipos de profesionales entre los encuestados, las cuales son indicadas en las hojas de encuestas como referencia.

A continuación se realizó el análisis de las 12 preguntas:

Pregunta 1: ¿Cómo describiría sus muebles?

GRÁFICO No. 1
COMO SON LOS MUEBLES

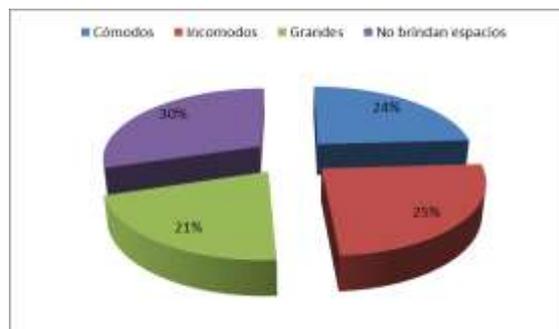


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Como se observa en el gráfico N°1, un total de 57 personas mencionan que sus muebles de distinto tamaño o material son cómodos, es decir, que este grupo busca comodidad en cada uno de los artículos que adquiere, hay una similitud entre los muebles incómodos y grandes, y el grupo de muebles que no brindan espacios de 71 personas, puede ser que compra de oportunidad o no tiene una relación con los espacios de sus viviendas.

Porcentualmente y como un dato para la empresa indica según el gráfico a continuación lo siguiente:

GRÁFICO No. 2
COMO SON LOS MUEBLES

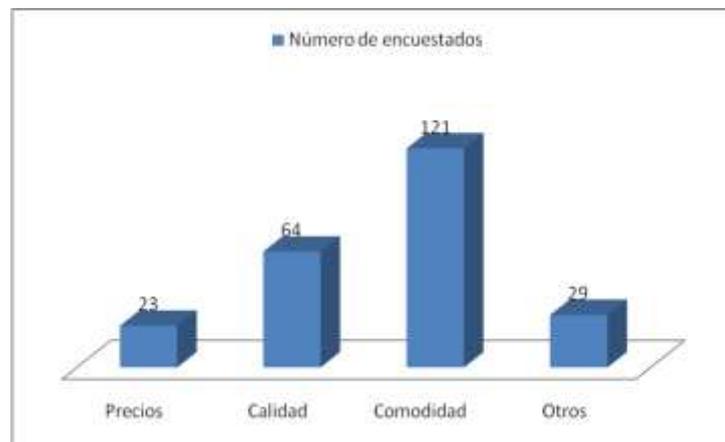


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Realizando el análisis de las encuesta se ha detectado que el 24% de la población realiza sus compras de muebles por la comodidad que ellos brindan, también se detectó que el 25% se encuentran inconformes por que los muebles que han comprado por la incomodidad que ellos prestan, el 21% tienen quejas porque sus muebles adquiridos con el tiempo les resulta muy grande para el espacio que tienen en su sala, mientras que el 30% no brindan espacios en sus hogares, es por esta razón que los muebles plegables tiene la oportunidad para ofrecer sus muebles que son cómodos y exclusivos para aéreas pequeñas con la oportunidad de agrandar el mueble cuando sea necesario.

Pregunta 2: ¿Por qué prefiere esa marca de mueble?

GRÁFICO No. 3
POR QUÉ PREFIERE ESA MARCA DE MUEBLE

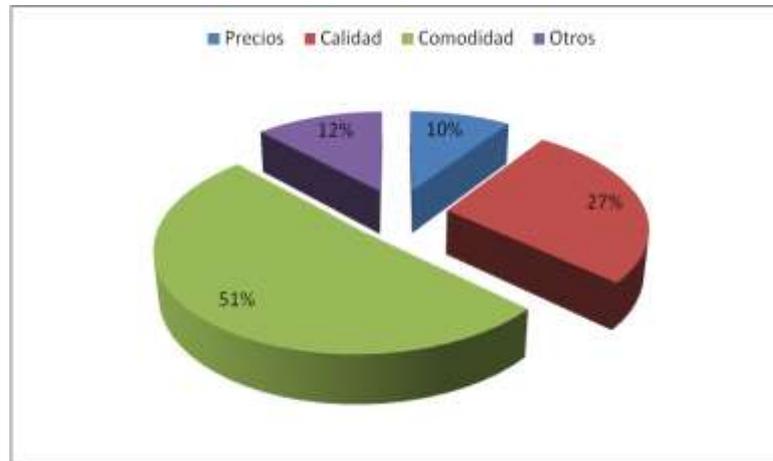


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

121 Personas encuestadas eligen muebles para su comodidad, es decir, este es el aspecto principal que toman en consideración al momento de comprar un mueble, y así poner tener un confort, muy por debajo está en la calidad del producto, aunque esto no indica que no compren productos de calidad y en lo referente al precio el resultado de 23 personas que eligieron indican que debe tener un precio aceptable, más no buscan la comodidad.

GRÁFICO No. 4

POR QUÉ PREFIERE ESA MARCA DE MUEBLE



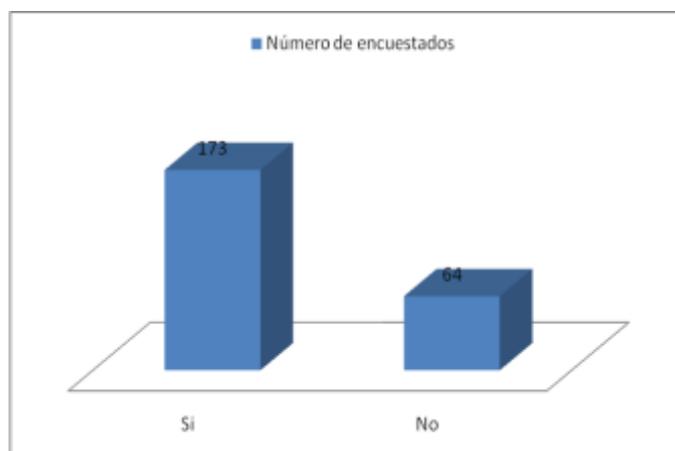
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En forma porcentual en la relación a la pregunta el 51 % de los encuestados busca un mueble que sea confortable, ponderando esta información existe alrededor de un mercado del aproximadamente del 49%, es un valor alto al cual la empresa destina sus productos, y además de ese valor el 27 % en referencia a la calidad aumentaría nuestros posibles clientes.

Pregunta 3: ¿Ha personalizado alguna vez sus muebles?

GRÁFICO No. 5

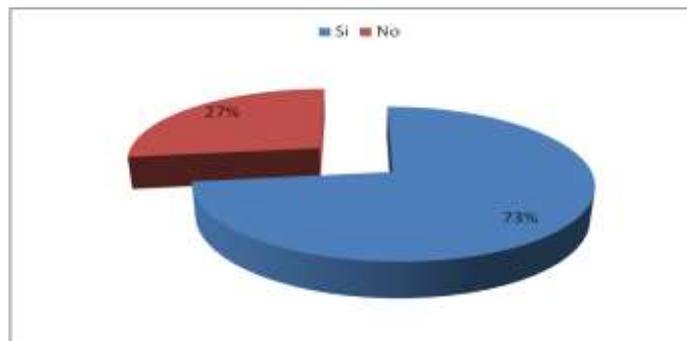
HA PERSONALIZADO SUS MUEBLES



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En la tercera pregunta un grupo de 173 personas mencionaron que si personalizan sus muebles, es decir, tienen criterio al escoger por estilos, colores, textura y sobre todo por espacio, 64 personas indicaron que no.

GRÁFICO No. 6
HA PERSONALIZADO SUS MUEBLES

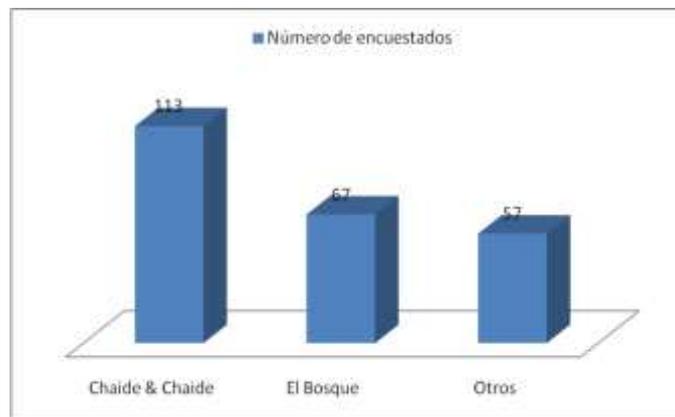


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Porcentualmente el personalizar los muebles llega a obtener un 73% dentro del mercado, es un porcentaje a quien destinar o se sabe que existe y es donde la empresa apunta a ese mercado de potenciales clientes.

Pregunta 4: ¿Qué marca de muebles es de su preferencia?

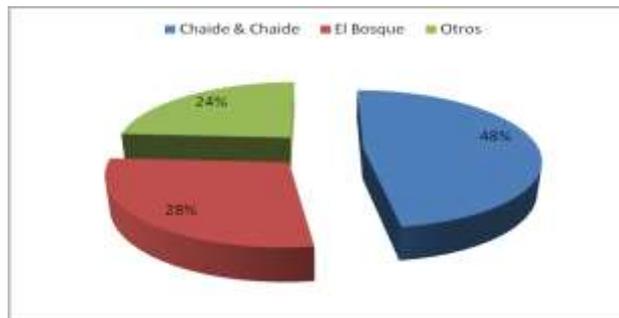
GRÁFICO No. 7
PREFERENCIA DE MARCA DE MUEBLES



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En las encuesta que se le realizó a 237 personas la empresa de muebles con mayor aceptación es Chaide&Chaide según la encuesta 133 personas prefieren está marca porque conocen los articules que se comercializa, mientras que 67 personas escogieron la marcar de muebles El Bosque y 57 personas indicaron diferentes marcas.

GRÁFICO No. 8
PREFERENCIA DE MARCA DE MUEBLES

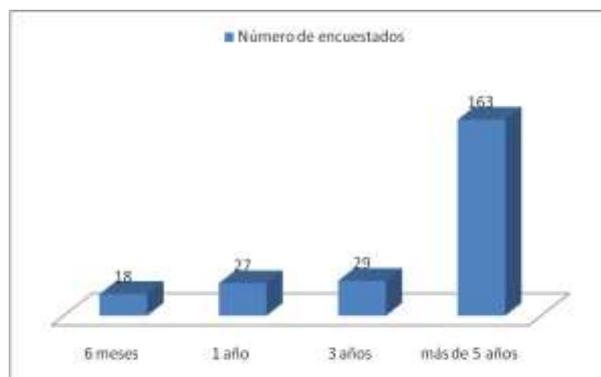


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Porcentualmente la empresa Chaide&Chaide lleva el 48% de la comercialización, claro está que solo comercializa tipos sofás camas, restringiéndose a ese producto ya que su fuerte principal son los colchones.

Pregunta 5: ¿Hace cuánto tiempo ha comprado un mueble?

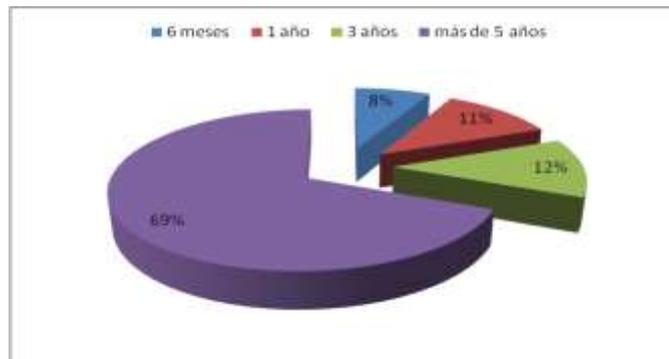
GRÁFICO No. 9
HACE QUE TIEMPO HA COMPRADO MUEBLES



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Dentro de los encuestados 163 personas indicaron que normalmente compran muebles o los cambian a largo plazo, es decir, mayor de un año, inclusive más tiempo, lo que representaría un punto no favorable para la empresa, pero la diversidad de productos puede mejorar la capacidad de comercialización de los mismos.

GRÁFICO No. 10
HACE QUE TIEMPO HA COMPRADO MUEBLES

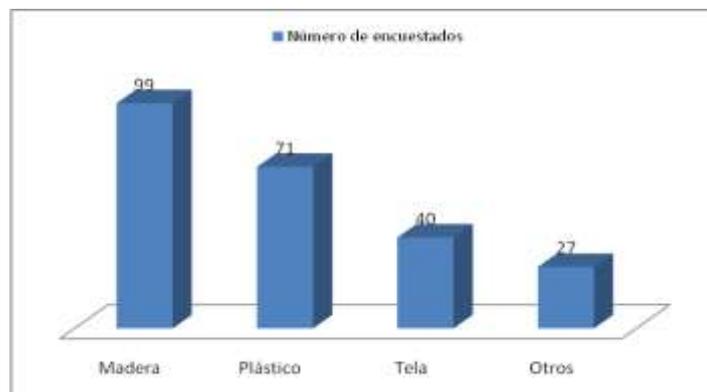


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

El 69 % de la población encuestada cambia sus muebles a partir del 5 año de vida útil, esta relación debe bajar el promedio de frecuencia en adquirir.

Pregunta 6: ¿Qué tipos de muebles le gusta?

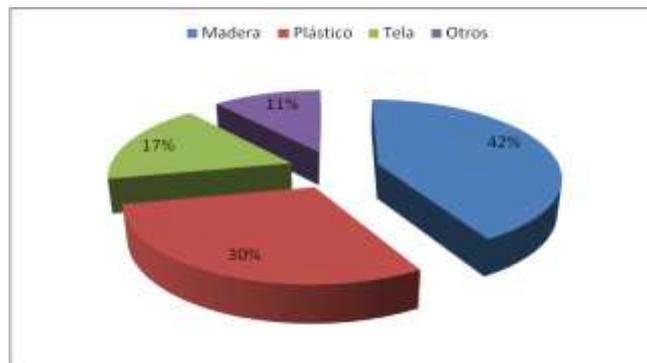
GRÁFICO No. 11
QUE TIPO DE MUEBLES LE GUSTA



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

99 personas encuestadas prefieren los muebles de madera y de plástico llegó a ser de 71 personas, mientras que las 67 personas prefieren que sus muebles sean de tela entre otros y estos valores son positivos para la empresa ya que destina sus productos con esos materiales.

GRÁFICO No. 12
QUE TIPO DE MUEBLES LE GUSTA

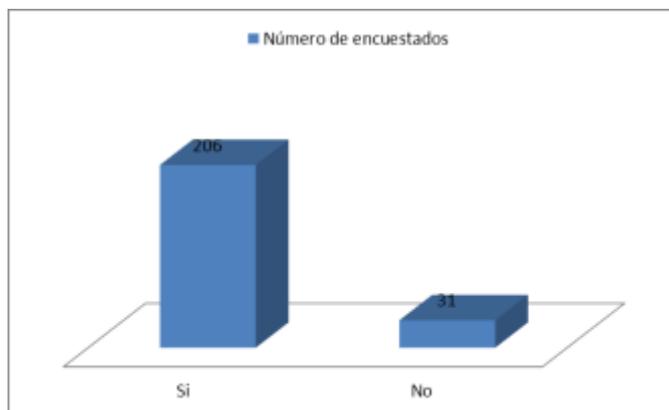


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Sumando los dos tipos de materiales más utilizados para la elaboración de muebles es de 77 %, es decir, se tiene un buen mercado con los productos de la empresa.

Pregunta 7: ¿Tiene accesibilidad al internet?

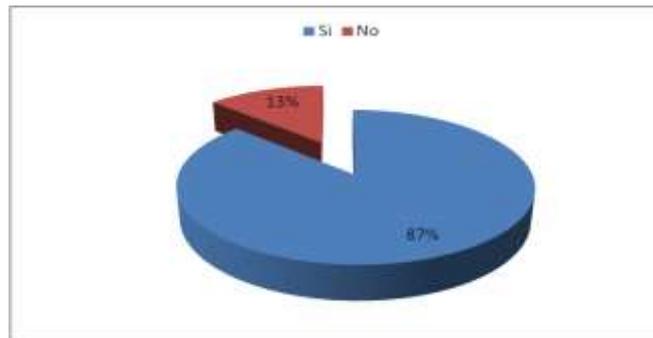
GRÁFICO No. 13
ACCESIBILIDAD A INTERNET



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En referencia a estos datos casi el 87 % de la población de alguna manera o medio tiene acceso a internet, lo cual garantiza la publicidad de la empresa llegue a los potenciales clientes.

GRÁFICO No. 14
ACCESIBILIDAD A INTERNET

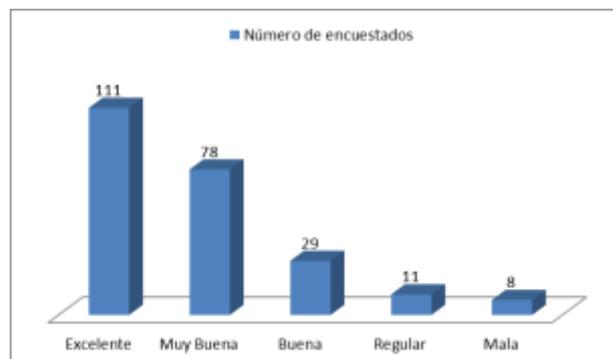


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

El 87 % referencia que si tiene internet y como se menciona anteriormente, la empresa tendrá una gran ventaja en comercializar sus productos por este medio, que además tendrá aplicaciones en el sistema Android a futuro para cumplir con los requerimientos y tendencia del mercado.

Pregunta 8: ¿Qué opina de la idea de personalizar sus muebles vía Internet?

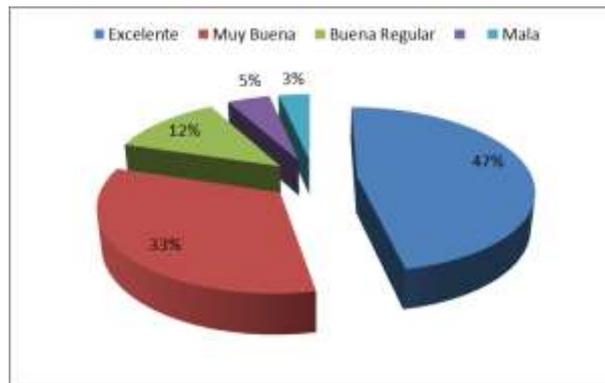
GRÁFICO No. 15
PERSONALIZARÍA SUS MUEBLES VÍA INTERNET



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

111 Personas que tiene acceso a Internet, mencionan que sería excelente tener este tipo de aplicación para elegir modelos, formas y tipos de muebles. Sumando a los 78 personas que indican que es una buena oportunidad de adquirir.

GRÁFICO No. 16
PERSONALIZARÍA SUS MUEBLES VÍA INTERNET

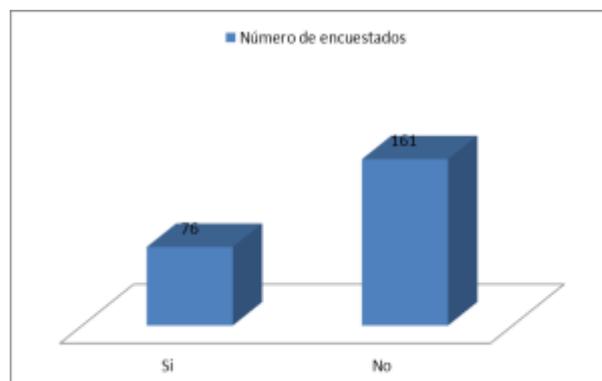


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Sumando las respuestas de excelente y muy buena (80 %) la oportunidad de personalizar los muebles es muy alta, lo que es un buen indicador de que se tendrán visitas frecuentes a la página.

Pregunta 9: ¿Ha oído hablar sobre los muebles plegables?

GRÁFICO No. 17
CONOCE SOBRE LOS MUEBLES PLEGABLES

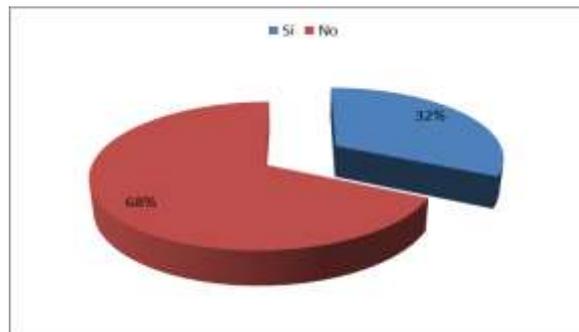


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Casi el 70 % de la población (161 personas) no conoce sobre los muebles plegables, puede ser debido a que desconocen la funcionalidad que tienen estos tipo de muebles y como utilizar una página web para poder ver y comprar.

GRÁFICO No. 18

CONOCE SOBRE LOS MUEBLES PLEGABLES



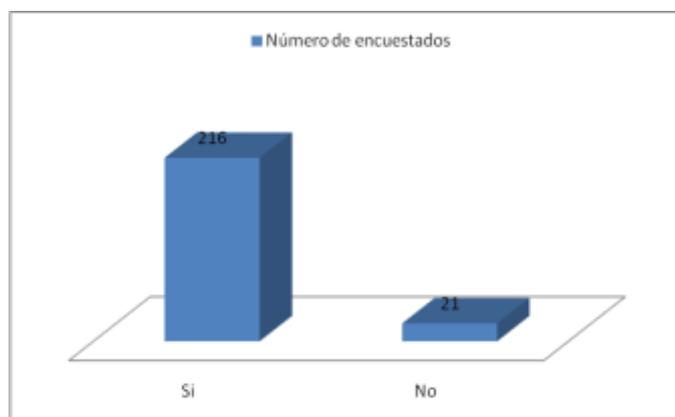
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Como podemos observar en el gráfico de porcentaje casi la gran mayoría de la población no conoce los tipos de muebles plegables, ya que no existe un sitio web para dar a conocer los productos que se desean comercializar.

Pregunta 10: ¿Le gustaría tener un mueble plegable?

GRÁFICO No. 19

LE GUSTARÍA TENER UN MUEBLE PLEGABLE



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Casi del total de las personas encuestas indican que les gustaría tener un mueble plegable, lo que es un buen indicativo de las futuras compras que realizarían los potenciales clientes.

GRÁFICO No. 20
LE GUSTARÍA TENER UN MUEBLE PLEGABLE

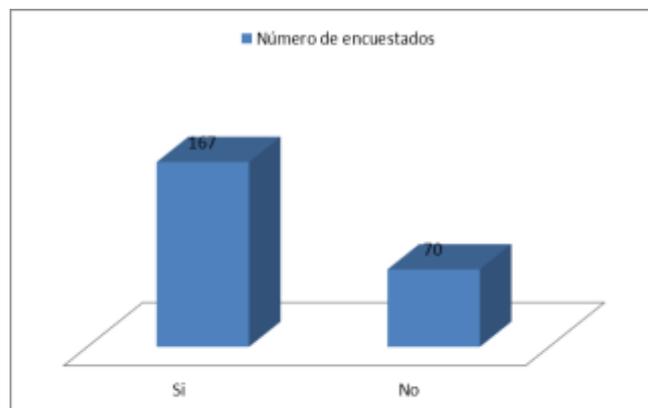


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Casi el 91 % de la población desea tener un mueble plegable, quizás por tendencia actuales o de estilos.

Pregunta 11: ¿Quisiera usted personalizar su propio mueble plegable en una forma interactiva en la WEB?

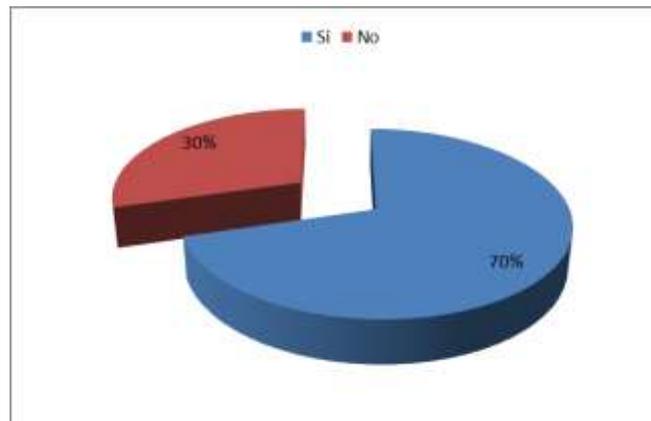
GRÁFICO No. 21
PERSONALIZARÍA SUS MUEBLES PLEGABLE EN FORMA INTERACTIVA EN LA WEB



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

167 Personas indican que personalizarían sus muebles mediante el sitio web, lo que es un indicativo de que se tendría una gran visita para poder seleccionar muebles sus diferentes motivos, colores y demás opciones.

GRÁFICO No. 22
PERSONALIZARÍA SUS MUEBLES PLEGABLE EN FORMA INTERACTIVA EN LA WEB

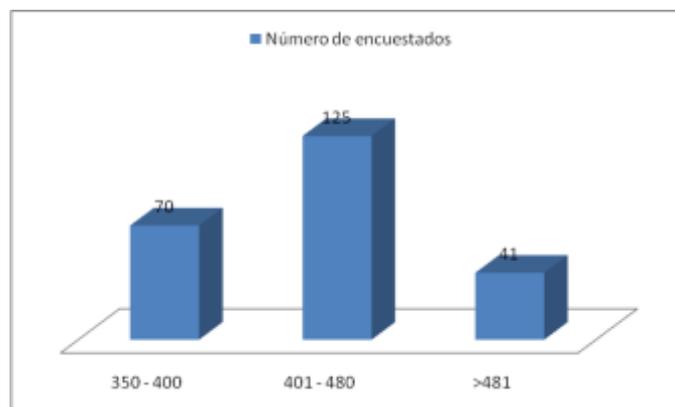


Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Pacheco Navas Lency

El 70 % indica que personalizaría sus muebles mediante el acceso web, lo que es un punto favorable para nuestra oferta.

Pregunta 12: ¿Cuáles son los precios de la competencia?

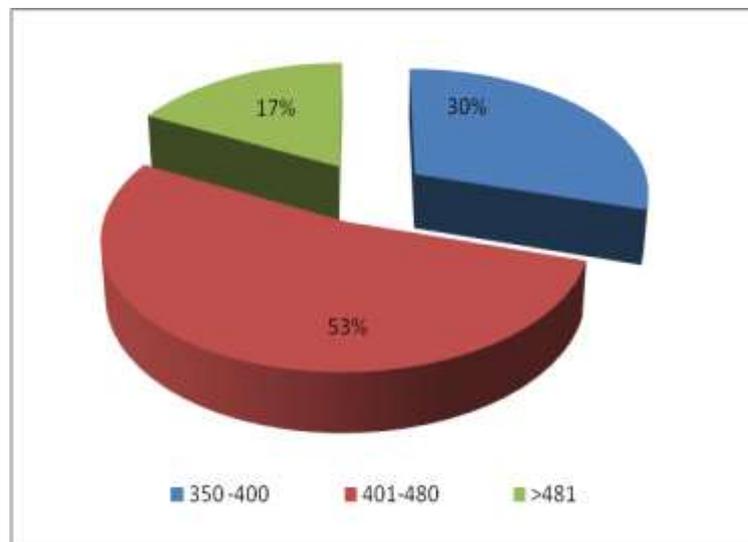
GRÁFICO No. 23
PRECIOS DE LA COMPETENCIA



Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Para realizar esta pregunta a las 237 personas se seleccionó un tipo de mueble, las cuales 70 personas han realizado compras de muebles entre los valores de \$350 – 400, mientras que 125 personas han adquirido el mismo tipo de muebles por el precio de 401 - 480 y la otra parte restante de la población encuestada ha adquirido su mueble a un precio mayor a \$481, demostrando los valores que se encuentran en el mercado.

GRÁFICO No. 24
PRECIOS DE LA COMPETENCIA



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Del 100% de los encuestados el 30% adquieren su muebles entre los valores de \$350 - \$400, mientras que el 53% los prefieren por el valor de \$401 - \$480 ya sea por el confort y el 17% han comprado el mismo mueble pero por un valor mayor a \$481.

2.7 Análisis de la competencia

La empresa de muebles plegables realiza la investigación a los diferentes sitios web que comercializan muebles en la ciudad de Guayaquil, las cuales se describen en el cuadro No. 3

CUADRO No. 3
COMPARATIVO DE SERVICIOS

MUEBLES PLEGABLES					
Servicio que ofrece	Muebles Plegables S.A.	Mercado Libre	Bosque	Chaide & Chaide	Otros
Mail	SI	SI	SI	SI	SI
Servicio Web	SI	SI	SI	SI	SI
Local	SI	NO	SI	SI	NO
Vía Teléfono	SI	NO	SI	SI	NO
Asesoramiento	SI	NO	SI	SI	NO

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Como se puede observar en este cuadro Mercado Libre cuenta con servicio mail y web, pero no cuenta con local, vía telefónica y asesoramiento directo, además son diferentes personas las que venden, pero ningún da la opción de personalizar los muebles.

Es la oportunidad entonces de que nuestra empresa Muebles Plegables S.A. se situé en el mercado con sus productos haciendo la diferencia con la competencia.

2.7.1 Competencia

Los muebles plegables que se ofrece la empresa tienen garantía por estar fabricados con el mejor calidad, durabilidad, habilita espacios y comodidad.

2.8 Plan de Mercado y estrategias de ventas

2.8.1 Plan de Mercado

- ✓ Brindar nuevos modelos de muebles y más compactos de acuerdo a la necesidad del cliente.

- ✓ Calidad de nuestros productos ante todo.
- ✓ Brindar muebles personalizados.
- ✓ Se reducirá el tiempo de investigación al disponer de mayor información.

2.8.2 Descripción del Producto

Se trata de diseñar un portal, el mismo que es una herramienta para la comercialización y el servicio al cliente.

2.9 Estrategias de Precio

La estrategia de precios ha de contribuir a conseguir los objetivos de la empresa, ya que se debe tener en cuenta el tipo de producto, líneas, competencia así como la novedad del producto, cuanto más innovador sean los productos mayores serán las alternativas de precios.

El diseño de la estrategia de precios es muy importante, y se tendrá en cuenta en su desarrollo los siguientes criterios:

- ✓ Lanzar al mercado un producto con un bajo precio, para que de ese modo, podamos lograr una rápida introducción, una rápida acogida, y podamos hacerlo rápidamente conocido.
- ✓ Lanzar al mercado un nuevo producto con un precio alto, para que, de ese modo, podamos aprovechar las compras hechas como producto de la novedad.
- ✓ Lanzar al mercado un producto con un precio de promoción de apertura, para que, de ese modo, podamos crear una sensación de calidad y solo se aplicara al solo comprar por medio da la página web.
- ✓ Atender bien a nuestros usuarios de manera rápida para obtener buen prestigio tanto por nuestra página Web como de nuestros productos de muebles, con eso en mente para tener una publicidad de boca en boca.

- ✓ El precio de mueble para su comercialización es de \$453.00 dólares, considerando los costos de producción y el respectivo margen de ganancia, además se demuestra que dicho valor está acorde al mercado, tal como se puede apreciar en la pregunta No.12 (¿Cuáles son los precios de la competencia?) que se le realizó a los 237 encuestados, pero con la diferencia que en nuestra empresa se brindará la facilidad de personalizar los muebles en el sitio web.

2.9.1 Estrategias diferenciales

Todas las empresas tienen estrategias de ventas, pero en el caso de muebles plegables, se encuentra en la estrategia en el producto, que es de buena calidad y los diseños de muebles e ingenio para producir muebles plegables que entren en espacios pequeños.

1. Las estrategias de precios fijos o variables
 - ✓ Precio Fijo: El producto se vende con un precio que no se puede bajar ni subir como su nombre lo dice "precio fijo" pero la calidad del producto no es alterado.
 - ✓ Precio Variable: El producto se vende con variedad de precio sin dejar de tener pérdidas del costo de producción, como siempre hay que mantener la calidad del producto.
2. Descuentos por cantidad Precios no lineales: Es una reducción en el precio unitario ofrecida al comprador de un producto que adquiere una cantidad superior a la normal, se aplica un precio no lineal.
3. Descuento por pronto pago: Bonificación en el precio efectuado al comprado que paga al contado o al cabo de pocos días. Para aplicar dicho descuento (por ejemplo 2%) en el sitio web se establecerán los controles necesarios para que se cumplan los mismos, y se le brinde los descuentos a los clientes.
4. Descuento periódicos (rebajas): A diferencia de las ofertas, estas son conocidas con anterioridad por el consumidor. La finalidad es

atraer a clientes con distinta elasticidad de demanda.

5. Precios éticos: En determinadas situaciones, se pueden aplicar precios distintos según el fin social del bien vendido o servicio prestado del adquiriente.

2.9.2 Estrategia de precios psicológicos

Siempre nos hemos encontrado con la guerra de precios de diferentes empresas ofreciendo los mejores precios para acaparar clientela.

Hay productos que se encuentran en la gama baja es por esta razón que los comerciantes los ponen en oferta, para que el cliente se interese y compre.

Otra de las estrategias psicológicas es cuando un producto lo cierran con 99 centavos sin dejar que el cliente se fijara que ya está pagando \$1.00 por el producto adquirido.

2.9.3 Estrategia de precios para líneas de productos

Siempre las empresas analizan para poder catapultar dos tipos de productos uno que se encuentra dirigido al segmento con mejor posición económica y el otro para las personas de economía media/ baja. Todo es con el fin de que un producto salga al mercado con mayor aceptación ante los consumidores y esto depende de la publicidad y marketing que la empresa desarrolle.

Formas de pago: Los pagos se realizaran en efectivo o tarjeta de crédito.

Recargo por transporte: Este valor lo absorberá el cliente, según el porcentaje establecido con la empresa afiliada.

2.10 Estrategia de publicidad y promoción

- ✓ Crear nuevas ofertas tales como el 2 x 1, o la de poder adquirir un segundo producto a mitad de precio, por la compra del primero.
- ✓ Ofrecer cupones.
- ✓ Ofrecer descuentos por cantidad o descuentos por temporadas.
- ✓ Crear sorteos o concursos entre nuestros clientes.
- ✓ Poner anuncios en diarios, revistas o Internet.
- ✓ Crear boletines tradicionales o electrónicos.
- ✓ Participar en ferias.
- ✓ Crea afiches, carteles, volantes, paneles, folletos o calendarios publicitarios.

2.11 Estrategia de Comercialización

Se ofrecerá una alternativa diferente para la distribución de los muebles plegables, pues para ello una de nuestros objetivos es dar satisfacción y espacios más amplios para que de esta forma el cliente se encuentre a gusto con su adquisición:

1. SEO.- El SEO es un motor de búsqueda que el programador o diseñador de la página web ha desarrollado, por otro lado también deber de crear un metadato como es el título, contenido y enlace, son el fin de realizar la búsqueda en poco tiempo ya que este contiene palabras claves.

2. Comercialización del Email.- La empresa de Muebles Plegables S.A., cuenta con un sitio web que es una tienda virtual donde se comercializa la variedad de muebles que se tienen a disposición, así mismo se tendrá cuentas de correo con el dominio que identifique a la empresa.

3. Nicho de Comercialización.- Se ha realizado el análisis del nicho del mercado dirigido a la población de consumidores de la provincia del Guayas que tiene capacidad de adquirir un mueble plegable. Debido a lo desconocimiento de la existencia de muebles plegables de la mayoría de la población encuestada y por la pequeña dimensión de los muebles que permiten ubicarlo en sitios con espacios reducidos se tiene un sector no muy explotado, es por esta razón que como empresa nueva en el mercado se aprovechará esta oportunidad y así poder lograr una posición de liderazgo con ofertas tentadoras para acaparar los futuros clientes.

4. Blogging.- La estrategia Blogging es nueva en el mercado pero está ganando terreno en el ámbito de la web.

Los Blogging se encargan de tener cierta publicad que le generan ingresos económicos para el dueño de la página. Como para tener un mejor entendimiento la página Facebook o Twiter, en esas plataformas se puede dejar las últimas novedades que tengan los Muebles Plegables S. A. y que la gente pueda poner sus opiniones al respecto.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS TÉCNICO

3.1 Antecedentes

Para el análisis técnico se ha dividido el servicio que ofrece “Muebles Plegables S.A” de la siguiente manera:

3.1.1 Infraestructura electrónica

3.1.1.1 Modelo de negocio del Grupo “Muebles Plegables S.A”

- ✓ Es una tienda virtual para comercializar los muebles plegables en la que se incluyen las ofertas del mes que presentan en la empresa.
- ✓ Recepción de pedidos por medio de la página web donde se y se generan los cobros de una manera virtual en este caso paypal.
- ✓ Aumentar las ventas.
- ✓ Bajar los precios y poner en promoción ciertos productos.
- ✓ Acapara la atención de los clientes y realizar ciertos detalles a la página web.
- ✓ Abaratar precios para poder competir con las otras compañías

3.1.1.2 Desarrollo de la página web para la comercialización de muebles plegables.

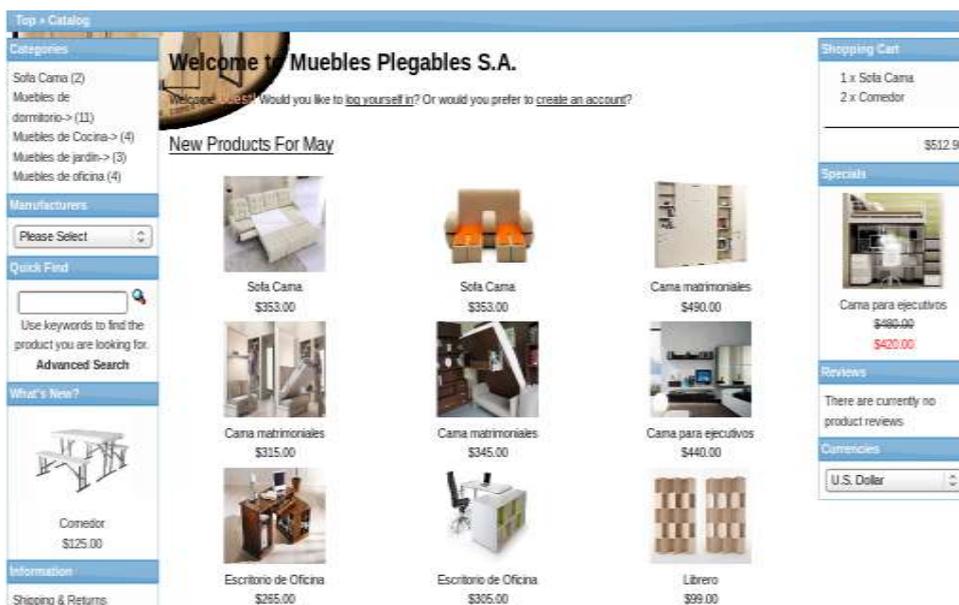
Para el proyecto muebles plegables se implementó la aplicación web Oscommerce, esta aplicación se encuentra desarrollada bajo el código abierto.

El aplicativo web Oscommerce, permite desarrollar una tienda virtual para la comercialización de productos, en este caso será para promocionar los muebles plegables.

El aplicativo se encuentra estructurado en dos partes las cuales se detallan a continuación:

- ✓ **Front end (Visor):** Esta parte es donde el usuario interactúa con el aplicativo, es decir que el usuario ve la página amigable para poder realizar algún proceso de compra en de los muebles plegables que se presentan on line.

FIGURA No. 7
FRONT END



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

- ✓ **Back end (Administración):** Es donde el desarrollador interactúa con el servidor en este caso Apache y el Mysql. En esta parte podemos actualizar el catálogo de muebles plegables, el precio, incrementar nuevas ofertas, consulta de pedidos.

FIGURA No. 8
BACK END



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.1.2 Desarrollo de software

En esta etapa de la tesis, se va generalizar el esquema del proyecto que se escogió para la empresa de Muebles Plegables, con el fin de cubrir los requerimientos del usuario técnico y usuario final, para esto, se especifica el desarrollo de un aplicativo que sea amigable y que optimice los tiempos y duplicidad de trabajo.

La aplicación para la comercialización de Muebles Plegables, consiste un sitio web para que el cliente pueda visualizar el producto, verificar el costo y comprar on line, sin ningún recargo adicional.

Para la elaboración de este proyecto se optó por la utilización de herramientas basadas en Software Libre.

3.1.3 Modelo de ciclo de vida

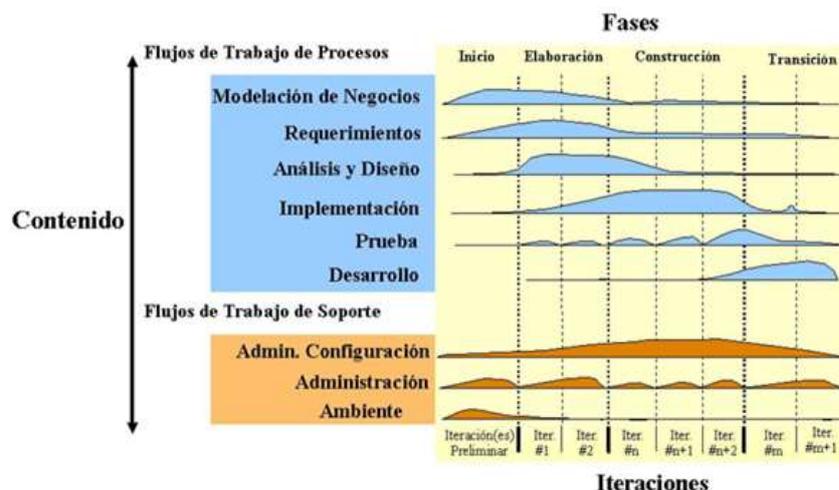
Para realizar un proyecto se debe incorporar un modelo de software, dependiendo del análisis y necesidades de cada proyecto se elige un modelo de desarrollo de software a seguir, en este caso para la comercialización de Muebles Plegables, se utilizó el modelo el RUP

(Proceso de Desarrollo Unificado) por ser un proceso de desarrollo de software que utiliza el UML (Lenguaje de Modelamiento Unificado) que es un lenguaje que sirve para especificar, construir, visualizar y documentar cada parte del desarrollo de un aplicativo web. Dicho modelo de software permite al programador ir desarrollando el software a medida de la necesidad de usuario, se van aplicando algunas fases de las cuales se van realizando pruebas con el fin de garantizar el cumplimiento de ciertos estándares de calidad.

El modelo de software que se está aplicando para el proyecto de Muebles Plegables, asigna tareas y responsabilidades dentro de la organización de desarrollo del aplicativo informático. Lo cual permite que cada integrante (grupo de desarrollo del aplicativo) pueda acceder a la misma base de datos y así poder trabajar al mismo tiempo. Esto optimiza los tiempos de trabajo y así mejora la productividad.

Para poder tener un mejor entendimiento sobre el modelo de desarrollo de software que se implementó para el aplicativo web, se puede visualizar en la figura No.9

FIGURA No. 9
FASES MODELO RUP



Fuente: http://metodologiadessoftware.blogspot.com/2012/11/fases-del-modelo-rup_27.html
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.1.4 Fases de RUP con sus descripciones

CUADRO No. 4
FASES DEL RUP

FASES	DESCRIPCIÓN
INICIO	<p>Se realiza el análisis de requerimientos de la empresa de Muebles Plegables, su actividad económica es la venta de muebles on line, su objetivo es llegar a los diferentes grupos sociales que tenga acceso a Internet para poder comercializar los muebles plegables para espacios reducidos que ofrece la empresa.</p> <p>Es por esta razón que se necesita implementar un aplicativo para catapultar los productos en una página interactiva para darle mayor confort a los usuarios/clientes al momento de requerir un producto.</p>
ELABORACIÓN	<p>En la fase de elaboración se analiza los problemas que se presentan en la estructura y así poder suprimir los riesgos que se puedan generar en el desarrollo del aplicativo web para la comercialización de muebles plegables.</p> <p>También se analizó el diseño que va a implementar el aplicativo como son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El logo de la empresa • Menú de control • Barra de títulos • Mensaje de bienvenida • Pie de página promocionando los artículos en venta.

<p>CONSTRUCCIÓN</p>	<p>El objetivo es el diseño del aplicativo web para poder publicar los artículos de muebles plegables, lo que facilita la interacción del usuario como diseñar su mueble y hacer su pedido on line para que lo pueda recibir en donde lo desee a nivel nacional.</p> <p style="text-align: center;">LA PAGINA WEB</p> <p>En el menú se ha desarrollado botones, los cuales tendrá acciones que realizan en el sistema. A continuación se va ir detallando.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inicio: Aquí se podrá observar la misión, la visión y el objetivo de la empresa muebles plegables. • Registrarse: El usuario tendrá la opción de ingresar los datos personales para pasar un hacer un cliente de muebles plegables. • Ingresar: El usuario ya registrado como cliente de muebles plegables podrá realizar compras y personalizar sus muebles on line. • Catalogo: El usuario podrá visualizar los artículos que están a la venta.
<p>TRANSICIÓN</p>	<p>En esta fase se realiza la entrega del aplicativo web para la comercialización de muebles plegables. Aquí se comenzaran con la realización de las pruebas correspondientes entre los usuarios y el desarrollador del aplicativo, en la cual se pueden hacer ciertos ajustes que se van presentando en las pruebas que se estén generando.</p> <p>Es esta fase también se va capacitando al usuario</p>

	<p>para que haga uso del aplicativo, también tendrá el soporte técnico necesario. Aquí se verifica si el aplicativo cumple con todas las especificaciones técnicas que han sido entregadas ante de su desarrollo.</p> <p>El alcance del aplicativo es de que todos los artículos tendrá un código que será el ID. Del artículo, que tendrá el nombre y el precio del objeto de comercialización.</p> <p>En el aplicativo se ha desarrollo módulo de registro de usuario. Aquí el futuro cliente llenara un formulario con sus datos completos y el sistema validara la información para luego presentar por pantalla un mensaje de confirmación de registro.</p> <p>Una vez registrado el cliente podrá realizar compras de los artículos que se encuentren en el catálogo del aplicativo.</p> <p>El sistema cuenta con un carrito de compra donde el usuario puede elegir, eliminar sus artículos.</p> <p>Cuando el usuario está decido hacer la compra on line deberá registrar su tarjeta de crédito o débito, mientras que el sistema tendrá que validar los campos mínimos obligatorios, una vez que todo este correcto el sistema enviara el mensaje al usuario indicando que su pago se ha efectuado.</p> <p>En el aplicativo no se encontrará el módulo de contabilizar los artículos que se ha vendido o que se tenga en stock.</p>
--	--

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

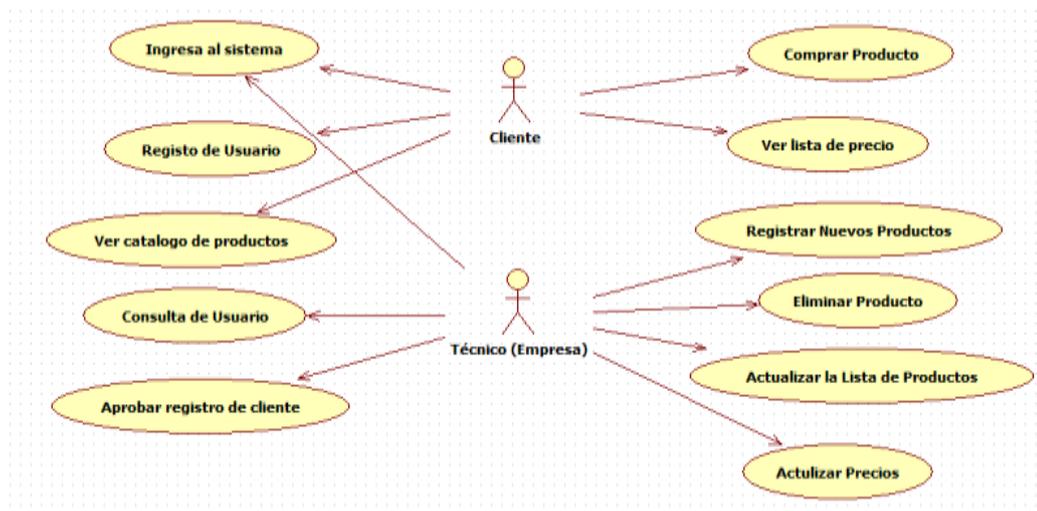
3.1.5 Caso de uso

En esta etapa se presenta el caso de uso en base a la aplicación de la comercialización web de muebles plegables con el fin de poder entender de una forma más amigable los requerimientos del cliente.

El caso de uso ayuda a que el programador pueda ir analizando a medida que se va desarrollando la aplicación, en una forma ordenada de cada elemento que se encuentra en dicho proceso.

Se diagrama el caso de uso en la herramienta StarUml, aquí se representa 2 tipos de actores cliente y operador (técnico) del sistema.

FIGURA No. 10
CASO DE USO



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.1.6 Acciones que realiza el cliente en sistema

- ✓ Ingreso al sistema.
- ✓ Registrarse como cliente.
- ✓ Verificar catálogos productos.
- ✓ Verificar lista de precios.

3.1.7 Acciones que realiza el operador (técnico) del sistema

- ✓ Consultar de registros clientes para no duplicar información.
- ✓ Aprobar el registro de nuevos clientes a la aplicación.
- ✓ Registrar nuevos productos.
- ✓ Eliminar productos.
- ✓ Actualizar lista productos.
- ✓ Actualizar lista precio.

En los siguientes cuadros se presenta los actores y sus actividades en que desempeñan en el aplicativo para la comercialización de muebles plegables.

CUADRO No. 5
USUARIO ADMINISTRATIVO

Caso de Uso: Registro de usuario administrador del aplicativo - CU-1.	
Actor Iniciador	Usuario técnico administrativo.
Descripción	Registro del usuario técnico administrativo.
Precondición	El administrador técnico del aplicativo genera usuarios.
Curso Normal	
ACTOR	SISTEMA
1. El usuario técnico administrador ingresa al sistema.	2. Verifica y da los respectivos permisos que esté tenga configurado en el aplicativo.
	3. Presenta por pantalla el formulario de registro de usuario.
4. Formulario de registro de usuario: Ingresar la información mínima necesaria del usuario.	5. Valida la información registrada.
	6. Presenta por pantalla el registro del usuario al aplicativo.
7. Presenta por pantalla, que la información ingresada ha sido registrada exitosamente.	
8. Este caso de uso finaliza cuando se almacenan los datos registrados.	9. El sistema confirma almacenamiento de datos.
Post Condición	
El usuario se encuentra registrado y está disponible para ingresar al sistema.	

CUADRO No. 6
USUARIO TÉCNICO

Caso de Uso: Registro de ingreso de artículos al aplicativo - CU – 2	
Actor Iniciador	Usuario técnico.
Descripción	Ingreso de artículos.
Precondición	Registro de artículos al aplicativo.
Curso Normal	
ACTOR	SISTEMA
1. El usuario (técnico) registrado ingresa al aplicativo.	2. Verifica.
	3. Envía formulario de ingreso de artículo.
4. Visualiza por pantalla el formulario de ingreso de artículo.	
5. Ingresar los artículos detalladamente al aplicativo.	6. Almacenamiento de artículos.
7. El caso de uso finaliza cuando se almacenen los datos.	8. Muestra un mensaje de confirmación de los datos almacenados.
Curso Alternativo	
El sistema no tiene en stock el artículo seleccionado, se muestra un mensaje y se reinicia el CU al paso 6.	
Postcondición	
Se registró satisfactoriamente el ingreso.	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CUADRO No. 7
USUARIO ADMINISTRATIVO

Caso de Uso: Registro de cliente al aplicativo - CU - 3.	
Actor Iniciador	Usuario técnico administrativo.
Descripción	Registro del usuario técnico administrativo.
Precondición	El administrador técnico del aplicativo genera usuarios.
Curso Normal	
ACTOR	SISTEMA
1. El usuario (cliente) ingresa al aplicativo.	2. Presenta por pantalla el formulario de registro de usuario (cliente).
3. Formulario de registro de usuario: Ingresa la información mínima necesaria del usuario (cliente).	4. Valida la información registrada.
	5. Presenta por pantalla el registro del usuario (cliente) al aplicativo.
6. Presenta por pantalla, que la información ingresada ha sido registrada exitosamente	
7. Este caso de uso finaliza cuando se almacenan los datos registrados.	8. El sistema confirma almacenamiento de datos.
Post Condición	
El usuario (cliente) se encuentra registrado y está disponible para ingresar al sistema.	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CUADRO No. 8
USUARIO CLIENTE

Caso de Uso : Registro de Compras - CU – 4	
Actor Iniciador	Usuario (cliente).
Descripción	Proceso de registro de compras.
Precondición	Validación de campos mínimos necesario del sistema.
Curso Normal	
ACTOR	SISTEMA
1. Usuario (Cliente) ingresa al aplicativo en el proceso de compra.	2. Autoriza.
	3. Envía el catálogo de artículos.
4. Visualiza por pantalla el catálogo de artículos que se encuentra registrado en el aplicativo.	
5. Elige el o los artículos que desea comprar.	6. Verifica los ítems de los artículos elegidos como: <ul style="list-style-type: none"> - Cantidad - Proporciona un listado de los artículos. - Precio Unitario - Calcula el total.
7. El caso finaliza cuando se almacenan los datos registrados.	8. El sistema confirma el almacenamiento de los datos.
PostCondición	
El usuario registro satisfactoriamente la compra.	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CUADRO No. 9
USUARIO TÉCNICO

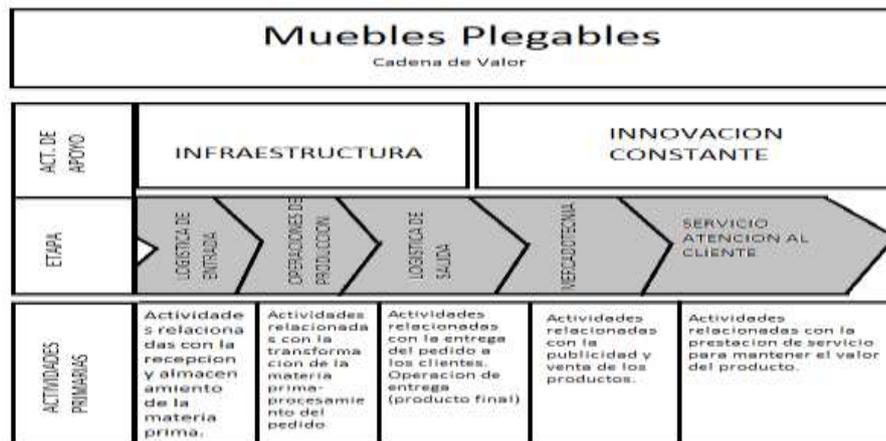
Caso de Uso: Consulta de Egreso de artículos - CU – 5	
Actor Iniciador	Usuario (técnico).
Descripción	Consulta los egresos de artículos.
Precondición	
Curso Normal	
ACTOR	SISTEMA
1. El usuario (técnico) ingresa al sistema.	2. Verificar.
3. Consultar egresos de artículos.	4. Envía la lista de los artículos egresados en el aplicativo.
5. Visualiza los artículos egresados del aplicativo.	
6. El caso finaliza cuando se almacenan los datos registrados	7. El sistema confirma el almacenamiento de los datos.
PostCondición	
El usuario está registrado en el sistema.	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.2 Cadena de valor

Es muy importante analizar las actividades primarias sobre la cadena de valor, porque nos ayuda identificar las ventajas competentes de la empresa Muebles Plegables, ya sea en este caso los productos que se comercializan en la tienda virtual.

CUADRO No. 10 CADENA DE VALORES



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.2.1 Descripción de las actividades primarias

a) Mercadeo y ventas

Son actividades diseñadas para conseguir clientes del servicio que brindaremos.

- ✓ Elaborar y repartir volantes publicitarios.
- ✓ Publicidad de la página web de la empresa.
- ✓ Realizar visitas a las empresas dando a conocer el producto.

b) Operaciones

- ✓ Desarrollar el registro ingreso a la aplicación.
- ✓ Desarrollo y exposición de los productos que se encuentran generados en el aplicativo.
- ✓ Desarrollo y descripción del aplicativo web.
- ✓ Antes de que el cliente genere la compra del producto el aplicativo web envía el producto con su costo respectivo.
- ✓ La empresa se compromete a entregar el producto en el tiempo pactado con el cliente.

c) Logística externa o de salida

- ✓ La empresa se compromete a realizar la entrega formal del

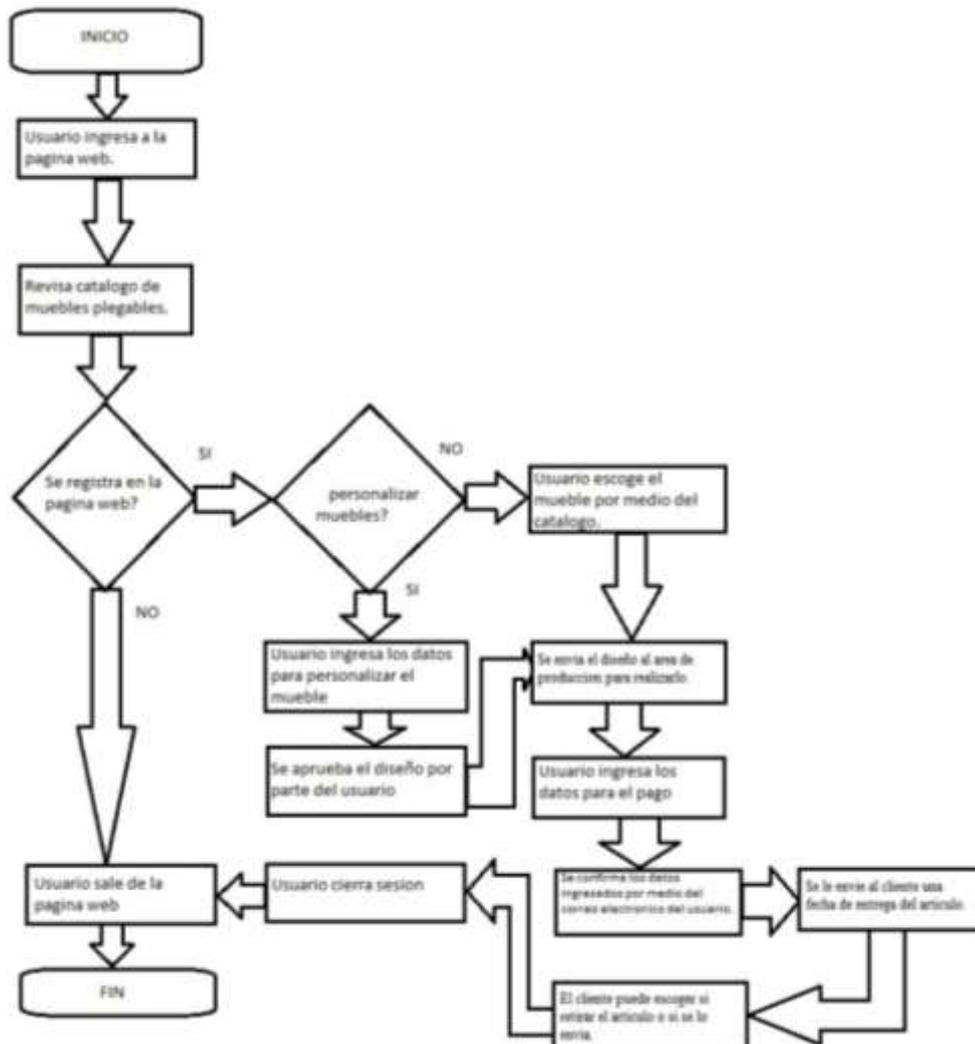
producto solicitado por el cliente.

- ✓ La empresa y el cliente debe de respetar la hora, fecha y lugar de entrega del producto para que tener ningún contratiempo.

d) Servicio o posventa

- ✓ Asesoramiento de instalación.
- ✓ Asesoramiento para la compra del mueble.
- ✓ Facilidades de pago.
- ✓ Fácil ingreso a la página web.

**GRÁFICO No. 25
ACTIVIDAD PRIMARIA**



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.2.2 Descripción de las actividades Apoyo

Son actividades que están relacionadas con áreas de la empresa que no intervienen directamente en lo referente al producto o servicio que brindaremos a los clientes.

- **Infraestructura**

- ✓ Adecuación de las diferentes áreas.
- ✓ Alquiler del local.
- ✓ Pago de servicios básicos.
- ✓ Adquisición de suministros varios.

- **Gestión de Personal**

El personal que se necesita en las áreas administrativas deberá tener experiencias en:

- ✓ Publicidad.
- ✓ Finanzas.
- ✓ Asesores de ventas, etc.

- **Tecnología**

- ✓ Acceso a internet.

- **Adquisiciones**

Se detalla a continuación los equipos, muebles y otros implementos necesarios para Muebles Plegables S.A. Los equipos se comprarán con financiamiento propio entre todos los socios y un préstamo a una institución financiera o bancaria.

3.2.3 Recursos Tecnológicos

Son los recursos de hardware y software necesarios para la correcta operación de la empresa.

Dentro de los principales recursos tenemos las 4 computadoras de escritorio, 1 laptop, 1 copiadora funcional y 2 impresoras destinadas para el área administrativa, el software que se utilizara es open source, el servidor y los equipos de comunicaciones los cuales se van detallando en el cuadro No. 11.

CUADRO No. 11
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

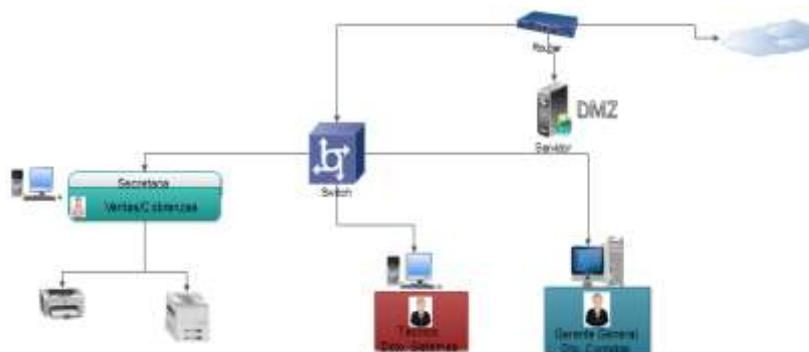
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANT
Computadoras	4
Copiadora multifunciones	1
Servdor System x360	1
System storage	1
Rack	1
Impresora	2
TP-link access point	1
Switch no administrable	1
Laptop	1
Switch kvm	1

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.3 Topología de red

Representa la estructura y arquitectura de la red de datos a utilizar en las instalaciones de la empresa.

FIGURA No. 11
TOPOLOGIA DE RED

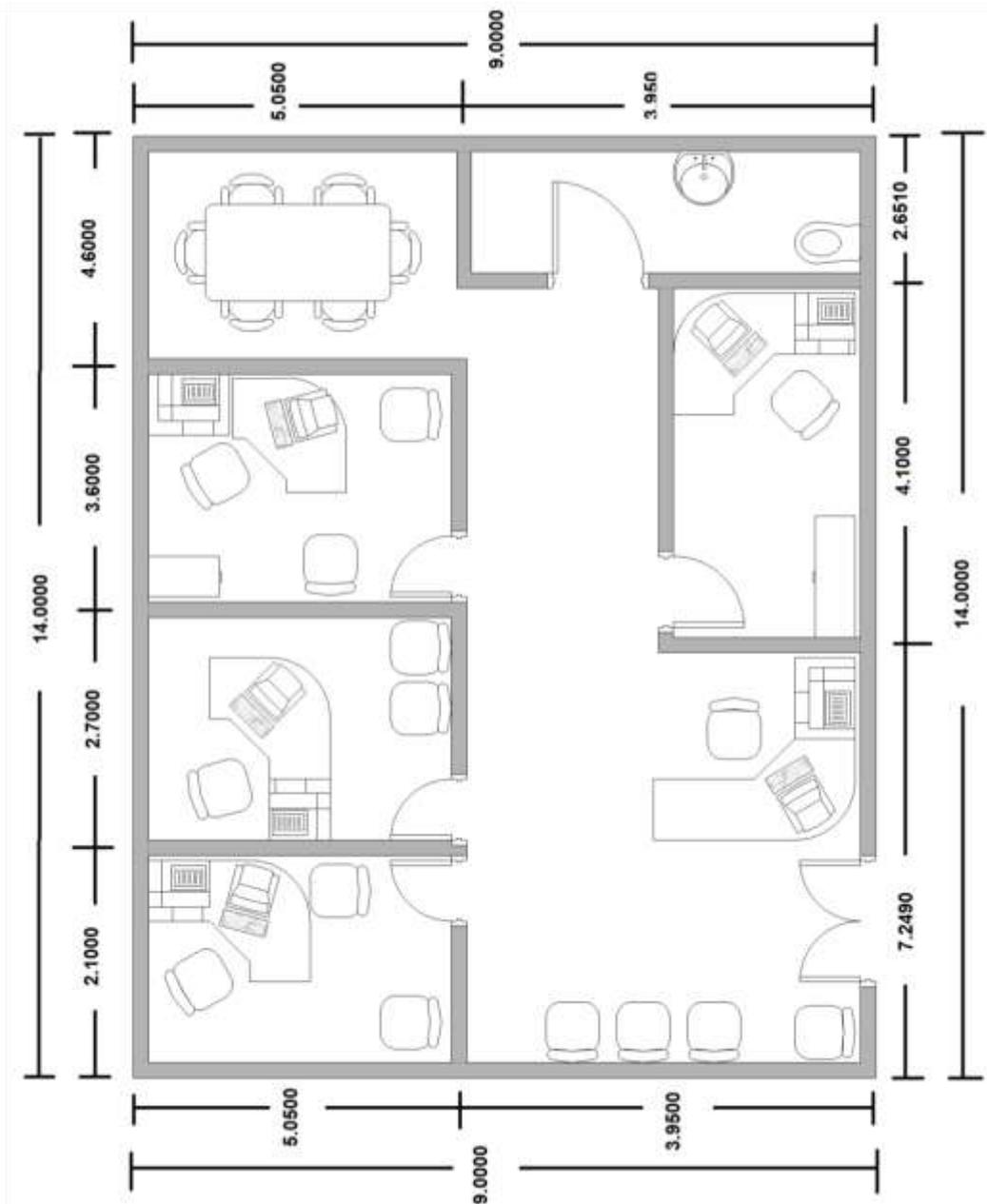


Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

3.4 Diseño y distribución de las instalaciones

A continuación un diagrama de la distribución de las oficinas de Muebles Plegables S.A.

FIGURA No. 12
DISTRIBUCIÓN DE OFICINAS DE LA EMPRESA “MUEBLES PLEGABLES S.A.”



Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

En este capítulo se analiza a la empresa desde el punto de vista organizacional con sus elementos que la conforman.

4.1 Empresa

La empresa tiene como nombre Muebles Plegables S.A., la misma que tiene como actividad económica la comercialización de muebles plegables por medio de una tienda virtual. La empresa se encuentra conformada por el siguiente personal:

- ✓ 1 Gerente General
- ✓ 1 Secretaria – Ventas
- ✓ 1 Técnico Informático
- ✓ 2 Obreros

Los mismos que tienen un gran aporte hacia la empresa con sus conocimientos, ya que este personal ha laborado en importantes empresas de la ciudad de Guayaquil, desempeñándose con responsabilidad en sus funciones.

4.2 Jornada Laboral

“Muebles Plegables S.A.” tiene el siguiente horario de atención a sus clientes, de lunes a viernes de 09:00 a 13:00 y de 14:00 a 18:00. En caso de ser necesaria la presencia del personal fuera de las horas normales se lo considerará según estipule la ley pertinente y el valor pagado deberá ser considerado para la facturación a los clientes.

4.3 Áreas

El grupo Muebles Plegables S.A, estará integrado por las siguientes áreas:

- ✓ Gerencia General
- ✓ Secretaria - Ventas
- ✓ Técnico - Informático
- ✓ Producción

La gerencia General se encuentra representada por una persona que será el líder de un grupo de trabajadores a las que se les define las políticas de la empresa para poder cumplir con el objetivo planteado.

En la área de secretaria en ventas es la encargada de receptor los pedidos cuando se lo realizan por vía llamadas telefónicas, elabora documentación de la área gerencial y mantiene en orden las documentación y genera las facturas de ventas.

El técnico informático es el soporte de las herramientas en la que está sujeta la aplicación para la comercialización de los muebles plegables, pero también realiza mantenimiento correctivo y preventivo a los equipos informáticos de la empresa.

El área de producción estará constituido por 2 personas, las mismas que se encargaran del ensamblaje y personalización de los muebles plegables.

Todos los trabajadores de la empresa de Muebles Plegables S.A., reciben las bonificaciones que están dispuesta por la ley del afiliado del seguro social IESS las cuales se en listan a continuación:

- ✓ Decimos
- ✓ Fondos de reservas
- ✓ Vacaciones
- ✓ Compensación salarial.

Participaran de las utilidades que generara la empresa apegado a los porcentajes que establece la ley. El Gerente General será el representante legal de la empresa Muebles Plegables S.A.

4.4 Estructura de la organización

La empresa Muebles Plegables S.A. mantiene una estructura organizacional plana, en la cual se reduce el número de niveles de autoridad y se deposita un alto grado de responsabilidades en la dirección intermedia (mandos intermedios). Actualmente con un grupo de personas cuyas funciones son las siguientes:

GRÁFICO No. 26
ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Como se puede observar en le Figura No. 12 el organigrama de la empresa de Muebles Plegables S.A., está conformado por el gerente

general que inicia la estructura jerárquica. Es quien administrara todas las actividades que tengan que ver con la empresa.

- ✓ El gerente general de la empresa Muebles Plegables S.A., deberá tener conocimientos de administración y de informática las que le ayudaran a decidir con buenas ideas y la toma de decisiones para las actividad de la empresa.

Se contratarán 4 empleados para que desempeñen las funciones de secretaria - ventas, informático (desarrollador) y dos obreros.

El gerente de la empresa de Muebles Plegables S.A, se debe realizar reuniones semanales entre y los empleados para analizar los objetivos que nos hemos planteado hace una semana anterior y así ir bosquejando las metas cumplidas y las que no se han cumplido ir trabajando, buscando la manera para culminar con la actividad que se ha pausado en el transcurso del tiempo.

4.4.1 Gerente General

Ubicación Organizacional

En el organigrama organizacional el gerente general es el que ocupa el primer nivel jerárquico.

Descripción del puesto

El gerente general es la cabeza principal en la empresa de Muebles Plegables, el mismo que tiene la responsabilidad las siguientes actividades:

- ✓ Planear
- ✓ Organizar

- ✓ Dirigir
- ✓ Coordinar
- ✓ Controlar

Requisitos del puesto

Experiencia en cargos similares.

Actividades:

- ✓ Es la persona encargada para supervisar el trabajo de los equipos de trabajo.
- ✓ Hacer que la empresa cumpla con los logros planteados.
- ✓ Es el encargado del desarrollo del plan anual de la empresa y a su vez genera informes anuales para verificar el estado de ejecución que se encuentra la empresa de Muebles Plegable.
- ✓ El gerente general realiza el análisis financiero para preparar el presupuesto de la empresa y así tener solvencia en los tiempos necesarios.
- ✓ El gerente general deberá plantearse metas para alcanzar los objetivos planteados al culminar el año.
- ✓ Deberá tener buenas relaciones con sus clientes y proveedores para que la empresa este funcionalmente activa.

Muebles Plegables S.A, ha decidido mantener una estructura organizacional pequeña. Únicamente será cubierto el cargo de Gerencia General, Secretaria y Técnico Informático.

4.4.2 Secretaria - Ventas

Ubicación Organizacional

La secretaria de ventas se encuentra en el segundo nivel y trabaja a las órdenes de la gerencia.

Es la persona que coordina las actividades que se realicen dentro de la empresa.

La secretaria es la que se encarga de relacionarse con todos los trabajadores de la empresa.

Descripción del puesto

Carisma para la atención al público vía telefónica y personal, manejo de la recepción, ordenada, manejo de correo electrónico y utilitario office.

Requisitos de puesto

Experiencia

En cargos similares.

Formación

Estudios superiores tercer nivel.

4.4.3 Técnico informático

Ubicación Organizacional

Se encuentra en el segundo nivel del organigrama pero trabaja a órdenes de la gerencia.

Coordinación

Se relaciona con todos los puestos de la empresa.

Descripción del puesto

Buena capacidad de reacción ante situaciones críticas, ser proactivo, trabajar con entusiasmo y tener muchas ganas de aprender, que contribuya con ideas para mejorar la calidad del servicio que se está ofreciendo, tener compromiso con los objetivos que la empresa se plantea.

Requisitos del puesto

Experiencia en cargos similares.

Actividades:

- ✓ Conocimientos en lenguajes de programación: Java, HTML, Apache, Java Script.
- ✓ Conocimientos en base de datos: Lenguaje MySql y de servidores.
- ✓ Tener conocimientos básicos de hardware, software, sistemas operativos en especial Linux y redes IP.

Muebles Plegables S.A, ha decidido mantener una estructura organizacional pequeña.

Únicamente será cubierto el cargo de Gerencia General, Secretaria y el Técnico Informático.

4.5 Plan de Capacitación de la Organización

La coordinación de los cursos de capacitación estará a cargo de la Gerencia General, los mismos que serán dictados por la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).

CUADRO No. 12
PLAN DE CAPACITACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

ÁREA	TEMA
Gerente	Cursos que dicta la Escuela Superior Politécnica. Cursos y seminarios de Administración; cursos y seminarios de informática; cursos y seminarios de Tributación; cursos y seminarios de Proyectos; cursos y seminarios de Finanzas; curso y seminarios de Seguridad Industrial. Curso de Publicidad y ventas.
Secretaria - Ventas	Cursos que dicta la Escuela Superior Politécnica. Word, Excel, Access, Project 2010. Atención al cliente, Relaciones Humanas. Técnicas de ventas. Estrategia del mercado.
Técnico - Informático	Cursos que dicta la Escuela Superior Politécnica. Creación de sitios Web HTML, CSS3, PHP con bases de datos MySQL. Administración en Linux. Servidores web sobre Linux.

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CAPÍTULO V

ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

5.1 Requerimiento y pasos para constituir una empresa

Los requerimientos para constituir una empresa, y que se realizarán son:

- ✓ Contratación de un abogado.
- ✓ Elaboración de minuta : Escritura Publica
- ✓ Depositar el 50% del capital de la compañía en una cuenta corriente.
- ✓ Afiliación a la cámara de comercio.
- ✓ Inscripción de Constitución al registro mercantil
- ✓ Registrar la empresa en la superintendencia de compañías.
- ✓ Aprobación de Denominación de la empresa
- ✓ Contratar a un notario para certificar la incorporación del estado de la empresa.
- ✓ Esperar a que la Superintendencia de Compañías apruebe la constitución de la empresa.
- ✓ Obtener un Registro Único de Contribuyente (R.U.C)
- ✓ Comprar facturas en imprentas autorizadas por el SRI
- ✓ Ser inspeccionado por el municipio.
- ✓ Obtener una tasa de habilitación y una patente comercial emitida por el municipio.
- ✓ Registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- ✓ Selección del Personal
- ✓ Contratación del Personal
- ✓ Inscribir los contratos de sus empleados en el ministerio de trabajo.

- ✓ Publicar un resumen de este estatuto en uno de los diarios que circula en el área que estará ubicada la empresa
- ✓ Publicidad
- ✓ Cotización de Activos Fijos
- ✓ Compras de Activos Fijos
- ✓ Adecuaciones
- ✓ Instalaciones de Cableado
- ✓ Instalaciones de Mobiliarios
- ✓ Instalaciones de Equipos

Dentro de los requisitos obligatorios tenemos los siguientes:

Ser mayor de edad, y capaz de contratar y obligarse.

Los pasos para la constitución de la compañía son:

- ✓ Carta dirigida a la superintendencia de compañías solicitando el nombre de la empresa que se desea constituir, requisito que debe ser solicitado por un abogado.
- ✓ Se apertura una cuenta de integración de capital a nombre de la compañía que se va a crear, determinando la cuenta que deberá cumplir con lo establecida por la y de compañías (toda sociedad anónima deberá aportar el 25% de capital suscrito y las compañías limitadas el 50% del capital).
- ✓ Emitida la cuenta de integración, la aprobación del nombre de la empresa, copias de cedula y certificados de votación de los accionistas, se lleva toda la documentación antes descrita a una notaría, la cual elabora la minuta y procederá a elevarlo a escritura pública (4 testimonios entre la notaría).
- ✓ Mediante una carta se ingresa las escrituras para que un delegado de la superintendencia de compañías realice el estudio y la aprobación del trámite.

- ✓ Una vez aprobado el trámite, se deberá cumplir con los requisitos que se encuentran especificados en la resolución aprobatoria del trámite.
- ✓ El extracto que entrega la Superintendencia de Compañías, deberá ser enviado a uno de los periódicos de la ciudad, para su respectiva publicación.
- ✓ Se escribe en el Registro Mercantil de Guayaquil las escrituras de constitución, luego de ello.
- ✓ Se procede a inscribir los nombramientos a los Representantes legales de la compañía.
- ✓ Con todos estos documentos se solicita a la Superintendencia de compañías, que emita la hoja de registro de sociedades, documento que es obligatorio presentar en el SRI para obtener el RUC.

Por último para obtener el registro único de contribuyentes se lleva la siguiente documentación:

- ✓ Original y copia de la escritura de la constitución o en su defecto copia Notariada.
- ✓ Original y copia del nombramiento del representante legal de la compañía.
- ✓ Copia de cédulas y certificados de votación del representante legal.
- ✓ Formularios 01a y 01b debidamente firmado por el representante legal.
- ✓ Original y copia de plantilla de agua, luz o teléfono, la cual deberá estar a nombre de uno de los accionistas, del gerente o a nombre de la compañía, de no tener estos documentos deberá adjuntar contrato de arrendamiento debidamente inscrito.
- ✓ De realizar el trámite una tercera persona, esta deberá adjuntar una carta de autorización por parte del gerente general de la

compañía, así como también copia de cedula de identidad y certificado de votación.

5.2 Aspectos legales

El grupo Muebles Plegables S.A, se establecerá en la ciudad de Guayaquil Ecuador en la zona centro con el propósito de venta de muebles plegables para áreas reducidos ya sean casas, departamentos, oficinas o negocios.

5.2.1 Aspectos legales del empleado

- ✓ El sueldo se lo hará a través de depósito en su cuenta de cada empleado.
- ✓ En caso de que un empleado falte sin justificación a un día laborable, será descontado de su sueldo.
- ✓ El sueldo se pagará a los empleados en la quincena 40% y el resto el fin de mes.
- ✓ El sueldo será de acuerdo a la actividad que realice y a las labores desempeñadas.
- ✓ Se pagará hora extra al personal que trabaje fuera de horario de trabajo.
- ✓ Se pagará al empleado durante sus vacaciones anuales.
- ✓ Serán pagados los días de enfermedad de un empleado.
- ✓ Serán pagado todos los beneficios de ley como establece el código del trabajador.
- ✓ Se descontará al empleado de su sueldo el 11.45% para aportar al IESS, 1% para el IECE.

5.2.2 Derechos del consumidor

Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los

establecidos en la Constitución Política de la República del Ecuador, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

- ✓ Derecho a la protección de los bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos.
- ✓ Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad con garantía, y elegirlos con libertad.
- ✓ Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren prestar.

5.2.3 Análisis Ambiental

La empresa de Muebles Plegables S.A., no genera ninguna contaminación al medio ambiente ni mucho menos a la salud de los trabajadores.

5.2.4 Análisis Social

La empresa de Muebles Plegables S.A., para iniciar se dará empleo a cinco personas tres para la parte administrativa y 2 en la parte de obra. También hay que considerar que si la producción va incrementando bárbaramente se tendrá que contratar más personal y serán sometidos a la Ley del Seguro Social (IESS).

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS ECONÓMICO

En este capítulo se detallan los trámites de la creación de la empresa, equipo mobiliario, equipo de computación, adecuación de las oficinas, instalaciones eléctricas, de datos y capital de trabajo que serán parte de la empresa.

6.1 Inversión total

Estas inversiones son las necesarias para cumplir con los objetivos planteados de la empresa.

La empresa de Muebles Plegables S.A., cuenta con capital propio que es \$ 2,600.00 monto que no cubre el rubro total de las inversiones como son: activos fijos, gastos de arranque y capital de trabajo, es por este motivo que nace la necesidad de gestionar un préstamo bancario de \$14.500,00 en la entidad financiera del Pacífico.

En el cuadro No. 13 se muestra los rubros con sus respectivos valores.

CUADRO No. 13
INVERSIONES

INVERSIÓN	
Activos Fijos	\$ 13,840.00
Gastos de Arranque	\$ 2,172.00
Capital de Trabajo	\$ 1,822.00
Total de inversión	\$ 17,834.00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.2 Activos Fijos

Para poder implementar el proyecto es necesario que se invierta en los siguientes activos fijos (maquinarias y equipos, equipos de oficinas e informáticos, software, muebles y enseres). Como se puede apreciar en el cuadro No. 14

CUADRO No. 14
INVERSIONES FIJAS

Inversión en Activos Fijos			
INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	CANT	Valor Unitario	Total Inversion
EQUIPOS DE COMPUTACION			
Computadoras	4	\$ 500.00	\$ 2,000.00
Copiadora multifunciones	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Servdor System x360	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
System storage	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
rack	1	\$ 350.00	\$ 350.00
impresora	2	\$ 150.00	\$ 300.00
TP-link access point	1	\$ 120.00	\$ 120.00
switch no administrable	1	\$ 200.00	\$ 200.00
laptop	1	\$ 850.00	\$ 850.00
switch kvm	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Total de Equipo de Computacion			\$ 11,220.00
INSTALACIONES			
INSTALACIONES ELECTRICAS VOZ/DAT	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Total de Instalaciones			\$ 500.00
Muebles y Enseres:			
Escritorios	5	\$ 100.00	\$ 500.00
Sillas ejecutivas	5	\$ 80.00	\$ 400.00
Sillas de espera	10	\$ 30.00	\$ 300.00
Archivador tipo anaquel	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Archivadores tipo columna	3	\$ 50.00	\$ 150.00
Total de Muebles y Enseres			\$ 1,550.00
Equipos de oficina			
Acondicionador de Aire 18000 Btu	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Telefono	2	\$ 35.00	\$ 70.00
Total Equipo de Oficina			\$ 570.00
Total Inversion Activo Fijo			\$ 13,840.00
Activo intangible			
Software(Centos, Apache/PHP/MySQL, Clamav)	1	\$ -	\$ -
Sistema Clinica Veteri	0	\$ -	\$ -
Total Activo Intangible			\$ -
Total de Activos			\$ 13,840.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Entre las inversiones fijas detallamos las siguientes características de cada una de ellas.

CUADRO No. 15
EQUIPOS DE OFICINA E INFORMÁTICOS

Inversion en Activos Fijos			
INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	CANT	Valor Unitario	Total Inversion
EQUIPOS DE COMPUTACION			
Computadoras	4	\$ 500.00	\$ 2,000.00
Copiadora multifunciones	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Servdor System x360	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
System storage	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
rack	1	\$ 350.00	\$ 350.00
impresora	2	\$ 150.00	\$ 300.00
TP-link access point	1	\$ 120.00	\$ 120.00
switch no administrable	1	\$ 200.00	\$ 200.00
laptop	1	\$ 850.00	\$ 850.00
switch kvm	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Total de Equipo de Computacion			\$ 11,220.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En el cuadro No.16 se observa que la empresa va a trabajar con sistemas de Open Source es por esta razón que no reflejan valor.

CUADRO No. 16
SOFTWARE

Activo intangible			
Software(Centos, Apache/PHP/Mysql, Clamav)	1	\$ -	\$ -
Sistema Clinica Veteri	0	\$ -	\$ -
Total Activo Intangible			\$ -

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CUADRO No. 17
MUEBLES Y ENSERES

Muebles y Enseres:				
Escritorios	5	\$	100.00	\$ 500.00
Sillas ejecutivas	5	\$	80.00	\$ 400.00
Sillas de espera	10	\$	30.00	\$ 300.00
Archivador tipo anaquel	1	\$	200.00	\$ 200.00
Archivadores tipo columna	3	\$	50.00	\$ 150.00
Total de Muebles y Enseres				\$ 1,550.00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.3 Gastos de Arranque Investigación y Desarrollo

También conocidos como gastos pre-operativos, los cuales se utilizan para realizar actividades en el inicio de una empresa.

En el cuadro No.18 se muestra los gastos que se han generado para poner en marcha el proyecto.

CUADRO No. 18
GASTOS DE ARRANQUE

Gastos de Arranque				
DETALLE	CANTIDAD	PVP	TOTAL	
Camara de Comercio Entrada	1	\$ 70.00	\$ 70.00	
Camara de comercio cuotas trimestrales	4	\$ 120.00	\$ 480.00	
Municipio				
Permiso de habilitacion del negocio	1	\$ 65.00	\$ 65.00	
Cuerpo de Bomberos				
Permiso de funcionamiento del negocio	1	\$ 27.00	\$ 27.00	
Pago al SRI de nombramiento				
Facturero	1	\$ 30.00	\$ 30.00	
Cuenta patronal al IEES	1			
Adecuacion de la Oficina	1	\$ 900.00	\$ 900.00	
Mano de Obra (limpieza , pintura)	0	\$ -	\$ -	
Diseño de pagina Web	1	\$ 600.00	\$ 600.00	
Total Gastos de Arranque			\$ 2,172.00	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.3.1 Gastos de constitución

La inscripción de la Superintendencia de Compañía \$ 550.00 dólares. Se incluyen también los gastos del abogado \$ 150.00, nombramiento del propietario \$ 25.00, registro mercantil \$ 60.00 y los valores pagados por concepto de notario \$ 60.00

6.3.2 Gastos puestos en marcha (arranque)

Los gastos puestos en marcha son necesarios para realizar el inicio de la actividad de la empresa.

Los empresarios deberán pagar una entrada de \$70.00 dólares y pagar cuotas trimestrales de \$ 120.00 dólares, las mismas que al sumarlas nos da un valor de \$ 550.00. También se deberá pagar el \$ 65.00 por permiso municipal, mientras que se deberá pagar \$27.00 por el permiso de funcionamiento del negocio que es emitido por el cuerpo de bombero. Otro de los requisitos es para hacer el trámite del SRI para que el empresario obtenga un talonario de factura, con el nombre de la empresa Muebles Plegables S.A., con el valor de \$30.00 dólares. Asimismo se necesita el valor \$900.00 dólares para la adecuación de la oficina.

Además se tiene considerado los gastos de \$ 600.00 dólares para el diseño de página web. Analizando los gastos de arranque hemos llegado a la conclusión de que se necesita \$ 2,172.00 dólares para los gastos de arranque.

6.3.3 Gastos de capacitación

Se brindará un programa de capacitación dirigido para todo el personal de la empresa en el área de administración y ventas por un valor de \$350.00.

6.4 Capital de Trabajo

También conocido como capital de operación, sirve para financiar la primera producción antes de que la empresa empiece a operar y recibir algún tipo de ingresos por su actividad productiva.

Para el capital de trabajo se consideran los rubros de alquiler de oficina, servicios públicos, internet, publicidad etc.

CUADRO No. 19
CAPITAL DE TRABAJO

Capital De Trabajo En El 2014				
	Octubre	noviembre	diciembre	
Luz	\$ 21.00	\$ 21.00	\$ 21.00	
Agua	\$ 33.00	\$ 33.00	\$ 33.00	
Teléfono Fijo	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	
Internet	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	
Arriendo	\$ 517.00	\$ 517.00	\$ 517.00	
Publicidad	\$ 65.00	\$ 65.00	\$ 65.00	
Dominio Hosting		\$ 40.00	\$ -	
Asesor De Diseño De La Web				
Capacitación			\$ 350.00	
Total Capital De Trabajo En El 2013		\$ 756.00	\$ 1,066.00	
Totales				\$ 1,822.00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.5 Presupuesto de Ingreso

Se realizó la proyección de presupuesto de ingreso, en la que se indica que la empresa de Muebles Plegables, comercializará 212 muebles anuales tipo A, los mismos que están valorados a \$453.00 dólares cada uno. A continuación el cuadro No. 20 se refleja el presupuesto de ingreso anual.

CUADRO No. 20
PRESUPUESTO DE INGRESO DE VENTAS ANUALES

Proyección de Ingresos por Ventas					
Cantidad de muebles vendido	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	212	223	234	245	258
Totales	212	223	234	245	258
Presupuesto de Ingresos por Venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles	\$ 103.737,00	\$ 108.923,85	\$ 114.370,04	\$ 120.088,54	\$ 126.092,97
Totales	\$ 103.737,00	\$ 108.923,85	\$ 114.370,04	\$ 120.088,54	\$ 126.092,97
		\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 1,05

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.5.1 Presupuesto Ingreso Ventas mensuales

La empresa de Muebles Plegables tiene analizado que los primeros cuatrimestres sus ventas serán de 17 unidades en cada mes, pasando al quinto mes unidades se incrementaran a 18 esta acción se presentará hasta el doceavo mes.

Para mejor explicación se puede observar en el cuadro No. 21 en la que se ha realizado el ejercicio de 17 unidades vendidas en el mes a un precio de \$ 453.00 dólares con un resultado de ventas de \$ 7.701.00 dólares.

CUADRO No. 21
PRESUPUESTO DE INGRESO VENTAS MENSUAL

Detalle	1
Cantidad	17
Precio de Venta por unidad	\$ 453,00
Totales	\$ 7.701,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.6 Presupuesto Gastos personal

6.6.1 Presupuesto sueldo de personal Correspondiente 5 años

Según el análisis para el presupuesto de sueldo al personal de la empresa de Muebles Plegables, se desglosa de la siguiente forma.

- ✓ Salario Básico Mensual → \$2,162.00
- ✓ Salario Básico Anual → \$25,944.00
- ✓ Prestaciones Sociales Anuales → \$6,864.78

En el cuadro No. 22 se pueden observar los gastos del sueldo en una forma más detallada.

CUADRO No. 22
GASTOS DE SUELDOS

GASTOS DE SUELDOS											
PROYECCIÓN ANUAL											
CARGO	CONCEPTO	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		CANTIDAD	VALOR								
GERENTE GENERAL	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 650,00	1	\$ 682,50	1	\$ 716,63	1	\$ 752,46	1	\$ 790,08
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 7.800,00		\$ 8.190,00		\$ 8.599,50		\$ 9.029,48		\$ 9.480,95
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 2.063,88		\$ 2.849,30		\$ 2.991,77		\$ 3.141,35		\$ 3.298,42
Secretaria/ Ventas	SALARIO BASICO	1	\$ 450,00	1	\$ 472,50	1	\$ 496,13	1	\$ 520,93	1	\$ 546,98
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 5.400,00		\$ 5.670,00		\$ 5.953,50		\$ 6.251,18		\$ 6.563,73
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1.428,84		\$ 1.972,59		\$ 2.071,22		\$ 2.174,78		\$ 2.283,52
Técnico Informaticos	SALARIO BASICO	1	\$ 354,00	1	\$ 371,70	1	\$ 390,29	1	\$ 409,80	1	\$ 430,29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4.248,00		\$ 4.460,40		\$ 4.683,42		\$ 4.917,59		\$ 5.163,47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1.124,02		\$ 1.551,77		\$ 1.629,36		\$ 1.710,83		\$ 1.796,37
Obrero1	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 354,00	1	\$ 371,70	1	\$ 390,29	1	\$ 409,80	1	\$ 430,29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4.248,00		\$ 4.460,40		\$ 4.683,42		\$ 4.917,59		\$ 5.163,47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1.124,02		\$ 1.551,77		\$ 1.629,36		\$ 1.710,83		\$ 1.796,37
Obrero2	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 354,00	1	\$ 371,70	1	\$ 390,29	1	\$ 409,80	1	\$ 430,29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4.248,00		\$ 4.460,40		\$ 4.683,42		\$ 4.917,59		\$ 5.163,47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1.124,02		\$ 1.551,77		\$ 1.629,36		\$ 1.710,83		\$ 1.796,37
			\$ 34.970,78	5	\$ 38.988,51	5	\$ 40.937,94	5	\$ 42.984,84	5	\$ 45.134,08

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.7 Depreciación y Amortización

6.7.1 Depreciación de Activo

En esta sección se realiza la distribución de la depreciación de los activos de la empresa de Muebles Plegables S.A., la misma que se describe en el cuadro No. 23

CUADRO No. 23
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

DEPRECIACIÓN						
DETALLE	Tiempo años	Periodo	%Depreciación	Inversion	Depreciación	Depreciación Acumulada
EQUIPOS de COMPUTACION	3	0		\$ 11,220.00		
		1	33%		\$ 3,740.00	\$ 3,740.00
		2	33%		\$ 3,740.00	\$ 7,480.00
		3	33%		\$ 3,740.00	\$ 11,220.00
INSTALACIONES	5	0		\$ 500.00		
		1	20%		\$ 100.00	\$ 100.00
		2	20%		\$ 100.00	\$ 200.00
		3	20%		\$ 100.00	\$ 300.00
		4	20%		\$ 100.00	\$ 400.00
		5	20%		\$ 100.00	\$ 500.00
MUEBLES Y ENSERES	10	1	10%		\$ 155.00	\$ 155.00
		2	10%		\$ 155.00	\$ 310.00
		3	10%		\$ 155.00	\$ 465.00
		4	10%		\$ 155.00	\$ 620.00
		5	10%		\$ 155.00	\$ 775.00
		6	10%		\$ 155.00	\$ 930.00
		7	10%		\$ 155.00	\$ 1,085.00
		8	10%		\$ 155.00	\$ 1,240.00
		9	10%		\$ 155.00	\$ 1,395.00
		10	10%		\$ 155.00	\$ 1,550.00
		EQUIPOS DE OFICINA	5	0		\$ 570.00
1	20%				\$ 114.00	\$ 114.00
2	20%				\$ 114.00	\$ 228.00
3	20%				\$ 114.00	\$ 342.00
4	20%				\$ 114.00	\$ 456.00
5	20%				\$ 114.00	\$ 570.00
AMORTIZACION						
Gastos de Constitucion	10	0		\$ 631.00		
		1	10%		\$ 63.10	\$ 63.10
		2	10%		\$ 63.10	\$ 126.20
		3	10%		\$ 63.10	\$ 189.30
		4	10%		\$ 63.10	\$ 252.40
		5	10%		\$ 63.10	\$ 315.50
		6	10%		\$ 63.10	\$ 378.60
		7	10%		\$ 63.10	\$ 441.70
		8	10%		\$ 63.10	\$ 504.80
		9	10%		\$ 63.10	\$ 567.90
		10	10%		\$ 63.10	\$ 631.00
					\$ 631.00	
SOFTWARE	2	0		\$ -		
		1	33%		\$ -	\$ -
		2	33%		\$ -	\$ -
		3	33%		\$ -	\$ -

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

El cuadro No. 24 se muestra la amortización de los gastos de constitución, los mismos que se amortizan a 10 años.

CUADRO No. 24
AMORTIZACIÓN

AMORTIZACION						
DETALLE	Tiempo años	Periodo	%Depreciacion	Inversion	Depreciacion	Depreciacion Acumulada
Gastos de Constitucion	10	0		\$ 631,00		
		1	10%		\$ 63,10	\$ 63,10
		2	10%		\$ 63,10	\$ 126,20
		3	10%		\$ 63,10	\$ 189,30
		4	10%		\$ 63,10	\$ 252,40
		5	10%		\$ 63,10	\$ 315,50
		6	10%		\$ 63,10	\$ 378,60
		7	10%		\$ 63,10	\$ 441,70
		8	10%		\$ 63,10	\$ 504,80
		9	10%		\$ 63,10	\$ 567,90
		10	10%		\$ 63,10	\$ 631,00
					\$ 631,00	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.7.2 Préstamo Bancario

La empresa de Muebles Plegables S.A., realizó un préstamo bancario en la entidad financiera del Pacifico del monto \$14.500,00 dólares, que será cancelado a un plazo de 5 años a una tasa de interés del 15 % anual el cual se utilizará para el financiamiento de la adquisición de los activos fijos, gastos de constitución, adecuación de las oficinas y se amortizará de la siguiente manera.

CUADRO No. 25
PRÉSTAMO BANCARIO

FINANCIAMIENTO						
AÑOS	CUOTAS	FECHA	PAGO	CAPITAL	INTERES	SALDO
Año 1						\$ 14,500.00
	1	31-ene	\$ (344.95)	\$ 163.70	\$ 181.25	\$ 14,336.30
	2	28-feb	\$ (344.95)	\$ 165.75	\$ 179.20	\$ 14,170.55
	3	30-mar	\$ (344.95)	\$ 167.82	\$ 177.13	\$ 14,002.72
	4	29-abr	\$ (344.95)	\$ 169.92	\$ 175.03	\$ 13,832.80
	5	30-may	\$ (344.95)	\$ 172.04	\$ 172.91	\$ 13,660.76
	6	29-jun	\$ (344.95)	\$ 174.19	\$ 170.76	\$ 13,486.57
	7	30-jul	\$ (344.95)	\$ 176.37	\$ 168.58	\$ 13,310.19
	8	30-ago	\$ (344.95)	\$ 178.58	\$ 166.38	\$ 13,131.62
	9	29-sep	\$ (344.95)	\$ 180.81	\$ 164.15	\$ 12,950.81
	10	30-oct	\$ (344.95)	\$ 183.07	\$ 161.89	\$ 12,767.74
	11	29-nov	\$ (344.95)	\$ 185.36	\$ 159.60	\$ 12,582.38
	12	30-dic	\$ (344.95)	\$ 187.67	\$ 157.28	\$ 12,394.71
			\$ (4,139.45)	\$ 2,105.29	\$ 2,034.16	
Año 2	13	30-ene	\$ (344.95)	\$ 190.02	\$ 154.93	\$ 12,204.69
	14	27-feb	\$ (344.95)	\$ 192.40	\$ 152.56	\$ 12,012.29
	15	30-mar	\$ (344.95)	\$ 194.80	\$ 150.15	\$ 11,817.49
	16	29-abr	\$ (344.95)	\$ 197.24	\$ 147.72	\$ 11,620.26
	17	30-may	\$ (344.95)	\$ 199.70	\$ 145.25	\$ 11,420.56
	18	29-jun	\$ (344.95)	\$ 202.20	\$ 142.76	\$ 11,218.36
	19	30-jul	\$ (344.95)	\$ 204.72	\$ 140.23	\$ 11,013.63
	20	30-ago	\$ (344.95)	\$ 207.28	\$ 137.67	\$ 10,806.35
	21	29-sep	\$ (344.95)	\$ 209.87	\$ 135.08	\$ 10,596.48
	22	30-oct	\$ (344.95)	\$ 212.50	\$ 132.46	\$ 10,383.98
	23	29-nov	\$ (344.95)	\$ 215.15	\$ 129.80	\$ 10,168.82
	24	30-dic	\$ (344.95)	\$ 217.84	\$ 127.11	\$ 9,950.98
				\$ (8,278.90)	\$ 2,443.73	\$ 1,695.72
Año 3	25	30-ene	\$ (344.95)	\$ 220.57	\$ 124.39	\$ 9,730.41
	26	27-feb	\$ (344.95)	\$ 223.32	\$ 121.63	\$ 9,507.09
	27	30-mar	\$ (344.95)	\$ 226.12	\$ 118.84	\$ 9,280.97
	28	29-abr	\$ (344.95)	\$ 228.94	\$ 116.01	\$ 9,052.03
	29	30-may	\$ (344.95)	\$ 231.80	\$ 113.15	\$ 8,820.23
	30	29-jun	\$ (344.95)	\$ 234.70	\$ 110.25	\$ 8,585.53
	31	30-jul	\$ (344.95)	\$ 237.63	\$ 107.32	\$ 8,347.89
	32	30-ago	\$ (344.95)	\$ 240.61	\$ 104.35	\$ 8,107.29
	33	29-sep	\$ (344.95)	\$ 243.61	\$ 101.34	\$ 7,863.67
	34	30-oct	\$ (344.95)	\$ 246.66	\$ 98.30	\$ 7,617.02
	35	29-nov	\$ (344.95)	\$ 249.74	\$ 95.21	\$ 7,367.27
	36	30-dic	\$ (344.95)	\$ 252.86	\$ 92.09	\$ 7,114.41
				\$ (12,418.34)	\$ 2,836.57	\$ 1,302.88

Año 4	37	30-ene	\$ (344.95)	\$ 256.02	\$ 88.93	\$ 6,858.39
	38	27-feb	\$ (344.95)	\$ 259.22	\$ 85.73	\$ 6,599.16
	39	30-mar	\$ (344.95)	\$ 262.46	\$ 82.49	\$ 6,336.70
	40	29-abr	\$ (344.95)	\$ 265.75	\$ 79.21	\$ 6,070.95
	41	30-may	\$ (344.95)	\$ 269.07	\$ 75.89	\$ 5,801.89
	42	29-jun	\$ (344.95)	\$ 272.43	\$ 72.52	\$ 5,529.46
	43	30-jul	\$ (344.95)	\$ 275.84	\$ 69.12	\$ 5,253.62
	44	30-ago	\$ (344.95)	\$ 279.28	\$ 65.67	\$ 4,974.34
	45	29-sep	\$ (344.95)	\$ 282.77	\$ 62.18	\$ 4,691.56
	46	30-oct	\$ (344.95)	\$ 286.31	\$ 58.64	\$ 4,405.25
	47	29-nov	\$ (344.95)	\$ 289.89	\$ 55.07	\$ 4,115.36
	48	30-dic	\$ (344.95)	\$ 293.51	\$ 51.44	\$ 3,821.85
			\$ (16,557.79)	\$ 3,292.56	\$ 846.89	
Año 5	49	30-ene	\$ (344.95)	\$ 297.18	\$ 47.77	\$ 3,524.67
	50	27-feb	\$ (344.95)	\$ 300.90	\$ 44.06	\$ 3,223.78
	51	29-mar	\$ (344.95)	\$ 304.66	\$ 40.30	\$ 2,919.12
	52	28-abr	\$ (344.95)	\$ 308.46	\$ 36.49	\$ 2,610.65
	53	29-may	\$ (344.95)	\$ 312.32	\$ 32.63	\$ 2,298.33
	54	28-jun	\$ (344.95)	\$ 316.22	\$ 28.73	\$ 1,982.11
	55	29-jul	\$ (344.95)	\$ 320.18	\$ 24.78	\$ 1,661.93
	56	29-ago	\$ (344.95)	\$ 324.18	\$ 20.77	\$ 1,337.75
	57	28-sep	\$ (344.95)	\$ 328.23	\$ 16.72	\$ 1,009.52
	58	29-oct	\$ (344.95)	\$ 332.33	\$ 12.62	\$ 677.18
	59	28-nov	\$ (344.95)	\$ 336.49	\$ 8.46	\$ 340.70
	60	29-dic	\$ (344.95)	\$ 340.70	\$ 4.26	\$ 0.00
			\$ (20,697.24)	\$ 3,821.85	\$ 317.60	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.8 Presupuesto gasto de operaciones

6.8.1 Análisis de Costos

Los gastos de operaciones de la empresa están compuesto por todos aquellos que tienen que ver con la empresa y el servicio que la empresa va a ofrecer a sus potenciales clientes.

Dentro de los principales tenemos los servicios básicos, gastos de arriendo, sueldos de personal, intereses bancarios, etc.

6.8.1.1 Costos de Materia Prima

Son costos que la empresa Muebles Plegables tiene que realizar para la compra de materiales que se necesitan para la elaboración de un producto tipo A.

En el cuadro No.26 se detalla los materiales con sus precios respectivos precios que se necesitan para la elaboración del mueble tipo A.

CUADRO No. 26
COSTO DE MATERIA PRIMA

COSTO DE PRODUCCIÓN					
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
COMPOSICION DE MATERIAS PRIMAS POR PRODUCTO					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNID.	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Accesorios	Paquete	1,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 1.512,00
Tela	Metro	17,70	\$ 8,90	\$ 157,53	\$ 39.697,56
Madera	Pieza	8,00	\$ 6,40	\$ 51,20	\$ 12.902,40
Pernos	Unidades	30,00	\$ 0,05	\$ 1,50	\$ 378,00
Espuma	Metro	7,00	\$ 2,50	\$ 17,50	\$ 4.410,00
				\$ 233,73	\$ 58.899,96

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Como se detalla en el cuadro No. 26 mensualmente se necesita la cantidad de \$233.73 dólares para la compra de material que se necesita para la elaboración de un mueble plegable tipo A.

6.8.1.2 Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se reflejan los sueldos del personal en nómina en base a su base a su función desarrollada en la empresa. También son considerados gastos de alquiler y de servicios entre otros.

En el cuadro No. 27 nos representa según el ejercicio que los gastos de salarios mensuales corresponde a la cantidad de \$2,162.00 mientras que los gastos de salario anual están representados por un valor de \$ 25,944.00 y las prestaciones sociales anuales están representadas por el valor \$ 6,864.78 lo que da como resultado que anualmente la empresa de Muebles Plegables S.A, se necesita el valor \$34,970.78 dólares.

CUADRO No. 27
GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS DE SUELDOS											
PROYECCIÓN ANUAL											
CARGO	CONCEPTO	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		CANTIDAD	VALOR								
GERENTE GENERAL	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 650.00	1	\$ 682.50	1	\$ 716.63	1	\$ 751.46	1	\$ 790.08
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 7,800.00		\$ 8,190.00		\$ 8,599.50		\$ 9,029.48		\$ 9,480.95
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 2,063.88		\$ 2,849.30		\$ 2,991.77		\$ 3,141.35		\$ 3,298.42
Secretaria/ Ventas	SALARIO BASICO	1	\$ 450.00	1	\$ 472.50	1	\$ 496.13	1	\$ 520.99	1	\$ 546.98
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 5,400.00		\$ 5,670.00		\$ 5,953.50		\$ 6,251.18		\$ 6,563.73
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1,428.84		\$ 1,972.59		\$ 2,071.22		\$ 2,174.78		\$ 2,283.52
Técnico Informaticos	SALARIO BASICO	1	\$ 354.00	1	\$ 371.70	1	\$ 390.29	1	\$ 409.80	1	\$ 430.29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4,248.00		\$ 4,460.40		\$ 4,683.42		\$ 4,917.59		\$ 5,163.47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1,124.02		\$ 1,551.77		\$ 1,629.36		\$ 1,710.83		\$ 1,796.37
Obrero1	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 354.00	1	\$ 371.70	1	\$ 390.29	1	\$ 409.80	1	\$ 430.29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4,248.00		\$ 4,460.40		\$ 4,683.42		\$ 4,917.59		\$ 5,163.47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1,124.02		\$ 1,551.77		\$ 1,629.36		\$ 1,710.83		\$ 1,796.37
Obrero2	SALARIO BASICO MENSUAL	1	\$ 354.00	1	\$ 371.70	1	\$ 390.29	1	\$ 409.80	1	\$ 430.29
	SALARIO BASICO ANUAL		\$ 4,248.00		\$ 4,460.40		\$ 4,683.42		\$ 4,917.59		\$ 5,163.47
	PRESTACIONES SOCIALES ANUALES		\$ 1,124.02		\$ 1,551.77		\$ 1,629.36		\$ 1,710.83		\$ 1,796.37
			\$ 34,970.78		\$ 38,988.51		\$ 40,937.94		\$ 42,984.84		\$ 45,134.08
Totales											
SALARIO BASICO MENSUAL			\$ 2,162.00		\$ 2,270.10		\$ 2,383.61		\$ 2,502.79		\$ 2,627.92
SALARIO BASICO ANUAL			\$ 25,944.00		\$ 27,241.20		\$ 28,603.26		\$ 30,033.42		\$ 31,535.09
PRESTACIONES SOCIALES ANUALES			\$ 6,864.78		\$ 9,477.21		\$ 9,951.07		\$ 10,448.63		\$ 10,971.06
			\$ 34,970.78		\$ 38,988.51		\$ 40,937.94		\$ 42,984.84		\$ 45,134.08

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

A parte de los sueldos y salarios se consideró los siguientes gastos servicios necesarios para las labores de oficina proyectados anualmente en un periodo de 5 años.

CUADRO No. 28
GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Electricidad	\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 306.31
Internet	\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 583.44
Publicidad	\$ 780.00	\$ 819.00	\$ 859.95	\$ 902.95	\$ 948.09
Municipio	\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32	\$ 2.43
Cuerpo de bomberos	\$ 25.00	\$ 26.25	\$ 27.56	\$ 28.94	\$ 30.39
Alquiler	\$ 6,204.00	\$ 6,514.20	\$ 6,839.91	\$ 7,181.91	\$ 7,541.00
Dominio y Hosting	\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 44.10	\$ 46.31	\$ 48.62
camara de comercio	\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86
Agua Potable	\$ 396.00	\$ 415.80	\$ 436.59	\$ 458.42	\$ 481.34
Telefono	\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 583.44
Intereses del Prestamo	\$ 2,034.16	\$ 2,135.86	\$ 2,242.66	\$ 2,354.79	\$ 2,472.53
TOTAL	\$ 10,813.16	\$ 11,353.81	\$ 11,921.50	\$ 12,517.58	\$ 13,143.46

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

6.8.2 Gastos de Venta

En el cuadro No. 29 encontramos los gastos de publicidad los mismos que son considerados como gastos de venta para la comercialización de muebles plegables.

CUADRO No. 29
GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTAS	
VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
\$ 65,00	\$ 780,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 Flujo de caja

El flujo de caja indica todos los movimientos económicos que realiza la empresa como son los ingresos y egresos monetarios durante un determinado periodo de tiempo pre operacional. Es un indicador para conocer si la empresa se encuentra adecuadamente financiada.

CUADRO No. 30
PRESUPUESTO DE FLUJO EFECTIVO

Flujo de Caja						
Proyección Anual						
Detalle	Años					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Activos Fijos</i>	\$ 13,840.00					
<i>Gastos de Arranque</i>	\$ 2,172.00					
<i>Gastos de Constitución</i>	\$ 631.00					
<i>Inversión en Software</i>	\$ -					
Total Inversión Inicial	\$ 16,643.00					
Ingresos						
<i>Ingresos por Ventas</i>		\$ 103,737.00	\$ 108,923.85	\$ 114,370.04	\$ 120,088.54	\$ 126,092.97
			1.05	1.05	1.05	1.05
Egresos						
<i>Materia Prima</i>		\$ 49,550.76	\$ 52,028.30	\$ 54,629.71	\$ 57,361.20	\$ 60,229.26
<i>Insumos</i>		\$ 2,038.95	\$ 2,140.90	\$ 2,290.76	\$ 2,451.11	\$ 2,622.69
Total de Gastos Variables		\$ 51,589.71	\$ 54,169.20	\$ 56,920.47	\$ 59,812.31	\$ 62,851.95
			1.05	1.05	1.05	1.05
Gastos Fijos						
<i>Electricidad</i>		\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 306.31
<i>Agua</i>		\$ 396.00	\$ 415.80	\$ 436.59	\$ 458.42	\$ 481.34
<i>Teléfono</i>		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 583.44
<i>Internet</i>		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 480.00
<i>Sueldos del Personal</i>		\$ 25,944.00	\$ 27,241.20	\$ 28,603.26	\$ 30,033.42	\$ 31,535.09
<i>Prestaciones Sociales</i>		\$ 6,864.78	\$ 9,477.21	\$ 9,951.07	\$ 10,448.63	\$ 10,971.06
<i>Alquiler</i>		\$ 6,204.00	\$ 6,514.20	\$ 6,839.91	\$ 7,181.91	\$ 7,541.00
<i>Interes de Préstamo Bancario</i>		\$ 2,034.16	\$ 1,695.72	\$ 1,302.88	\$ 846.89	\$ 317.60

Depreciaciones		\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00
Amortizaciones		\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10
Dominio y Hosting		\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 44.10	\$ 46.31	\$ 48.62
Publicidad		\$ 780.00	\$ 819.00	\$ 859.95	\$ 902.95	\$ 948.09
Afiliación Cámara de Com.		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86
Impuestos Municipales (*)		\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32	\$ 2.43
Cuerpo de Bomberos(**)		\$ 25.00	\$ 26.25	\$ 27.56	\$ 28.94	\$ 30.39
Total Costos Fijos		\$ 47,794.04	\$ 51,804.18	\$ 53,708.16	\$ 55,663.83	\$ 57,563.33
Total Egresos		\$ 99,383.75	\$ 105,973.38	\$ 110,628.63	\$ 115,476.14	\$ 120,415.28
Utilidad antes de Impuestos		\$ 4,353.25	\$ 2,950.47	\$ 3,741.41	\$ 4,612.40	\$ 5,677.69
Part. Trabajadores (15%)		\$ 652.99	\$ 442.57	\$ 561.21	\$ 691.86	\$ 851.65
Impuesto a la Renta (21,25%)		\$ 925.07	\$ 626.98	\$ 795.05	\$ 980.14	\$ 1,206.51
Utilidad Distribuible	\$ (16,643.00)	\$ 2,775.20	\$ 1,880.93	\$ 2,385.15	\$ 2,940.41	\$ 3,619.53
Aporte de Socios	\$ 2,600.00					
Adición de la Depreciación						
Equipos de Computo		\$ 3,740.00	\$ 3,740.00	\$ 3,740.00		
Muebles y Enseres		\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00
Instalaciones Eléctricas		\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Equipos de Oficina		\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00
Total de Adición de Depreciación		\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 369.00	\$ 369.00
Amortizaciones						
Gastos de Constitución		\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10
Activos Intangibles (Software)		\$ -	\$ -	\$ -		
Documentos Por Pagar						
Préstamo Bancario	\$ 14,500.00	\$ 2,105.29	\$ 2,443.73	\$ 2,836.57	\$ 3,292.56	\$ 3,821.85
Flujo Neto de Efectivo		\$ 4,842.01	\$ 3,609.30	\$ 3,720.68	\$ 79.95	\$ 229.77
Saldo Inicial de Caja		\$ 457.00	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93
Saldo Final de Caja	\$ 457.00	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	\$ 12,938.70
Flujo Neto de Efectivo	\$ (17,100.00)	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	\$ 12,938.70
Flujo Acumulado de Efectivo		\$ 4,397.52	\$ 6,135.09	\$ 7,217.84	\$ 6,027.83	\$ 5,092.79
Suma de Flujos Futuros Desc.	\$ 28,871.06					
VNA	\$ 11,771.06					
TIR	44%					
Periodo de Recuperación						
Proyección en Años						
Periodo de Recuperación	Año	Flujo Neto	Flujo Acumulad	Calculo del Periodo de Recuperación		
	0	\$ (17,100.00)	\$ (17,100.00)	Año anterior al P.R.	Costo no recuperado a inicio de año	
	1	\$ 4,397.52	\$ (12,702.48)		Flujo de efectivo durante el año	
	2	\$ 6,135.09	\$ (6,567.40)		6567.40	
	3	\$ 7,217.84	\$ 650.44		7217.84	
	4	\$ 6,027.83	\$ 6,678.27		2.91	
	5	\$ 5,092.79	\$ 11,771.06		Años	Meses
				2	11	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Los ingresos operacionales son los resultados económicos que se obtienen por la actividad que desarrolla en este caso serán las ventas.

Los egresos operacionales son costos y gastos que se van generando en el proceso de fabricación, mientras que los no operacionales corresponden a los impuestos y adquisición de activos.

7.2 Estado Financieros

7.3 Balance General

El balance general es un estado de situación financiera y comprende información clasificada y agrupada en tres grupos principales: activos, pasivos y patrimonio. Aquí se muestra el estado financiero de la empresa para los próximos 5 años que opera la empresa Muebles Plegables S.A.

CUADRO No. 31
BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL						
	BALANCE INICIA	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVOS						
Corriente						
Caja	\$ 457.00	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	\$ 12,938.70
ACTIVO NO CORRIENTE						
Propiedad, Planta y Equipo						
Equipo de computo	\$ 11,220.00	\$ 11,220.00	\$ 11,220.00	\$ 11,220.00	\$ -	-
Depreciación Acumulada		\$ 3,740.00	\$ 7,480.00	\$ 11,220.00	\$ -	-
Muebles y Enseres	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00	\$ 1,550.00
Depreciación Acumulada		\$ 155.00	\$ 310.00	\$ 465.00	\$ 620.00	\$ 775.00
Equipos de Oficina	\$ 570.00	\$ 570.00	\$ 570.00	\$ 570.00	\$ 570.00	\$ 570.00
Depreciación Acumulada		\$ 114.00	\$ 228.00	\$ 342.00	\$ 456.00	\$ 570.00
Instalaciones	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Depreciación Acumulada		\$ 100.00	\$ 200.00	\$ 300.00	\$ 400.00	\$ 500.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 13,840.00	\$ 9,731.00	\$ 5,622.00	\$ 1,513.00	\$ 1,144.00	\$ 775.00
ACTIVOS DIFERIDOS						
Software	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Amortización Acum. Softwre		\$ -	-	-	-	-
Gastos De Constitución	\$ 631.00	\$ 631.00	\$ 631.00	\$ 631.00	\$ 631.00	\$ 631.00
Amortización Acum. Constitución		\$ 63.10	\$ 126.20	\$ 189.30	\$ 252.40	\$ 315.50
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 631.00	\$ 567.90	\$ 504.80	\$ 441.70	\$ 378.60	\$ 315.50
TOTAL ACTIVOS	\$ 14,928.00	\$ 15,597.91	\$ 15,035.10	\$ 14,583.68	\$ 14,231.53	\$ 14,029.20

PASIVOS						
Pasivo Corriente						
Participación de trabajadores						
Impuestos a la renta por pagar						
Pasivo a Largo Plazo	\$ 14,500.00	\$ 12,394.71	\$ 9,950.98	\$ 7,114.41	\$ 3,821.85	\$ -
TOTAL PASIVO	\$ 14,500.00	\$ 12,394.71	\$ 9,950.98	\$ 7,114.41	\$ 3,821.85	\$ -
PATRIMONIO						
Capital	\$ 14,300.00	\$ 14,300.00	\$ 14,300.00	\$ 14,300.00	\$ 14,300.00	\$ 14,300.00
Utilidad del ejercicio	\$ (13,872.00)	\$ 2,775.20	\$ 1,880.93	\$ 2,385.15	\$ 2,940.41	\$ 3,619.53
Utilidad retenida		\$ (13,872.00)	\$ (11,096.80)	\$ (9,215.88)	\$ (6,830.73)	\$ (3,890.32)
Pago De Dividendos						
TOTAL PATRIMONIO	\$ 428.00	\$ 3,203.20	\$ 5,084.12	\$ 7,469.27	\$ 10,409.68	\$ 14,029.20
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 14,928.00	\$ 15,597.91	\$ 15,035.10	\$ 14,583.68	\$ 14,231.53	\$ 14,029.20
		\$ (0.00)	\$ (0.00)	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ -

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

7.4 Estado de resultado

El Estado de Resultados muestra los efectos de las operaciones de la empresa y su resultado final en forma de un beneficio o una pérdida. En el caso de la empresa Muebles Plegables el estado de resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo de cinco años. Incluye principalmente las ventas, el costo de ventas, la utilidad antes de impuesto y la utilidad neta (utilidad después de los impuestos).

CUADRO No. 32 ESTADO DE RESULTADO

Estado de Resultados					
Ventas	\$ 103,737.00	\$ 108,923.85	\$ 114,370.04	\$ 120,088.54	\$ 126,092.97
Costo de Venta	\$ 50,421.06	\$ 52,942.11	\$ 55,632.04	\$ 58,459.45	\$ 61,431.45
Utilidad Bruta		\$ 58,502.79	\$ 61,427.93	\$ 64,456.51	\$ 67,633.52
Costos Fijos	\$ 47,794.04	\$ 51,804.18	\$ 53,708.16	\$ 55,663.83	\$ 57,563.33
Utilidad Antes de impuestos	\$ 4,353.25	\$ 2,950.47	\$ 3,741.41	\$ 4,612.40	\$ 5,677.69
15% Participacion de los trabajadores	\$ 652.99	\$ 442.57	\$ 561.21	\$ 691.86	\$ 851.65
21.25% Impuesto a la Renta	\$ 925.07	\$ 626.98	\$ 795.05	\$ 980.14	\$ 1,206.51
Utilidad Neta	\$ 2,775.20	\$ 1,880.93	\$ 2,385.15	\$ 2,940.41	\$ 3,619.53
Margen de Utilidad	\$ 0.03	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.03

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

En el análisis de pérdidas y ganancias que se realizó a la empresa podemos notar que en el primer año se obtiene una utilidad del 3% sobre las ventas de 212 unidades de muebles plegables, es decir que la producción se irá incrementando el 5% cada año. Estos rubros son obtenidos luego de la participación laboral y de impuesto a la renta.

7.5 Punto de Equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

CUADRO No. 33
PUNTO DE EQUILIBRIO

CUENTA	2015	2016	2017	2018	2019
Costo Fijo	\$ 47,794.04	\$ 51,804.18	\$ 53,708.16	\$ 55,663.83	\$ 57,563.33
Costo Variable	\$ 51,589.71	\$ 54,169.20	\$ 56,920.47	\$ 59,812.31	\$ 62,851.95
Ventas Totales	\$ 103,737.00	\$ 108,923.85	\$ 114,370.04	\$ 120,088.54	\$ 126,092.97
Unidades de muebles	212	223	234	245	258
PUNTO EQUILIBRIO EN DOLARES					
P.E.\$	\$ 95,077.04	\$ 103,054.46	\$ 106,921.68	\$ 110,899.24	\$ 114,772.53
PUNTO EQUILIBRIO PORCENTAJE DE VENTAS					
P.E.%	91.7%	94.6%	93.5%	92.3%	91.0%
PUNTO EQUILIBRIO EN UNIDADES VENDIDAS					
P.E.U	194	211	219	227	235

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

7.6 Fórmula para encontrar el punto Equilibrio

$$PE_{up} = \frac{CF * UNIDADES PRODUCIDAS}{VENTAS - COSTOS VARIABLES}$$

$$PE_{um} = \frac{CF}{1 - \left(\frac{C. VARIABLES}{VENTAS} \right)}$$

Con las formulas se procedió a realizar los cálculos los cuales nos dieron los siguiente resultados.

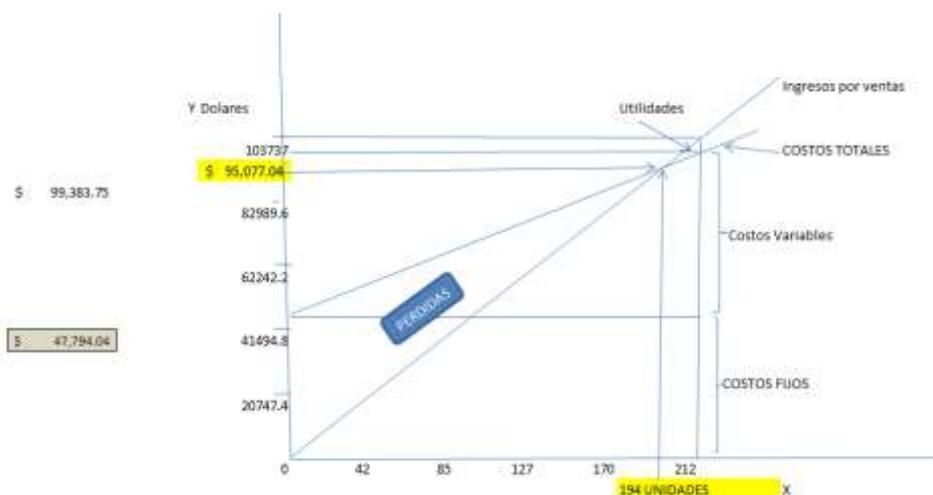
PEup= 194 Unidades de muebles plegables

PUum= \$95,077.04

Los resultados llevándolos a porcentajes nos da un valor de 91.7 % de la producción.

El siguiente cuadro muestra los valores proporcionados por los cálculos de las formulas en forma graficada del punto de equilibrio.

GRÁFICO No. 27
PUNTO DE EQUILIBRIO (AÑO INICIAL)



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

También se consideró realizar otro punto de equilibrio, en este caso es el último periodo del proyecto.

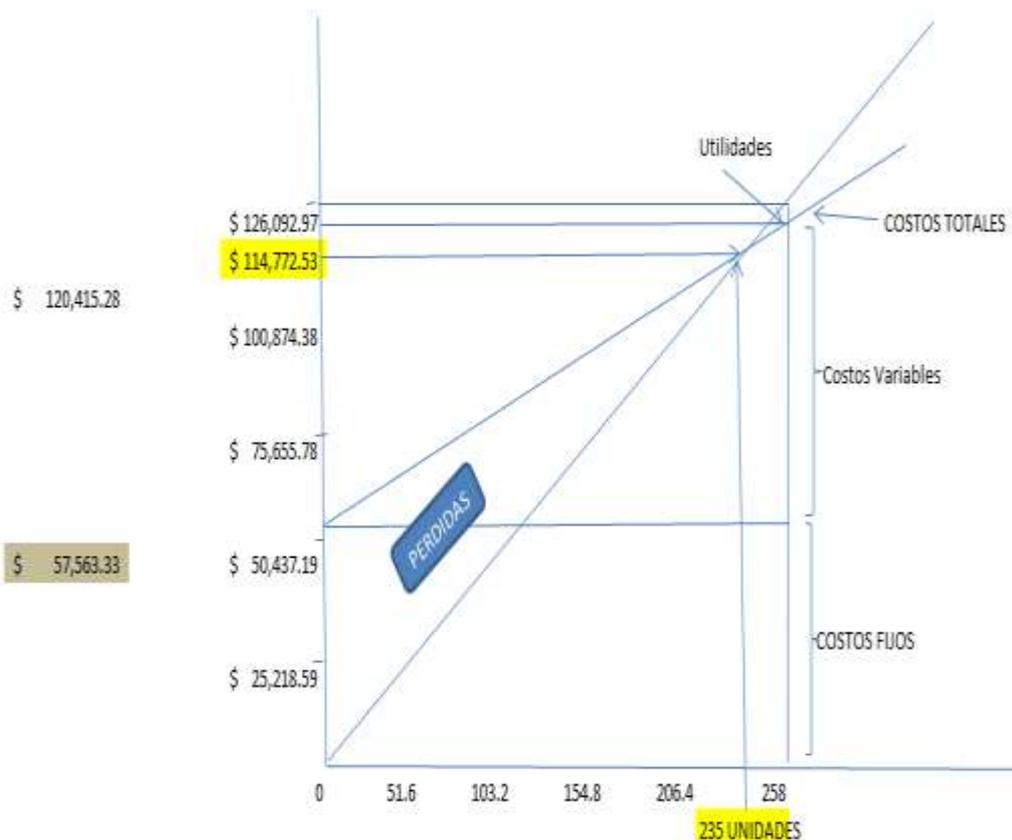
PEup= 235 Unidades de muebles plegables

PUum= 114,772.53

Los resultados llevándolos a porcentajes nos da un valor de 91.0 % de la producción.

El siguiente cuadro muestra los valores proporcionados por los cálculos de las formulas en forma graficada del punto de equilibrio.

GRÁFICO No. 28
PUNTO DE EQUILIBRIO (AÑO FINAL)



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

7.7 Análisis del costo unitario de la producción

Se realiza el análisis de costo unitario para la producción de muebles plegables. Aquí se ha ido reflejando los costos unitarios para la elaboración de muebles plegables. A continuación se puede apreciar en el cuadro No. 36 se reflejan los costos de materia prima tales como tela, madera, pernos y espuma.

CUADRO No. 34
COSTOS UNITARIOS POR PRODUCCIÓN

COSTO UNITARIO DE LA PRODUCCIÓN	
DETALLE	VALOR
COSTO DE MATERIA PRIMA	\$ 233,73
INSUMOS	\$ 9,85
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 95,81
GASTOS OPERATIVOS	\$ 23,87
COSTO UNITARIO DE LA PRODUCCION	\$ 363,26

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

También se consideran los materiales de insumos como pegamento, lija, waype y macilla.

Los gastos administrativos también juegan un papel muy importante este rubro que son representados por los sueldos de los trabajadores que se encuentran registrados en la nómina de la empresa.

Los gastos operativos los mismos que incluyen la electricidad, internet, publicidad, alquiler de oficina, agua potable.

Dentro del análisis se ha sumado todos estos gastos para realizar un valor estimado de cuanto es el costo de unitario del producto a ser comercializado.

Cada mueble plegables elaborado por la empresa le costando \$ 363.26 dólares el mismo que comercializara a \$453.00 lo que nos permite tener un margen de utilidad del 3% por unidad producida.

7.8 Análisis de la sensibilidad

En este proceso se realiza la comparación de 3 escenarios como son:

- ✓ **Conservador:** Se comercializa 212 muebles con una utilidad recuperada de \$11,771.06 dólares y una tasa de retorno del 44.00%. Tomando encuentra que la recuperación es de 2 años 11 meses.
- ✓ **Pesimista:** A diferencia del escenario conservador, aquí se proyectado la comercialización de 209 muebles, a los que se incrementara el 4% en su segundo año de producción, los mismo que se incrementara hasta el quinto año del proyecto, Su valor actual neto del \$1,320.08 dólares, mientras que su tasa interna de retorno es del 24% y su tiempo de recuperación es de 3 años y 9 meses.
- ✓ **Optimista:** Se comercializara 217 muebles tipo A, los mismos que incrementara el 8% de sus ventas. En este escenario su utilidad recuperada será de \$37,025.07 dólares, en un periodo de 5 años, mientras que su recuperación de inversión será en 2 años 2 meses. En el ejercicio contable se registra 76% de la TIR.

CAPÍTULO VIII

ANÁLISIS DE RIESGOS

Los riesgos se pueden genera por incumplimientos de las ventas proyectadas anualmente por no haber realiza un buen estudio de mercado.

Tener productos almacenados sin que se puedan comercializar.

No cumplir con la una buena calidad en el producto de venta.

8.1 Identificar riesgos en la Información

Para identificar el problema que es interno el administrador deberá hacer las evaluaciones a sus empleados para saber en qué están fallando en el momento en la parte financiera, si es que fuera el caso.

Hay veces que las empresas no llevan control de su producción, es por esta razón que el administrador debe verificar las proyecciones de producción para su verdadera comercialización y así no queden las producciones almacenadas.

El mercado se va cerrando para las empresas que al inicio de su actividad económica salen con un producto de alta calidad, pero cuando ya tienen una cartera de clientes, comienza al declive de la calidad de los materiales y sus productos ya no son lo mismo.

8.2 Cálculo de riesgo

Existe una gran diversidad o tipos de riesgos, pero desde el punto de vista del riesgo de inversión, se utiliza la clásica división en Operativo, Financiero y Puro. Podemos apreciar someramente el panorama del riesgo total en el gráfico que se acompaña. (Rockwell Automation, 2013).

CUADRO No. 35
PANORAMA DEL RIESGO



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

- ✓ Riesgo Operativo, o riesgo económico como también se le conoce, es aquel relacionado con múltiples factores, tanto de carácter interno como externo que pueden afectar a un negocio, como pueden ser la cambiante estructura de los mercados productivos, la estrategia de la empresa, la economía en general, condiciones económicas propias de la inversión, la competencia, los desarrollos tecnológicos. Las preferencias de los consumidores, las condiciones de la mano de obra y el mercado laboral, variaciones de los precios de los productos, o en su demanda, o variaciones en los precios de los insumos, cambios en las políticas del gobierno, entre otros muchos.

- ✓ Riesgo Financiero, es aquel que se deriva de la utilización del endeudamiento de financiamiento de la operación. Se podría decir que si la empresa se financia solo con el patrimonio de los inversionistas o accionistas, no tendría riesgo financiero; sin embargo, esto no es tan simple, ya que también este riesgo se asocia al valor de la moneda y de otras situaciones financieras, tales como las fluctuaciones en las tasas de cambio o de interés. Hay quienes ubican a la inflación también dentro de este concepto, aun cuando, en nuestro criterio, tiene mayor impacto sobre el riesgo operativo.
- ✓ Riesgo Puro, es aquel que encierra solamente posibilidades de perder. Tales son los riesgos que competen generalmente al mercado asegurador, como los riesgos de incendio, terremoto, transporte.
- ✓ Riesgo Tecnológico en sitio web, fallas del sitio web que impide en forma temporal o indefinida las operaciones de los clientes a través del sitio web: pedidos, generar los diseños personalizados, etc. Este riesgo afectaría a las ventas para gestionar este riesgo, durante el desarrollo y mantenimiento del sitio web se adoptan medidas de contingencia.
- ✓ Riesgo de no obtención de ventas esperadas, si las ventas bajan del punto de equilibrio entraría en pérdida la empresa y no se obtendría los resultados económicos esperados. Debido a no alcanzar los niveles de ventas para alcanzar el punto de equilibrio y mantener operativa la empresa, este riesgo afectaría a los resultados económicos y financieros. Para gestionar este riesgo, se analiza las operaciones de la empresa bajo dos escenarios uno optimista y otro pesimista de tal manera de prever el comportamiento económico de la empresa bajo resultados desfavorables. Además de gestionar una adecuada política de marketing para conseguir ventas.
- ✓ Riesgo de elevación de costos operativos de fabricación de

muebles, la elevación de precios de insumos, etc. afectan los precios de fabricación de los muebles y por ende las ventas. El riesgo es debido a que los costos de fabricación de los muebles puedan ser más alto de lo que espera el mercado meta (población a la cual va dirigido el producto). Este riesgo afectaría las ventas y los estados financieros. Para la gestión de este riesgo la empresa tendrá presente que debe mantener bajo control los costos operativos de fabricación de los muebles, entre ellos las telas y otros insumos especialmente los que son importados, para lo cual la empresa seleccionara insumos que no tenga alta variación en costos de adquisición, así mismo como los diseños adecuados para mantener bajo control los costos de mano de obra, etc. y que los muebles puedan tener precios accesibles a los clientes.

- ✓ (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2005)

8.3 Plan de Administración de riesgos.

Un plan de administración de riesgos y estrategia básicos puede ayudar a mucha gente a estar preparado para los eventos esperados e inesperados a lo largo de la vida.

Para elaborar este plan se debe utilizar una herramienta denominada Matriz de Riesgos. Esta herramienta brinda un entendimiento claro de las situaciones, los problemas que se podría tener y las soluciones para esas circunstancias, todo este esquema se presenta de un modo sencillo.

Se puede remitir a la Matriz de Riesgos seleccionando los riesgos por categorías e inmediatamente esto dará un panorama claro de la probabilidad de ocurrencia, las consecuencias en caso de que este evento ocurra, cómo minimizarlo o evitarlo, transferirlo o retenerlo.

Algunos riesgos pueden involucrar un efecto económico pequeño si se los retiene.

8.3.1 Matriz de riesgos

CUADRO No. 36
MATRIZ DE RIESGOS

Objetivo	Área relacionada	Riesgo	¿Tienes algún control? ¿Cuál?	Probabilidad de ocurrencia	Acciones para mitigar el riesgo
Reducir mis deudas a \$1.000 hasta fin de año.	Administración de deudas.	Que mis gastos se incrementen y que no pueda pagar mis deudas.	Actualmente no tengo control.	Moderado.	Elaborar un presupuesto y compararlo mensualmente con mi estado de ingresos y gastos.

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

CAPÍTULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

El análisis de mercado consta básicamente en la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización, para así poder verificar la posibilidad real de la ingenio de la empresa de asesoría en el mercado de la zona.

El **análisis técnico** determina el tamaño de la empresa, la localización optima, la ingeniería del proyecto y el análisis administrativo.

El **análisis económico**, permite ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan los dos estudios anteriormente señalados, permite elaborar cuadros analíticos que sirven de base para la posterior evaluación económica.

9.1 Análisis del VAN (Valor actual neto del proyecto)

El valor actual neto, es el indicador del comportamiento del dinero en el tiempo hasta la duración activa de una empresa.

CUADRO No. 37
VALOR ACTUAL NETO

Año	Flujo Neto	
0	\$	(17,100.00)
1	\$	4,397.52
2	\$	6,135.09
3	\$	7,217.84
4	\$	6,027.83
5	\$	5,092.79
		VNA
		\$ 11,711.06

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Dónde:

GI= Inversión inicial

FE= Flujo efectivo operacional

k = Tasa de descuento (20.5%)

n = Corresponde al período último del cálculo de la proyección GI

$$VAN = \frac{FE_1}{(1+k)^1} + \frac{FE_2}{(1+k)^2} + \frac{FE_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{FEn}{(1+k)^n} - GI$$

$$VAN = \frac{6.858,81}{(1+0.20)} + \frac{12.509,35}{(1+0.20)^2} + \frac{17.607,77}{(1+0.20)^3} + \frac{23.484,05}{(1+0.20)^4} + \frac{27.477,50}{(1+0.20)^5} + (28.500,00)$$

VAN = \$11.771,06

En el cuadro No. 38 indica que la inversión del proyecto es viable pues presenta flujos positivos en el valor actual neto, el mismo que puede ser igual a cero cuando obtenemos solo la tasa mínima aceptada, pero en este caso el VAN para este proyecto es de \$11.771,06 por lo que supera la tasa mínima aceptada del 20,5%.

9.1.1 Análisis de la TIR (Tasa interna de retorno)

La TIR es una herramienta financiera permite visualizar el proyecto al complementarlo con el valor presente neto.

El proyecto de Muebles Plegables S.A., tiene una inversión inicial de \$14.500,00 dólares que se obtuvo por medio de un préstamo bancario más \$ 2.600,00 dólares del capital propio, sumandos valores nos da el resultado de \$ 17.100,00 dólares como flujo efectivo.

Al momento de realizar los cálculos los resultados nos proyecta el 44% de TIR el cual es superior al 20,5 % de la tasa de descuento.

$$GI = \frac{FE_1}{(1+K)^1} + \frac{FE_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1+K)^n}$$

Dónde:

GI= Inversión Inicial

FE= Flujo Efectivo Operacional

K= Tasa de descuento (20,5%)

n = Corresponde al periodo último del cálculo de la proyección.

9.1.2 Análisis del periodo real de recuperación de la inversión

El tiempo de recuperación para la empresa de Muebles Plegables S.A., se ha proyectado en 2 años, 11 meses y 1 día como podemos observar en el cuadro No. 38.

CUADRO No. 38
TIEMPO DE RECUPERACIÓN

Periodo de Recuperación		
Proyección en Años		
Año	Flujo Neto	Flujo Acumulado
0	\$ (17,100.00)	\$ (17,100.00)
1	\$ 4,397.52	\$ (12,702.48)
2	\$ 6,135.09	\$ (6,567.40)
3	\$ 7,217.84	\$ 650.44
4	\$ 6,027.83	\$ 6,678.27
5	\$ 5,092.79	\$ 11,771.06

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

Fórmula para determinar el tiempo de recuperación:

$$\text{PRD} = \text{Año anterior a recuperación} + \frac{\text{Costo no recuperado de año anterior}}{\text{Flujo efectivo año recuperación}}$$

Una vez teniendo la formula e indicando lo que representa cada siglas se realiza el siguiente calculo.

$$\text{PRD} = 2 + \frac{6.567,40}{7.217,84}$$

$$\text{PRD} = 2 + (0.9098 \times 365) / 30$$

$$\text{PRD} = 2 + 11.0702$$

$$\text{PRD} = 2 + 11 + (0.0703 \times 24)$$

$$\text{PRD} = 2 + 11 + 1.6872$$

Lo cual nos da el resultado de tiempo de recuperación es de 2 años, 11 meses y 1 día. Este periodo nos indica que se encuentra dentro de los parámetros aceptables para la inversión que se quiere aplicar en el proyecto.

Se cree que entre menor sea el tiempo, mayor viabilidad demuestre el proyecto porque así reduce el tiempo de riesgos de la inversión.

9.1.3 Análisis de la Relación Beneficio – Costo

Según los cálculos que se realizaron del costo - beneficio es 1.05 lo que significa que el proyecto genera \$1.05 de recuperación por cada dólar invertido.

Dentro del análisis nos hace pensar que el proyecto es viable.

CUADRO No. 39
COSTO BENEFICIO

COSTOS-BENEFICIO			
PERIODO	VENTAS	COSTOS DE VENTA	COSTOS FIJOS
1	\$ 103,737.00	\$ 50,421.06	\$ 47,794.04
2	\$ 108,923.85	\$ 52,942.11	\$ 51,804.18
3	\$ 114,370.04	\$ 55,632.04	\$ 53,708.16
4	\$ 120,088.54	\$ 58,459.45	\$ 55,663.83
5	\$ 126,092.97	\$ 61,431.45	\$ 57,563.33
TOTAL	\$ 333,058.94	\$ 162,006.64	\$ 155,094.82

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Pacheco Navas Lency

9.2 Escenario Normal (conservador)

Este escenario, se observa que se comercializa 212 unidades de muebles tipo A, los mismo que se lo considera que existe muy buena aceptación en el mercado ecuatoriano, por su incremento de producción y venta del 5% en su segundo año de actividad, mientras que la tasa interna de retorno es de 44.00% teniendo utilidad recuperada del \$11,771.06 dólares de un proyecto puesto a cinco años y un tiempo de recuperación de 2 años y 11 meses.

CUADRO No. 40
ESCENARIO NORMAL

FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja						
Proyección Anual						
Detalle	Años					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Inversión Inicial						
Activos Fijos	\$ 13,840.00					
Gastos de Armaque	\$ 2,172.00					
Gastos de Constitución	\$ 631.00					
Inversión en Software	\$ -					
Total Inversión Inicial	\$ 16,643.00					
Ingresos						
Ingresos por Ventas		\$ 103,737.00	\$ 108,923.85	\$ 114,370.04	\$ 120,088.54	\$ 126,092.97
			1.05	1.05	1.05	1.05
Egresos						
Materia Prima		\$ 48,550.78	\$ 52,028.30	\$ 54,829.71	\$ 57,381.20	\$ 60,229.28
Insumos		\$ 2,038.95	\$ 2,140.90	\$ 2,240.78	\$ 2,461.11	\$ 2,622.69
Total de Gastos Variables		\$ 50,589.71	\$ 54,169.20	\$ 56,920.47	\$ 59,812.31	\$ 62,851.95
			1.05	1.05	1.05	1.05

Gastos Fijos							
Electricidad		\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 308.51	
Agua		\$ 396.00	\$ 415.80	\$ 436.59	\$ 458.42	\$ 481.54	
Teléfono		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 583.44	
Internet		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.66	\$ 583.44	
Sueldos del Personal		\$ 25,944.00	\$ 27,341.20	\$ 28,809.28	\$ 30,333.42	\$ 31,935.09	
Prestaciones Sociales		\$ 6,864.78	\$ 9,477.21	\$ 9,951.07	\$ 10,448.63	\$ 10,971.06	
Alquiler		\$ 6,204.00	\$ 6,514.20	\$ 6,839.91	\$ 7,181.91	\$ 7,541.00	
Interes de Préstamo Bancario		\$ 2,034.16	\$ 1,695.72	\$ 1,302.88	\$ 846.89	\$ 517.60	
Depreciaciones		\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	
Amortizaciones		\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	
Dama y Housing		\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 46.10	\$ 49.31	\$ 52.62	
Publicidad		\$ 780.00	\$ 819.00	\$ 859.95	\$ 902.95	\$ 948.09	
Afiliación Cámara de Com.		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86	
Impuestos Municipales (*)		\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32	\$ 2.43	
Cuerpo de Bomberos (**)		\$ 25.00	\$ 26.25	\$ 27.56	\$ 28.94	\$ 30.39	
Total Costos Fijos		\$ 47,794.04	\$ 51,804.18	\$ 53,708.18	\$ 55,663.83	\$ 57,563.33	
Total Egresos		\$ 99,383.75	\$ 105,973.38	\$ 110,678.63	\$ 115,476.34	\$ 120,415.28	
Utilidad antes de impuestos		\$ 4,553.25	\$ 2,950.47	\$ 3,741.41	\$ 4,612.40	\$ 5,077.89	
Part. Trabajadores (15%)		\$ 652.99	\$ 442.57	\$ 561.21	\$ 691.86	\$ 851.65	
Impuesto a la Renta (21.25%)		\$ 925.07	\$ 626.98	\$ 795.05	\$ 980.14	\$ 1,206.51	
Utilidad Distribuible	\$ (16,643.00)	\$ 2,775.20	\$ 1,880.93	\$ 2,385.15	\$ 2,940.41	\$ 3,619.53	
Aporte de Socios	\$ 2,600.00						
Adición de la Depreciación							
Equipos de Computa		\$ 3,740.00	\$ 3,740.00	\$ 3,740.00			
Muebles y Enseres		\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	
Instalaciones Eléctricas		\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	
Equipos de Oficina		\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	
Total de Adición de Depreciación		\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 399.00	\$ 399.00	
Amortizaciones							
Gastos de Constitución		\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	\$ 63.10	
Activos Intangibles (Software)		\$ -	\$ -	\$ -			
Documentos Por Pagar							
Préstamo Bancario	\$ 14,500.00	\$ 2,105.29	\$ 2,443.73	\$ 2,836.57	\$ 3,292.56	\$ 3,821.85	
Flujo Neto de Efectivo		\$ 4,842.01	\$ 3,609.30	\$ 3,720.68	\$ 79.95	\$ 229.77	
Saldo Inicial de Caja		\$ 457.00	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	
Saldo Final de Caja	\$ 457.00	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	\$ 12,938.70	
Flujo Neto de Efectivo	\$ (17,100.00)	\$ 5,299.01	\$ 8,908.30	\$ 12,628.98	\$ 12,708.93	\$ 12,938.70	
Flujo descontado de Efectivo		\$ 4,397.52	\$ 6,135.09	\$ 7,217.84	\$ 6,027.83	\$ 5,092.79	
Suma de Flujos Futuros Desc.	\$ 28,871.06						
VNA	\$ 11,771.06						
TIR	44%						
Periodo de Recuperación							
Proyección en Años							
Periodo de Recuperación	Año	Flujo desc.	Flujo Acumulado	Cálculo del Periodo de Recuperación			
	0	\$ (17,100.00)	\$ (17,100.00)	año anterior al P.R.	Costo no recuperado a inicio de año		
	1	\$ 4,397.52	\$ (12,702.48)	Flujo de efectivo durante el año			
	2	\$ 6,135.09	\$ (6,567.40)	6567.40			
	3	\$ 7,217.84	\$ 650.44	7217.84			
	4	\$ 6,027.83	\$ 6,678.27	2.01			
	5	\$ 5,092.79	\$ 11,771.06	Años	Meses	Días	
				2	11		

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

9.3 Escenario Pesimista

En el escenario pesimista se refleja una producción 209 muebles plegables tipo A, lo cual se incrementará el 4% en el segundo año en delante de su producción. Con esto se obtiene la tasa de retorno en un 24% teniendo utilidad recuperada del \$1,320.08 dólares traído a valor

actual de un proyecto puesto a cinco años y un tiempo de recuperación de 3 años y 9 meses.

CUADRO No. 41 ESCENARIO PESIMISTA

FLUJO DE CAJA							
Flujo de Caja							
Proyección Anual							
Detalle:	Años						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Inversión Inicial	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Activo Fijo	\$ 18,840.00						
Gastos de Arreglo	\$ 2,172.00						
Gastos de Constitución	\$ 831.00						
Inversión en Software	\$ -						
Total Inversión Inicial	\$ 18,843.00						
Ingresos							
Ingresos por Ventas		\$ 101,378.00	\$ 106,473.12	\$ 110,732.54	\$ 115,161.33	\$ 119,767.78	
			1.04	1.04	1.04	1.04	
Egresos							
Materia Prima		\$ 49,362.74	\$ 51,532.74	\$ 53,594.10	\$ 55,747.47	\$ 57,947.48	
Sumos		\$ 2,088.96	\$ 2,140.80	\$ 2,190.76	\$ 2,241.33	\$ 2,292.89	
Total de Gastos Variables	\$ 51,589.71	\$ 53,673.69	\$ 55,673.69	\$ 57,884.86	\$ 58,188.98	\$ 60,390.07	
			1.04	1.04	1.04	1.04	
Gastos Fijos							
Electricidad		\$ 252.00	\$ 264.80	\$ 277.82	\$ 291.72	\$ 306.31	
Agua		\$ 386.00	\$ 415.60	\$ 438.59	\$ 458.42	\$ 481.84	
Teléfono		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.10	\$ 555.66	\$ 585.44	
Internet		\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.10	\$ 555.66	\$ 480.00	
Sueldos del Personal		\$ 25,944.00	\$ 27,341.20	\$ 28,603.26	\$ 30,053.42	\$ 31,535.09	
Prestaciones Sociales		\$ 8,864.78	\$ 9,477.21	\$ 9,951.07	\$ 10,488.85	\$ 10,971.08	
Alquiler		\$ 8,204.00	\$ 8,514.20	\$ 8,829.92	\$ 9,151.91	\$ 9,541.00	
Interés de Préstamo Bancario		\$ 2,054.16	\$ 1,695.72	\$ 1,302.88	\$ 846.89	\$ 517.60	
Depreciaciones		\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	
Amortizaciones		\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	
Domino y Hosting		\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 44.10	\$ 46.51	\$ 48.62	
Publicidad		\$ 780.00	\$ 819.00	\$ 859.95	\$ 902.95	\$ 948.09	
Afiliación Cámara de Com.		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.91	\$ 145.86	
Impuestos Municipales (*)		\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32	\$ 2.43	
Cuota de Bomberos (**)		\$ 15.00	\$ 16.25	\$ 17.56	\$ 18.94	\$ 20.39	
Total Gastos Fijos	\$ 47,794.04	\$ 51,804.18	\$ 55,708.16	\$ 59,685.85	\$ 63,665.85	\$ 67,665.33	
Total Egresos	\$ 99,983.75	\$ 105,477.87	\$ 109,593.02	\$ 115,832.81	\$ 118,455.43	\$ 122,155.41	
Utilidad antes de impuestos	\$ 2,954.25	\$ 895.23	\$ 895.23	\$ 1,139.02	\$ 1,308.51	\$ 1,614.37	
Imp. Trabajadores (15%)	\$ 449.14	\$ 140.28	\$ 140.28	\$ 170.85	\$ 196.28	\$ 242.16	
Impuesto a la Renta (21,25%)	\$ 626.28	\$ 211.49	\$ 211.49	\$ 242.04	\$ 278.06	\$ 345.05	
Utilidad Distributable	\$ (18,843.00)	\$ 1,908.84	\$ 624.47	\$ 716.13	\$ 854.18	\$ 1,029.16	
Aporte de Socios	\$ 2,600.00						
Adición de la Depreciación							
Equipos de Computo		\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	
Muebles y Enseres		\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	
Instalaciones Eléctricas		\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	
Equipos de Oficina		\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	
Total de Adición de Depreciación	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	
Amortizaciones							
Gastos de Constitución		\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	
Activo Intangible (Software)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Documentos Por Pagar							
Préstamo Bancario	\$ 14,500.00	\$ 2,105.29	\$ 2,445.73	\$ 2,856.57	\$ 3,292.56	\$ 3,821.85	
Flujo Neto de Efectivo	\$ 3,875.64	\$ 2,362.84	\$ 2,362.84	\$ 2,061.66	\$ (2,026.28)	\$ (2,360.59)	
Saldo Inicial de Caja	\$ 457.00	\$ 4,452.64	\$ 6,795.49	\$ 8,857.14	\$ 8,850.87	\$ 8,830.87	
Saldo Final de Caja	\$ 457.00	\$ 4,452.64	\$ 6,795.49	\$ 8,857.14	\$ 8,850.87	\$ 4,470.27	
Flujo Neto de Efectivo	\$ (17,100.00)	\$ 4,452.64	\$ 6,795.49	\$ 8,857.14	\$ 8,850.87	\$ 4,470.27	
Flujo descontado de Efectivo		\$ 3,678.34	\$ 4,680.01	\$ 5,062.12	\$ 5,239.87	\$ 5,1759.34	
Suma de Flujos Futuros Desc.	\$ 18,430.08						
VNA	\$ 1,320.08						
TIR	24%						
Periodo de Recuperación							
Proyección en Años							
Periodo de Recuperación	Año	Flujo desc.	Flujo Acumulado	Cálculo del Periodo de Recuperación			
	0	\$ (17,100.00)	\$ (17,100.00)	Año anterior al P.N.	Costo no recuperado a inicio de año		
	1	\$ 3,678.34	\$ (13,421.66)		Flujo de efectivo durante el año		
	2	\$ 4,680.01	\$ (8,741.65)		8741.45		
	3	\$ 5,062.12	\$ (3,679.53)		5062.12		
	4	\$ 5,239.87	\$ (149.44)		5239.87		
5	\$ 5,1759.34	\$ 1,320.08		Años	MeSES	Días	
				2	21		

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

9.4 Escenario Optimista.

Este escenario, considera que existe una muy buena aceptación, ya que su producción inicia con 217 muebles plegables tipo A, lo cual se aumentará el 8% en el segundo año en adelante de su producción. Con esto se obtiene la tasa de retorno en un 76% teniendo utilidad recuperada del \$37,025.07 dólares traído a valor actual de un proyecto puesto a cinco años y un tiempo de recuperación de 2 años y 2 meses.

**CUADRO No. 42
ESCENARIO OPTIMISTA**

FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja						
Detalle	Años					
	Año 0 2019	Año 1 2024	Año 2 2025	Año 3 2026	Año 4 2027	Año 5 2028
Inversión Inicial						
Activos Fijos	\$ 55,840.00					
Gastos de Arrendamiento	\$ 2,172.00					
Gastos de Constitución	\$ 831.00					
Inversión en Software	\$ -					
Total Inversión Inicial	\$ 58,843.00					
Ingresos						
Ingresos por Ventas		\$ 108,288.00	\$ 114,971.20	\$ 123,169.11	\$ 132,122.86	\$ 141,831.88
		1.08	1.08	1.08	1.08	1.08
Egresos						
Material Prima	\$ 48,558.78	\$ 51,544.22	\$ 57,786.24	\$ 62,449.89	\$ 67,443.26	\$ 71,813.26
Insumos	\$ 1,039.88	\$ 1,140.80	\$ 1,240.80	\$ 1,341.78	\$ 1,443.11	\$ 1,545.88
Total de Gastos Variables	\$ 49,598.66	\$ 52,685.02	\$ 59,027.04	\$ 63,791.67	\$ 68,886.37	\$ 73,359.14
		1.06	1.06	1.06	1.06	1.06
Gastos Fijos						
Electricidad	\$ 252.00	\$ 264.80	\$ 277.83	\$ 291.72	\$ 306.31	\$ 321.64
Agua	\$ 396.00	\$ 415.80	\$ 436.59	\$ 458.42	\$ 481.34	\$ 505.44
Teléfono	\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.86	\$ 584.04	\$ 613.80
Internet	\$ 480.00	\$ 504.00	\$ 529.20	\$ 555.86	\$ 584.04	\$ 613.80
Sueldos del Personal	\$ 29,944.00	\$ 31,741.20	\$ 33,641.20	\$ 35,643.40	\$ 37,748.80	\$ 39,957.60
Provisiones Sociales	\$ 8,864.78	\$ 9,477.21	\$ 10,112.20	\$ 10,770.65	\$ 11,453.06	\$ 12,160.26
Alquiler	\$ 2,102.00	\$ 2,218.20	\$ 2,346.20	\$ 2,486.61	\$ 2,639.81	\$ 2,806.41
Interés de Préstamos Bancarios	\$ 2,004.18	\$ 2,109.72	\$ 2,228.88	\$ 2,361.88	\$ 2,509.22	\$ 2,671.60
Depreciaciones	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00	\$ 4,109.00
Amortizaciones	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10
Seguros y Health	\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 44.00	\$ 46.31	\$ 48.82	\$ 51.54
Publicidad	\$ 780.00	\$ 819.00	\$ 859.95	\$ 902.95	\$ 948.00	\$ 995.28
Affiliación Cámaras de Comercio	\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.60	\$ 139.38	\$ 146.39	\$ 153.66
Impuestos Municipales (**)	\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.33	\$ 2.46	\$ 2.60
Costo de Banderas(**)	\$ 25.00	\$ 26.25	\$ 27.56	\$ 28.94	\$ 30.39	\$ 31.91
Total Gastos Fijos	\$ 47,794.22	\$ 50,022.18	\$ 52,786.14	\$ 56,013.84	\$ 59,743.24	\$ 63,988.24
Total Egresos	\$ 97,192.78	\$ 104,707.20	\$ 111,793.38	\$ 119,263.51	\$ 127,629.61	\$ 135,802.38
Utilidad antes de impuestos	\$ 7,071.22	\$ 7,512.00	\$ 10,372.87	\$ 13,269.01	\$ 17,221.56	\$ 22,018.54
Imp. Distribuidos (25%)	\$ 1,767.80	\$ 1,878.00	\$ 2,593.22	\$ 3,317.25	\$ 4,305.39	\$ 5,504.64
Impuesto a la Renta (21.25%)	\$ 1,502.88	\$ 1,599.18	\$ 2,200.81	\$ 2,801.30	\$ 3,661.72	\$ 4,661.72
Utilidad Distributable	\$ 3,800.54	\$ 3,834.82	\$ 5,178.84	\$ 7,150.46	\$ 9,254.45	\$ 11,852.18
Aporte de Socios	\$ 2,000.00					
Adición de la Empresa						
Equipos de Computo	\$ 8,740.00	\$ 8,740.00	\$ 8,740.00	\$ 8,740.00	\$ 8,740.00	\$ 8,740.00
Muebles y Enseres	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00	\$ 155.00
Instalaciones Eléctricas	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Suministro de Oficina	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00	\$ 114.00
Total de Adición de Depreciación	\$ 8,109.00	\$ 8,109.00	\$ 8,109.00	\$ 8,109.00	\$ 8,109.00	\$ 8,109.00
Amortizaciones						
Gastos de Constitución	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10	\$ 83.10
Activos Intangibles (Software)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Documentos Por Pagar						
Provisiones Bancarias	\$ 22,800.00	\$ 2,188.20	\$ 2,343.78	\$ 2,509.87	\$ 2,687.96	\$ 2,877.88
Flujo Neto de Efectivo	\$ 4,974.72	\$ 6,539.39	\$ 7,949.07	\$ 9,749.07	\$ 11,799.15	\$ 14,099.27
Saldo Inicial de Caja	\$ 437.00	\$ 7,031.73	\$ 15,548.68	\$ 24,497.76	\$ 33,286.91	\$ 42,386.18
Saldo Final de Caja	\$ 687.00	\$ 7,031.73	\$ 18,548.68	\$ 27,497.76	\$ 37,286.91	\$ 46,485.45
Flujo Neto de Efectivo	\$ (17,100.00)	\$ 7,031.73	\$ 18,548.68	\$ 27,497.76	\$ 37,286.91	\$ 46,485.45
Flujo Acumulado de Efectivo	\$ -5,895.48	\$ 2,930.00	\$ 20,488.76	\$ 47,986.52	\$ 85,273.43	\$ 131,758.88
Saldo de Flujo Futuro Desc.	\$ 84,129.07					
VNA	\$ 37,025.07					
TIR	76%					
Periodo de Recuperación						
Proyección en Años						
Periodo de Recuperación	Año	Flujo desc.	Flujo Acumulado	Cálculo del Periodo de Recuperación		
	0	\$ (17,100.00)	\$ (17,100.00)	Año anterior al P.B.	Costo no recuperado a inicio de año	
	1	\$ 5,895.48	\$ (11,204.52)		Flujo de efectivo durante el año	
	2	\$ 9,590.96	\$ (1,613.56)		1859.05	
	3	\$ 13,286.44	\$ 1,922.40		12286.81	
	4	\$ 16,981.92	\$ 3,614.32		2.18	
	\$ 18,726.80	\$ 9,025.07		Años	2	2
				Meses		
				Días		

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

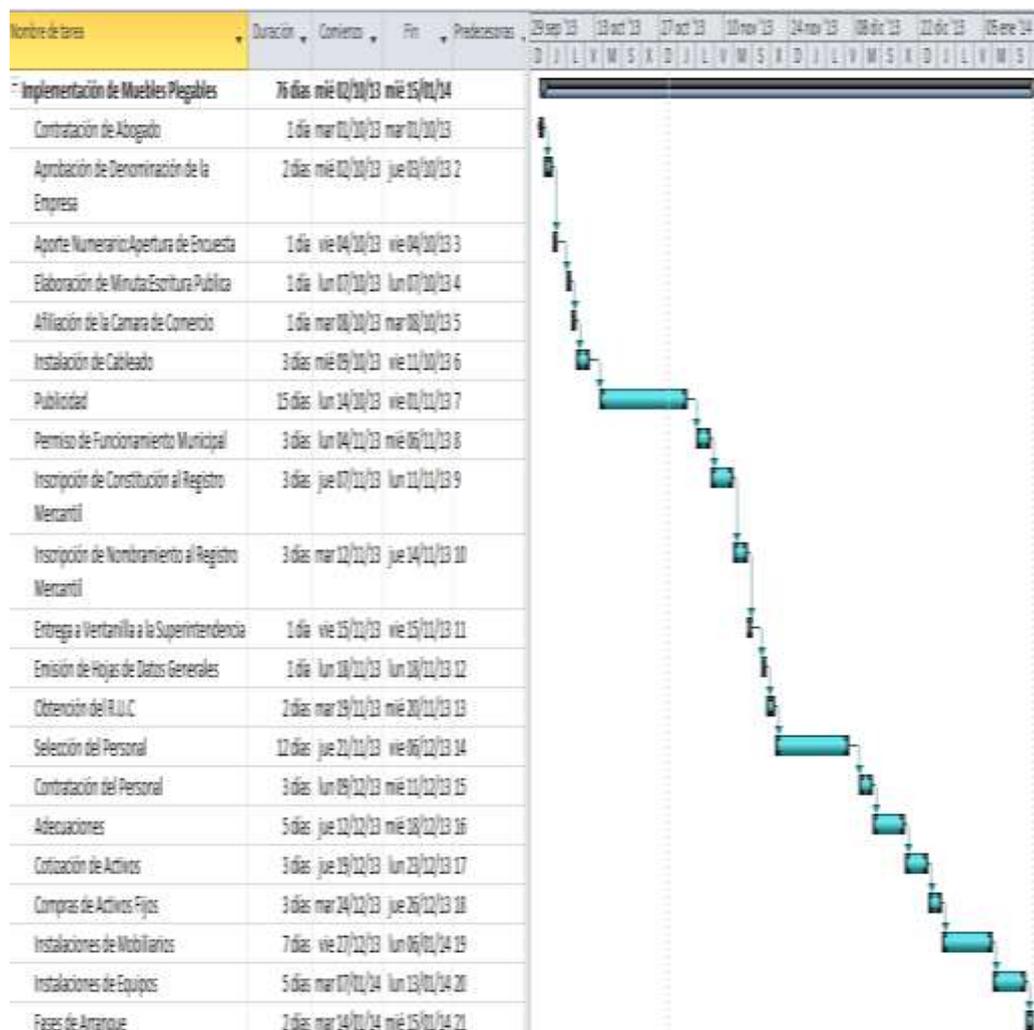
CAPÍTULO X

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

10.1 Cronograma de Implementación

CUADRO No. 43

CRONOGRAMA DE LA IMPLEMENTACIÓN



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Pacheco Navas Lency

GLOSARIO DE TERMINOS

IESS.- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) el cual está encargada de brindar la seguridad social, entre sus funciones están: dar cobertura médica a sus afiliados para lo cual cuenta con hospitales en varias ciudades, otorgar préstamos hipotecarios y quirografarios, proveer de pensiones de jubilación a los trabajadores.

Licencia (de Software).-Es un derecho adquirido por el creador del software en la cual el usuario puede adquirir cumpliendo un contrato de condiciones dentro de un parámetro establecido.

Open Source.- Código abierto, es un programa fuente distribuido, desarrollado libremente, que la da la oportunidad al usuario de modificarlo y usarlo.

SQL-SERVER.- Microsoft SQL Server es un sistema para la administración de bases de datos producido por Microsoft basado en el modelo relacional. Sus lenguajes para consultas son T-SQL y ANSI SQL.

SRI.-Es el servicio de rentas internas del Ecuador, cuya función principal es cobrar los impuestos de los contribuyentes establecidos por la Ley.

TIR.-(Tasa Interna de Rentabilidad) Es el indicador de la rentabilidad del negocio, ya que entre mayor sea el TIR mayor es la rentabilidad y esto implica la oportunidad de reinvertir en un negocio.

Topología de Red.- Una red informática está compuesta por equipos que están conectados entre sí mediante líneas de comunicación (cables

de red, etc.) y elementos de hardware (adaptadores de red y otros equipos que garantizan que los datos viajen correctamente).

VAN.- (Valor Actual Neto) es un indicador financiero para saber si el proyecto es viable ya que mide los flujos de futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto a futuro,

Windows.- Es un sistema operativo, es decir es un conjunto de programas que administra los recursos del computador y permite que el usuario lo utilice.

WEB.- Son sitios que se pueden llegar a través de los navegadores del internet en la cual el usuario recibe la información de manera visual, sin saber que el mismo documento está interpretado por su código.

ANEXOS

ANEXO No. 1

FORMATO DE ENCUESTA

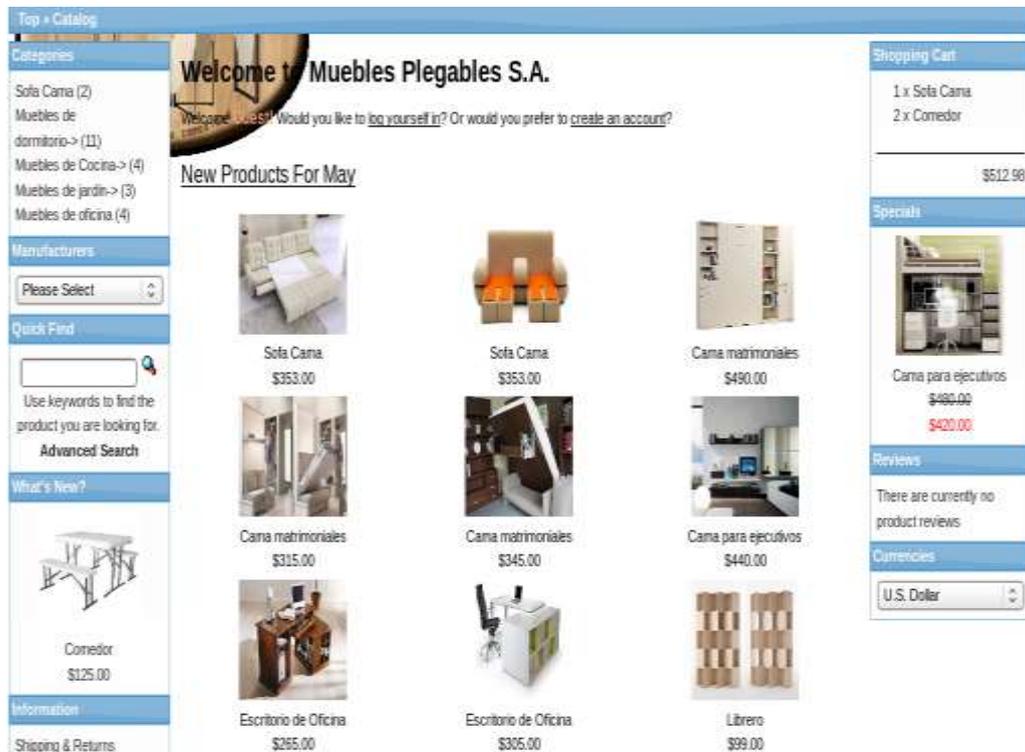
ENCUESTA DE MUEBLES PLEGABLES	
INFORMACIÓN DE CLASIFICACIÓN	
TIPO DE EMPRESA	PUBLICA <input type="checkbox"/> PRIVADA <input type="checkbox"/>
EDAD	
PREFESIÓN	
ESTADO CIVIL	Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/>
INGRESOS MENSUALES	
En cada una de las preguntas siguientes, ponga un X en la que mejor se adecúe a su opinión.	
INFORMACIÓN BÁSICA	
Como son sus muebles?	
Cómodos <input type="checkbox"/> Incómodos <input type="checkbox"/> Grandes <input type="checkbox"/> No brindan espacios <input type="checkbox"/>	
Prefiere esa marca de muebles?	
Precio <input type="checkbox"/> Calidad <input type="checkbox"/> Comodidad <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	
Ha personalizado alguna vez su propio mueble	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	
Que marca de muebles es de su preferencia?	
Chaide&Chaide <input type="checkbox"/> El bosque <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	
Hace que tiempo que no ha comprado muebles?	
6 meses <input type="checkbox"/> 1 año <input type="checkbox"/> 3 años <input type="checkbox"/> más de 5 años <input type="checkbox"/>	
Qué tipo de muebles le gustan?	
Madera <input type="checkbox"/> Plástico <input type="checkbox"/> Tela <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	
Tiene acceso a Internet?	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Qué opina de la idea de personalizar sus muebles vía Internet	
Excelente <input type="checkbox"/> Muy Buena <input type="checkbox"/> Buena <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/>	
Ha oído hablar sobre los muebles plegables?	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Le gustaría tener un mueble plegable?	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Quisiera usted personalizar su propio mueble plegable en una forma interactiva en la web?	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Cuanto ha pagado por un mueble plegable?	
350 - 400 <input type="checkbox"/> 401- 480 <input type="checkbox"/> 481 > <input type="checkbox"/>	

ANEXO No. 2 FORMATO DEL WEB-SITE

El portal Muebles Plegables S.A. que se está diseñando para la empresa incluye opciones que presenten a la empresa y permitan realizar algún contacto con algún funcionario, las opciones son las siguientes:

1. Pantalla de bienvenida al web-site de Muebles Plegables S.A., en primera instancia podemos observar los productos que se comercializan con sus respectivos precios.

PÁGINA PRINCIPAL.



- Se presenta el módulo de registro de cliente. Dicho módulo cuenta para el ingreso de nuevo cliente en el sistema.

LOGONEARSE AL APLICATIVO.

- Modulo para registrar nuevo usuario.

REGISTRO DE NUEVO USUARIO AL APLICATIVO.

4. La siguiente pantalla es presenta los productos escogidos por el usuario, y realiza el cálculo a pagar.

COMPRA DE LOS PRODUCTOS ON LINE.

Top » Catalog » Cart Contents

Cart Contents (3) | Checkout | My Account

What's In My Cart?

Sofa Cama*** \$353.00

1 Update or remove

Comedor \$159.98

2 Update or remove

Sub-Total: \$512.98

Shopping Cart

1 x Sofa Cama
2 x Comedor

\$512.98

Specials

Cama para ejecutivos
\$480.00
~~\$420.00~~

Reviews

There are currently no product reviews

5. Pantalla donde se visualiza los productos elegidos por el usuario.

CONFIRMACIÓN DE COMPRA

Muebles de Cocina-> (4)
Muebles de jardín-> (3)
Muebles de oficina (4)

Manufacturers

Please Select

Quick Find

Use keywords to find the product you are looking for.
Advanced Search

What's New?

Cama matrimoniales
\$345.00

Shipping & Returns

Sofa Cama*** \$353.00

1 Update or remove

cama para estudiante \$498.99

- Cantidad 1
- Color rojo

1 Update or remove

Sub-Total: \$852.99

Products marked with *** don't exist in desired quantity in our stock.
You can buy them anyway and check the quantity we have in stock for immediate deliver in the checkout process.

Checkout

- OR -

Check Out with **PayPal**

Order History

Cama para niñas
Sofa Cama

Bestsellers

1. Cama para niñas
2. Sofa Cama

Specials

Cama para ejecutivos
\$480.00
~~\$420.00~~

Reviews

There are currently no product reviews

6. Pantalla donde el usuario puede pagar por PayPal, teniendo una cuenta en este sitio.

COMPRA POR PAYPAL.

Resumen de su pedido

Descripciones	Importe
Sofa Cama Número de artículo: 41 Precio del artículo: \$353.00 Cantidad: 1	\$353.00
cama para estudiante Número de artículo: 1[3]8[1]1 Precio del artículo: \$499.99 Cantidad: 1	\$499.99
Importe total a pagar	\$852.99
Envío y manejo:	\$5.00
Total \$857.99 USD	

Seleccione una forma de pago

▶ Pagar con mi cuenta PayPal

Inicie sesión en su cuenta PayPal para concluir la compra.

Correo electrónico:

Contraseña de PayPal:

Esta es una computadora privada. [¿Qué es esto?](#)

Iniciar sesión

[¿Olvidó su dirección de correo electrónico o contraseña?](#)

▶ Abra una cuenta PayPal

Y pague con su tarjeta de débito o crédito.

[Crear y votar a Muebles Plegables S.A.](#)

7. Registro de usuario a la cuenta PayPal.

REGÍSTRESE PAYPAL.

Resumen de su pedido

Descripciones	Importe
Sofa Cama Número de artículo: 41 Precio del artículo: \$353.00 Cantidad: 1	\$353.00
cama para estudiante Número de artículo: 1[3]8[1]1 Precio del artículo: \$499.99 Cantidad: 1	\$499.99
Importe total a pagar	\$852.99
Envío y manejo:	\$5.00
Total \$857.99 USD	

Seleccione una forma de pago

▶ Pagar con mi cuenta PayPal

Inicie sesión en su cuenta PayPal para concluir la compra.

▶ Abra una cuenta PayPal

Y pague con su tarjeta de débito o crédito.

[Obtenga más información sobre PayPal, la forma más rápida y segura de pagar.](#)

País: Ecuador

Número de tarjeta:

Tipos de pago:

Fecha de vencimiento: mm / aa
 /

Código de verificación de la tarjeta:

[¿Qué es esto?](#)

Fecha de nacimiento: mm / dd / aaaa
[¿Por qué?](#) / /

8. Pantalla de confirmación para compra de producto que el usuario ha elegido.

PRODUCTOS QUE EL CLIENTE COMPRO.



9. Orden procesada, su compra es exitosa.

COMPRA EXITOSA



10. Módulo de reporte, aquí se puede observar los usuarios que a realizado la compra en el sitio web.

CLIENTE REGISTRADO

No.	Customer	Total Purchased
01.	Lency Pacheco	\$713.00

Displaying 1 to 1 (of 1 customers) Page 1 of 1

11. Productos que los usuarios han comprado por medio del sitio web.

PRODUCTOS QUE SE HA VENDIDO POR EL SITIO WEB

No.	Products	Purchased
01.	Cama para niñas	2
02.	Sofa Cama	2
03.	cama para estudiante	1

Displaying 1 to 3 (of 3 products) Page 1 of 1

12. En el módulo administrativo se verifica la lista de producto que se presenta para comercializar por medio de la página web.

LISTA DE PRODUCTOS DEL SITIO WEB

Administration | Online Catalog | Support Site Logged in as: admin (Logout)

> Catalog **Best Viewed Products**

No.	Product	Views
01.	cama para estudiante (Spanish)	50
02.	Cama para ejecutivos (Spanish)	14
03.	Cama matrimoniales (Spanish)	13
04.	Cama matrimoniales (Spanish)	8
05.	Sofa Cama (Spanish)	7
06.	Comedor (Spanish)	6
07.	Sofa Cama (Spanish)	5
08.	Cama para niñas (Spanish)	4
09.	cama para adolescentes (Spanish)	2
10.	Cama para niñas (Spanish)	2
11.	Cama para ejecutivos (Spanish)	1
12.	Comedor (Spanish)	1
13.	Comedor (Spanish)	1
14.	Comedor (Spanish)	0
15.	Muebles para reuniones (Spanish)	0
16.	Escritorio de Oficina (Spanish)	0
17.	Librero (Spanish)	0
18.	Comedor (Spanish)	0
19.	Comedor (Spanish)	0
20.	Comedor (Spanish)	0

Displaying 1 to 20 (of 25 products) << Page 1 of 2 >>

BIBLIOGRAFÍA

SUPERTEL (2009) www.supertel.gob.ec

Servicio de Rentas Internas. (2012). Servicio de Rentas Internas.
Recuperado el 2012, de www.sri.gob.ec

Utle, C. (2001). Desarrollo de aplicaciones WEB. España: McGraw-Hill.

http://es.wikipedia.org/wiki/Tama%C3%B1o_de_la_muestra

HYPERLINK

"<http://www.matrizfoda.com/>" <http://www.matrizfoda.com/>

HYPERLINK

"<http://uploadmon.blogspot.com/2007/02/matriz-foda.html>"
<http://uploadmon.blogspot.com/2007/02/matriz-foda.html>

HYPERLINK

"http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor"
http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor

Normas generales para la aplicación de la ley general de instituciones del sistema financiero, (2005). Cap. V De la Gestión del Riesgo Operativo, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2005.

HYPERLINK

<http://www.ab.com/es/epub/catalogs/3377539/5866177/3378076/7131357/C-lculo-de-riesgo.html>

<http://www.ab.com/es/epub/catalogs/3377539/5866177/3378076/7131357/C-lculo-de-riesgo.html>

HYPERLINK

["http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio"](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio)

http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio