



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE GRADO
PARA LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE:**

**Ingeniería en Gestión Empresarial mención Marketing
y Ventas**

TEMA:

**“Plan de negocio para la creación de una pyme
dedicada a la fabricación de artículos de madera en el
cantón Playas”**

AUTOR:

Freddy Fabián Tomalá Yagual

Febrero, 2016

GUAYAQUIL-ECUADOR

FRASE

Una persona usualmente se convierte en aquello que él cree que es. Si yo sigo diciéndome a mí mismo que no puedo hacer algo, es posible que yo termine siendo incapaz de hacerlo. Por el contrario si yo tengo la creencia que si puedo hacerlo, con seguridad yo adquiriré la capacidad de realizarlo aunque no la haya tenido al principio.

(Gandhi)

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar un inmenso agradecimiento a Dios por permitirme llegara a esta etapa de mi vida, a la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil por la instrucción a lo largo de mis años de estudio, dotándome de conocimientos que me permitirá seguir creciendo en el campo laboral y a su vez ser ayuda para mi familia y la sociedad, a mis compañeros y mejores amigos que tuve la dicha de conocerlos en las aulas de esta prestigiosa universidad y quienes fueron fuente de apoyo para poder llegar a la culminación de mi carrera profesional, a cada uno de mis tutores de los módulos del seminario de titulación que sin su guía, paciencia y comprensión hubiese sido imposible terminar este proyecto.

¡A todos un millón de gracias!

Freddy

DEDICATORIA

Quiero dedicar este logro a mis padres, personas que con sacrificio y esfuerzo fueron mi soporte para llegar a conseguir este título profesional, quienes con su motivación en tiempos difíciles fueron esa luz que ilumino mi camino hacia este objetivo, a mis hermanos que cuando necesite de su ayuda siempre estuvieron prestos a cooperar conmigo.

¡Con mucho amor dedicado para ustedes!

Freddy

RESPONSABILIDAD

“La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece única y exclusivamente al autor.”

Freddy Tomalá Yagual

RESUMEN

La presente investigación tiene lugar en la ciudad de Playas con el objetivo de diseñar un plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera que sirva de guía en cada una de las etapas que se debe desarrollar para llegar a alcanzar objetivo antes mencionado.

A través de encuestas realizadas a una muestra de 300 habitantes del mencionado cantón, 10 empresas dedicadas a la comercialización de artículos de madera, y 3 artesanos que conocen de fabricación de artículos de madera, se pudo conocer la preferencia de adquirir artículos de madera al momento de amoblar sus hogares, ya sea por su durabilidad, calidad o diseño; además de los artículos más vendidos, los precios del mercado y los costos que genera creación de una pyme dedicada esta actividad.

Finalmente el autor propone la creación de un plan de negocio que está compuesto del análisis de la situación tanto interna y externa mediante la utilización de las herramientas de análisis como son el diamante de Porter, P.E.S.T., y F.O.D.A. Además del marketing mix y plan financiero que permitirá tener una mejor visión de las estrategias a utilizar antes durante y después de la puesta en marcha de la pyme.

Palabras claves: Plan de negocio, artesanos, artículos de madera, producción, plan de marketing, estudio de mercado, análisis financiero.

ABSTRACT

This research takes place in the Playas city beaches with the objective of designing a business plan for the creation of a SME dedicated to the manufacture of wooden items that serve as a guide in each one of the stages that must be developed to reach target before mentioned.

Through surveys carried out on a sample of 300 inhabitants of the mentioned canton, 10 companies engaged in the sale of wood, and 3 craftsmen who know manufacturing of wooden items, you could meet the preference of purchase wood at the time to furnish their homes, either by its durability, quality or design; In addition to the best-selling items, market prices and costs generated by creation of an SME dedicated this activity.

Finally the author proposes the creation of a business plan that consists of the analysis of the situation of both internal and external using of analysis tools such as Diamond Porter, P.E.S.T., and SWOT analysis. In addition to the marketing mix and financial plan which will have a better view of the strategies to use before during and after the sunset up pyme.

Keywords: Business plan, craftsmen, wood products, marketing plan, market research, financial analysis.

ÍNDICE

| | |
|---|-----|
| FRASE | I |
| AGRADECIMIENTO | II |
| DEDICATORIA..... | III |
| RESPONSABILIDAD..... | IV |
| RESUMEN | V |
| ABSTRACT | VI |
| ÍNDICE | VII |
| CAPÍTULO I | 2 |
| MARCO TEORICO CONCEPTUAL..... | 2 |
| 1.1 ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS | 2 |
| 1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 1.4 OBJETIVO GENERAL | 4 |
| 1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 4 |
| 1.6 JUSTIFICACIÓN..... | 5 |
| 1.7 MARCO TEÓRICO | 6 |
| 1.8 ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS | 13 |
| CAPÍTULO II | 22 |
| ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN | 22 |
| 2.1 DISEÑO METODOLÓGICO..... | 22 |
| 2.1.1 Muestreo | 22 |
| 2.2 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA REALIZADAS A LOS ARTESANOS..... | 24 |
| 2.3 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS POTENCIALES CLIENTES..... | 26 |
| 2.4 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS OFERTANTES ... | 44 |
| CAPÍTULO III | 54 |
| PROPUESTA..... | 54 |
| 3.1 TEMA | 54 |
| 3.1.1 MISIÓN..... | 54 |
| 3.1.2 VISIÓN | 54 |
| 3.1.3 OBJETIVO..... | 54 |
| 3.1.4 VALORES CORPORATIVOS | 55 |
| 3.2 ANÁLISIS FODA..... | 56 |
| 3.2.1 Fortalezas..... | 56 |
| 3.2.2 Debilidades..... | 56 |
| 3.2.3 Oportunidades | 56 |
| 3.4 Amenazas | 57 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| | |
|--|-----|
| 3.3 DIAMANTE DE PORTER | 57 |
| 3.3.1 Poder de negociación con los clientes | 57 |
| 3.3.2 Poder de negociación con los proveedores | 58 |
| 3.3.3 Amenaza de ingreso de nuevos competidores | 58 |
| 3.3.4 Sustitutos..... | 58 |
| 3.3.5 Rivalidad del sector | 58 |
| 3.4 ANÁLISIS PEST | 59 |
| 3.4.1 Política..... | 59 |
| 3.4.2 Económico..... | 60 |
| 3.4.3 Social..... | 64 |
| 3.4.4 Tecnología..... | 67 |
| 3.5 MATRIZ FO-FA-DO-DA | 68 |
| 3.6 PROCESO DE PRODUCCIÓN | 69 |
| 3.7 COSTOS DE MAQUINARIAS Y HERRAMIENTAS A UTILIZAR | 70 |
| 3.8 ORGANIGRAMA | 72 |
| 3.9 MARKETING MIX | 73 |
| 3.9.1 Producto | 73 |
| 3.9.2 Amplitud del producto | 77 |
| 3.9.3 Longitud del producto | 77 |
| 3.9.4 Beneficios del producto | 77 |
| 3.10 PRECIO..... | 78 |
| 3.11 PLAZA | 80 |
| 3.12 PROMOCIÓN | 81 |
| 3.13 OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS | 88 |
| 3.14 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y LAS ESTRATEGIAS A UTILIZAR | 89 |
| 3.14.1 ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR..... | 89 |
| CAPÍTULO IV | 91 |
| ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO | 91 |
| 4.1 INVERSIÓN INICIAL | 91 |
| 4.2 GASTOS FINANCIEROS | 92 |
| 4.3 COSTO DE PRODUCCIÓN | 93 |
| 4.4 PROYECCIÓN DE VENTA | 94 |
| 4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO..... | 96 |
| 4.6 FLUJO DE CAJA | 97 |
| 4.6 ESTADO DE RESULTADO..... | 99 |
| 4.8 BALANCE GENERAL..... | 101 |
| 4.9 RATIOS FINANCIEROS | 102 |
| GRAFICO 72 RATIOS FINANCIEROS | 102 |
| 4.10 CONCLUSIONES | 103 |
| 4.11 RECOMENDACIONES..... | 104 |
| BIBLIOGRAFÍA | 105 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Estructura del plan de negocio de una empresa comercializadora de muebles para departamentos | 6 |
| Tabla 2 Estructura del plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles de madera en el barrio San Ignacio de la ciudad de Bogotá | 7 |
| Tabla 3 Estructura del plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de muebles de cocina, puertas y closet de madera para viviendas nuevas en Lima Metropolitana y Callao | 9 |
| Tabla 4 Estructura de plan de marketing según el libro “Crear un plan de negocio” | 11 |
| Tabla 5 Estructura del plan de marketing según el libro “Plan de negocios - Herramienta para evaluar la viabilidad” | 11 |
| Tabla 6 Estructura del plan de negocio según el libro Plan de negocios - Dirección y gestión de empresas | 12 |
| Tabla 7 Cantidad de madera a utilizar para cada artículo a elaborar | 24 |
| Tabla 8 Costo total aproximado por cada artículo de madera terminado | 24 |
| Tabla 9 Maquinaria utilizada y su costo aproximado | 25 |
| Tabla 10 Género | 26 |
| Tabla 11 Estado civil | 27 |
| Tabla 12 Rango de edad | 28 |
| Tabla 13 ¿Ha comprado artículos de madera? | 29 |
| Tabla 14 ¿En qué lugar compro? | 30 |
| Tabla 15 ¿Nivel de satisfacción del lugar donde compra? | 31 |
| Tabla 16 ¿Clase de madera preferida? | 32 |
| Tabla 17 ¿Aspecto relevante al momento de la compra? | 33 |
| Tabla 18 ¿Restauración es sin costo? | 34 |
| Tabla 19 ¿Valor que paga por juego de comedor? | 35 |
| Tabla 20 ¿Valor que paga por juego de sala? | 36 |
| Tabla 21 ¿Valor que paga por cómoda? | 37 |
| Tabla 22 ¿Valor que paga por cama? | 38 |
| Tabla 23 ¿Tiempo de renovación de comedor? | 39 |
| Tabla 24 ¿Tiempo de renovación de juego de sala? | 40 |
| Tabla 25 ¿Tiempo de renovación de cómoda? | 41 |
| Tabla 26 ¿Tiempo de renovación de cama? | 42 |
| Tabla 27 ¿Porcentaje adicional dispuesto a pagar? | 43 |
| Tabla 28 Tiempo de actividad del negocio | 44 |
| Tabla 29 Negocios de venta de artículos de madera en el cantón Playas | 45 |
| Tabla 30 Días de atención a la semana | 46 |
| Tabla 31 ¿Lugar de fabricación? | 47 |
| Tabla 32 ¿Posee alianzas con empresas reconocidas? | 48 |
| Tabla 33 ¿Forma de pago más utilizada? | 49 |
| Tabla 34 ¿Tipo de madera de mayor venta? | 50 |
| Tabla 35 ¿Posee servicio de transporte sin costo? | 51 |
| Tabla 36 ¿Medios de publicidad más utilizados? | 52 |
| Tabla 37 Ventas mensuales aproximadas de la competencia | 53 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| | |
|--|----|
| Tabla 38 Puestos de trabajos sector forestal, madera y muebles | 64 |
| Tabla 39 Puestos de trabajo por tamaño de la industria | 64 |
| Tabla 40 Costo aproximado de maquinarias y herramientas a utilizar | 70 |
| Tabla 41 Características de Juegos de comedor..... | 73 |
| Tabla 42 Características de Juegos de sala | 74 |
| Tabla 43 Características de cómodas | 75 |
| Tabla 44 Características de camas | 76 |
| Tabla 45 Precio de Juego de comedor | 78 |
| Tabla 46 Precio de juego de sala | 78 |
| Tabla 47 Precio de cómoda..... | 79 |
| Tabla 48 Precio de cama..... | 79 |

INDICE DE GRAFICOS

| | |
|---|----|
| Grafico 1 Estructura de la planeación estratégica..... | 15 |
| Grafico 2 Análisis FODA..... | 16 |
| Grafico 3 Modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter | 17 |
| Grafico 4 Análisis PEST | 18 |
| Grafico 5 Marketing mix..... | 20 |
| Grafico 6 Programa IBM SPSS Statistic 21 | 23 |
| Grafico 7 Género..... | 26 |
| Grafico 8 Estado civil..... | 27 |
| Grafico 9 Rango de edad | 28 |
| Grafico 10 ¿Ha comprado artículos de madera? | 29 |
| Grafico 11 ¿En qué lugar compro?..... | 30 |
| Grafico 12 ¿Nivel de satisfacción del lugar donde compra? | 31 |
| Grafico 13 ¿Clase de madera preferida?..... | 32 |
| Grafico 14 ¿Aspecto relevante al momento de la compra? | 33 |
| Grafico 15 ¿Restauración es sin costo? | 34 |
| Grafico 16 ¿Valor que paga por juego de comedor? | 35 |
| Grafico 17 ¿Valor que paga por juego de sala? | 36 |
| Grafico 18 ¿Valor que paga por cómoda? | 37 |
| Grafico 19 ¿Valor que paga por cama? | 38 |
| Grafico 20 ¿Tiempo de renovación de comedor? | 39 |
| Grafico 21 ¿Tiempo de renovación de juego de sala?..... | 40 |
| Grafico 22 ¿Tiempo de renovación de cómoda? | 41 |
| Grafico 23 ¿Tiempo de renovación de cama? | 42 |
| Grafico 24 ¿Porcentaje adicional dispuesto a pagar?..... | 43 |
| Grafico 25 ¿Tiempo de actividad del negocio? | 44 |
| Grafico 26 Días de atención a la semana | 46 |
| Grafico 27 Lugar de fabricación..... | 47 |
| Grafico 28 ¿Posee alianzas con empresas reconocidas? | 48 |
| Grafico 29 ¿Forma de pago más utilizada? | 49 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| | |
|---|-----|
| Grafico 30 ¿Tipo de madera de mayor venta? | 50 |
| Grafico 31 ¿Posee servicio de transporte sin costo? | 51 |
| Grafico 32 ¿Medios de publicidad más utilizados? | 52 |
| Grafico 33 Sistema de Administración Forestal | 59 |
| Grafico 34 Evolución anual y percapita del PIB | 60 |
| Grafico 35 Tipo de interés | 61 |
| Grafico36 Establecimientos económicos censados por sector | 62 |
| Grafico 37 Acceso a las fuentes de financiamiento | 63 |
| Grafico 38 Proyección poblacional de Gral. Villamil Playas | 65 |
| Grafico 39 Nivel de pobreza en Gral. Villamil Playas | 65 |
| Grafico 40 Personal ocupado, remunerado y no remunerado en Playas | 66 |
| Grafico 41 Maquinarias modernas para trabajos con madera..... | 67 |
| Grafico 42 Matriz FO-FA-DO-DA..... | 68 |
| Grafico 43 Proceso de producción..... | 69 |
| Grafico 44 Maquinarias y herramientas a utilizar para la elaboración de artículos de madera | 71 |
| Grafico 45 Organigrama | 72 |
| Grafico 46 Modelos de Juegos de comedor | 73 |
| Grafico 47 Modelos de Juegos de Sala | 74 |
| Grafico 48 Modelos de cómodas | 75 |
| Grafico 49 Modelos de camas | 76 |
| Grafico 50 Descripción de las instalaciones | 80 |
| Grafico 51 Logo de Muebles la excelencia | 81 |
| Grafico 52 Tarjeta de presentación de Muebles la excelencia | 81 |
| Grafico 53 Logo radio costa (emisora local) | 82 |
| Grafico 54 Logo El mirador (Periódico local) | 82 |
| 3.1. Grafico 55 Anuncio publicitario en prensa escrita | 83 |
| Grafico 56 Portada de periódico "El mirador" con anuncio publicitario..... | 83 |
| Grafico 57 Diseño de Volantes | 84 |
| Grafico 58 Perfil de facebook de muebles La excelencia..... | 85 |
| Grafico 59 Perfil de twitter de muebles La excelencia | 86 |
| Grafico 60 Perfil de Instagram de muebles La excelencia | 87 |
| Grafico 61 Artesanías realizadas con los residuos de madera | 88 |
| Grafico 62 Ciclo de vida del producto | 89 |
| Grafico 63 Inversión inicial | 91 |
| Grafico 64 Prestamo bancario requerido | 92 |
| Grafico 65 Costo de producción | 93 |
| Grafico 66 Tamaño de mercado en Playas..... | 94 |
| Grafico 67 Proyección de ventas..... | 95 |
| Grafico 68 Punto de equilibrio | 96 |
| Grafico 69 Flujo de caja..... | 97 |
| Grafico 70 Estado de resultado | 99 |
| Grafico 71 Balance general | 101 |
| Grafico 72 Ratios financieros..... | 102 |

INTRODUCCIÓN

Debido al aumento de la demanda de muebles de madera para el hogar en el cantón Playas, se observa una oportunidad de negocio como la creación una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera; y a su vez surge la necesidad de obtener una guía para facilitar la creación de esta actividad económica para beneficiar a los habitantes del mencionado cantón al satisfacer sus necesidades y a su vez generar una fuente empleo.

La siguiente investigación está estructurada de siguiente manera:

En el capítulo I se presenta el marco teórico conceptual con los antecedentes bibliográficos, problemas de investigación, objetivos generales y específicos, justificación y marco teórico.

Luego en el capítulo II se detalla toda la información del mercado relacionado a la fabricación de artículos de madera por medio de encuestas y entrevistas a los grupos de interés de esta investigación.

En el capítulo III se desarrolla el plan estratégico donde se realiza un estudio de mercado mediante las principales herramientas de investigación, y un plan de marketing para obtener las estrategias a emplear.

Para finalizar en el capítulo IV se determina el plan financiero donde se desarrolla las proyecciones de inversión, costos e ingresos y conocer la viabilidad del negocio.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.

1.1 ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS

Los trabajos que se presentan a continuación son producto de las investigaciones realizadas referente al tema de estudio (“Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas”) con la finalidad de establecer las bases sobre el conocimiento del mismo.

(Barreto, Gamero, & Sanchez, 2011) En su investigación realizada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, plantearon como su objetivo, un estudio de factibilidad para realizar un proyecto económico rentable que se dedique a la comercialización de muebles para departamentos en la ciudad de Lima-Perú; Lo más destacable dentro del mismo es el completo análisis de la situación socioeconómica y de mercado utilizando fuentes de investigación secundarias como lo son las estadísticas de organismos gubernamentales del Perú.

(Fonseca & Herrera, 2007) Dan a conocer en su trabajo de investigación elaborado en la Universidad de la Salle, el desarrollo del estudio de mercado, técnico administrativo, legal y financiero de una empresa productora y comercializadora de muebles de madera con el objetivo de identificar los aspectos más relevantes que se deben de realizar para emprender este tipo de negocio.

(Gavancho & Mamani, 2009) da a conocer en su tesis desarrollada en La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas una propuesta de negocio como es la creación de una empresa encargada de comercialización y diseño de muebles de cocina, puertas y closets de madera para viviendas nuevas en la ciudad de Lima y Callao. Lo más destacado es la utilización de fuentes primarias y secundarias para la recolección de información.

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo diseñar un plan de negocios para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas?

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

- ¿Cuál es la situación del entorno de la oferta y la demanda de la industria de fabricación de artículos de madera en el cantón Playas?
- ¿Cuáles son las estrategias que se deberían implementar para la puesta en marcha de la pyme?
- ¿Es factible la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas?

1.4 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas.

1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la situación del entorno de la oferta y la demanda en la industria de fabricación de artículos de madera en el Cantón Playas
- Crear un plan de marketing para prever el comportamiento comercial de la pyme.
- Proyectar un estudio financiero para demostrar la sustentabilidad, viabilidad y rentabilidad del negocio.

1.6 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación sirve para conocer las condiciones favorables y adversas que puedan afectar al invertir en una idea de negocio dedicada a la fabricación de artículos de madera.

Teniendo en cuenta que en el cantón Playas no existe un número considerable de competidores que se dediquen a esta actividad, por lo que existe una demanda insatisfecha en la adquisición de estos productos.

Además de aprovechar la política gubernamental con los diversos beneficios impulsar el cambio de la matriz productiva donde el sector de productos forestales está incluido dentro de los 14 sectores estratégicos para el crecimiento de la industria ecuatoriana. (Secretaria Nacional de planificación y desarrollo, 2012)

La creación de esta empresa beneficia al plan nacional para el buen vivir implementado por la SENPLADES en sus objetivos 3 y 9, los cuales describen la mejora de la calidad de vida de la población y garantizar el trabajo digno en todas sus formas. Además también ayuda a la población para que no tenga la necesidad de desplazarse a hacia diferentes ciudades para la adquirir estos tipos de bienes necesarios para su hogar. (Secretaria Nacional de planificación y desarrollo, 2013)

En consecuencia es necesario realizar un plan de negocio para el desarrollo de este proyecto que tiene varios beneficios socioeconómicos.

1.7 MARCO TEÓRICO

En el cantón Gral. Villamil “Playas” ubicado a 90km de la ciudad de Guayaquil, surge una idea negocio como lo es la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera. Para lo cual se estima conveniente el diseño del presente plan de negocio, el mismo que se estructura tomando como referencias los siguientes trabajos de investigación:

(Barreto, Gamero, & Sanchez, 2011) Detallan en su investigación la siguiente estructura del plan de negocios:

La estructura del plan de negocio se presenta de la siguiente manera:

Tabla 1 Estructura del plan de negocio de una empresa comercializadora de muebles para departamentos

| |
|---|
| Capítulo I Determinación del negocio |
| • Generalidades |
| • Idea del negocio |
| |
| Capítulo II Análisis de la situación |
| • Análisis del Entorno |
| • Análisis del Sector |
| • Sondeo de mercado |
| |
| Capítulo III Plan de marketing |
| • Segmentación |
| • Posicionamiento |
| • Estrategia de diferenciación |
| • Estrategia de mercado |
| |
| Capítulo IV Estrategia comercial |
| • Análisis del marketing mix (Producto, Precio, Plaza, Promoción) |
| |
| Capítulo V Operaciones |
| • Objetivos generales y objetivos específicos |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| |
|---|
| • Cadena de valor |
| • Puntos críticos dentro del proceso operativo |
| • Estrategias operativas |
| • Funciones estratégicas |
| • Ficha técnica del producto |
| |
| Capítulo VI Análisis económico |
| • Inversión inicial |
| • Endeudamiento |
| • Proyección de ventas |
| • Proyección de gastos de ventas, marketing y administrativos |
| • Estado de pérdidas y ganancias |
| • Flujo de caja libre |
| • Flujo de caja patrimonial |
| • Análisis de la rentabilidad del proyecto |
| • Análisis de sensibilidad |
| • Estado de resultado proyectado |
| • Flujo de caja proyectado |
| • Conclusiones y recomendaciones |

Fuente: (Barreto, Gamero, & Sanchez, 2011)

(Fonseca & Herrera, 2007) Dan a conocer en su trabajo de investigación la siguiente estructura del plan de negocio:

Tabla 2 Estructura del plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles de madera en el barrio San Ignacio de la ciudad de Bogotá

| |
|-----------------------|
| Capítulo I |
| • Marco conceptual |
| • Marco referencial |
| • Marco geográfico |
| Capítulo II |
| • Diseño metodológico |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| |
|---|
| Capítulo III |
| <ul style="list-style-type: none">• Estudio de mercado |
| Capítulo IV |
| <ul style="list-style-type: none">• La empresa (marca, símbolo, eslogan de la empresa, comercialización del producto, venta personal) |
| Capítulo V |
| <ul style="list-style-type: none">• Estudio técnico (localización, diagrama de flujo de la fabricación de artículo de madera, distribución de la planta. |
| Capítulo VI |
| <ul style="list-style-type: none">• Estudio administrativo (FODA, matriz de posición estratégica, misión, visión, valores, organigrama) |
| Capítulo VII |
| <ul style="list-style-type: none">• Estudio financiero (Presupuesto de inversión de activos, presupuesto de ingresos, presupuesto de mano de obra, presupuesto de costos indirectos, presupuestos de gastos operacionales, amortización del préstamo solicitado, estado de resultado, flujo de efectivo, balance general, índices de rentabilidad, índice de liquidez, índice de endeudamiento) |

Fuente: (Fonseca & Herrera, 2007)

(Gavancho & Mamani, 2009) Da a conocer en su tesis desarrollada en La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas el siguiente contenido del plan de negocio:

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Tabla 3 Estructura del plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de muebles de cocina, puertas y closet de madera para viviendas nuevas en Lima Metropolitana y Callao

| |
|--|
| Capítulo I Resumen ejecutivo |
| • Concepto del negocio |
| • Visión, misión, valores. |
| Capítulo II Análisis del entorno |
| • General (Análisis PEST) |
| • Específico (Las cinco fuerzas de Porter) |
| Capítulo III Estudio de mercado |
| • Objetivos de la investigación |
| • Fuentes de información secundarias |
| • Entrevistas de profundidad estructurada y estandarizada para analizar el tamaño del mercado. |
| • Medición de resultados. |
| • Conclusión del estudio de mercado. |
| Capítulo IV Plan de marketing |
| • Análisis del mercado (potencial y objetivo) |
| • Objetivos de ventas, posicionamiento, marca, rentabilidad. |
| • Estrategias de marketing (segmentación, posicionamiento, crecimiento, comportamiento). |
| • Análisis del marketing mix |
| Capítulo V Estrategias |
| • Estrategias de operaciones |
| • Prioridades competitivas |
| • Estrategias de procesos |
| • Características del diseño de procesos |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Mapa general de procesos |
| <ul style="list-style-type: none">• Estructura de procesos |
| Capítulo VI Organización y administración de recursos humanos |
| <ul style="list-style-type: none">• Organización |
| <ul style="list-style-type: none">• Constitución de la empresa |
| <ul style="list-style-type: none">• Tipo de empresa y estructura organizacional |
| <ul style="list-style-type: none">• Administración de recursos humanos |
| <ul style="list-style-type: none">• Políticas |
| <ul style="list-style-type: none">• Descripción de puestos |
| Capítulo VII Análisis financiero |
| <ul style="list-style-type: none">• Inversión inicial y financiamiento |
| <ul style="list-style-type: none">• Flujo de caja y estados financieros proyectados. |
| <ul style="list-style-type: none">• Rentabilidad económica |
| <ul style="list-style-type: none">• Análisis de sensibilidad |
| <ul style="list-style-type: none">• Plan de salida |

Fuente: (Gavancho & Mamani, 2009)

Según (Harvard Business Press, 2009) detalla el siguiente contenido de un plan de negocios:

Tabla 4 Estructura de plan de marketing según el libro “Crear un plan de negocio”

| |
|------------------------------------|
| • Resumen ejecutivo |
| • Descripción del negocio |
| • Análisis del entorno del negocio |
| • Antecedentes del sector |
| • Análisis competitivo |
| • Análisis de mercado |
| • Plan de marketing |
| • Plan de operaciones |
| • Plan financiero |

Fuente: (Harvard Business Press, 2009)

(Villagran, 2009) Describe la estructura del plan de negocio de la siguiente manera:

Tabla 5 Estructura del plan de marketing según el libro “Plan de negocios - Herramienta para evaluar la viabilidad”

| |
|--|
| • Resumen ejecutivo (Descripción de la idea del negocio, análisis del entorno, sondeo de mercado). |
| • Análisis de la industria. |
| • Plan estratégico de la empresa (Visión, misión, objetivos estratégicos, estrategia de negocio). |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| |
|---|
| • Plan de marketing (objetivos y marketing mix) |
| • Plan de operaciones. |
| • Diseño y estructura de recursos humanos |
| • Plan financiero |
| • Conclusiones y recomendaciones. |

Fuente: (Villagran, 2009)

(Navero & Cabrerizo, 2009) Detallan la estructura de un plan de negocio como se menciona a continuación:

Tabla 6 Estructura del plan de negocio según el libro Plan de negocios - Dirección y gestión de empresas

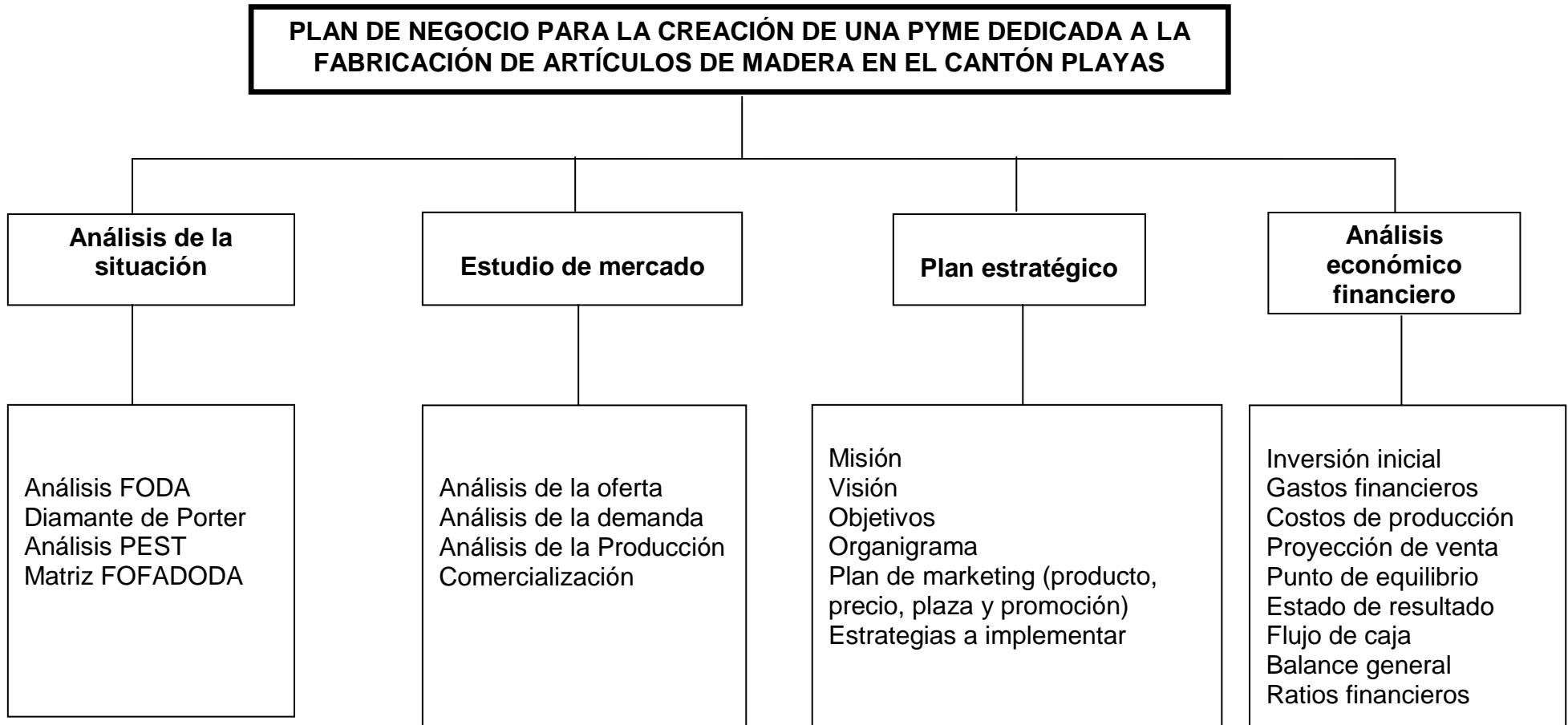
| |
|--|
| • Introducción a la creación de la empresa |
| • Estudio o investigación de mercado |
| • Plan de marketing |
| • Plan de producción |
| • Plan de recursos humanos. |
| • Plan económico y/o financiero. |
| • Plan jurídico mercantil. |

Fuente: (Navero & Cabrerizo, 2009)

A continuación se describe la estructura del plan de negocios a utilizarse para la presente investigación:

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

1.8 ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS



(Arias Montoya, Portilla de Arias, & Acevedo Lozada, 2008) Mencionan en la primera parte del plan de negocio consta el resumen de una idea del negocio donde se explica la capacidad de emprendimiento al momento de crear una pyme y obtener beneficios socio-económicos. Además sirve de mucha ayuda para conocer las actividades a realizar y los recursos necesarios al momento de crear un negocio.

Al elaborar de forma correcta un plan de negocio, permite alcanzar los objetivos planteados; y poder conocer la factibilidad de realizar una inversión en una idea de negocio.

(Marstio, 1999) Indica que se debe de realizar una descripción precisa del producto o servicio, detallar la utilidad del mismo y cada una de las características que posee y la diferencian de la competencia, quienes se benefician al crear dicho producto y los recursos que debe poseer para su realización.

La segunda parte del plan de negocio se realiza un estudio metodológico para conocer el análisis del entorno que “permite al empresario identificar las amenazas que dificulta su ingreso al mercado o la necesidad de cambiar el rumbo de la empresa”. (Villagran, 2009, pág. 51)

(Thompson, 2006) Aconseja realizar encuestas, que es un mecanismo para obtener información empleando una serie de preguntas diseñadas con anterioridad para conseguir una información determinada.

(Kvale, 2011) Menciona que de ser necesario se debe de realizar entrevistas para conocer información cualitativa de un sector determinado a investigar.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

(Luis, 2009) Determina que en la tercera parte del plan de negocio se debe realizar la planeación estratégica para orientar mediante un grupo de elementos y poder alcanzar los objetivos pronosticados al momento de iniciar un negocio. Los primeros pasos para el comienzo de la planificación estratégica es la realización de la misión, misión, valores, y objetivos como se detalla en la siguiente gráfico.

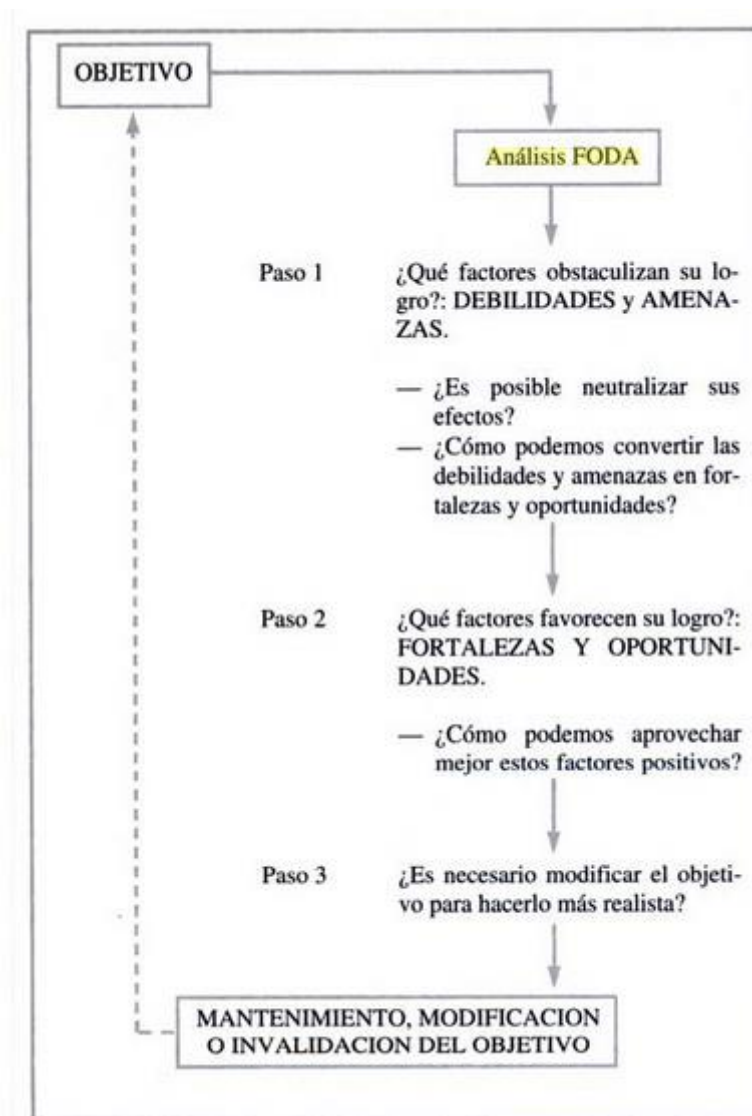
Gráfico 1 Estructura de la planeación estratégica



Fuente: (Martinez & Milla, 2005, pág. 20)

Se examina la situación interna y externa de la empresa mediante la utilización herramienta del análisis FODA que se presenta a continuación:

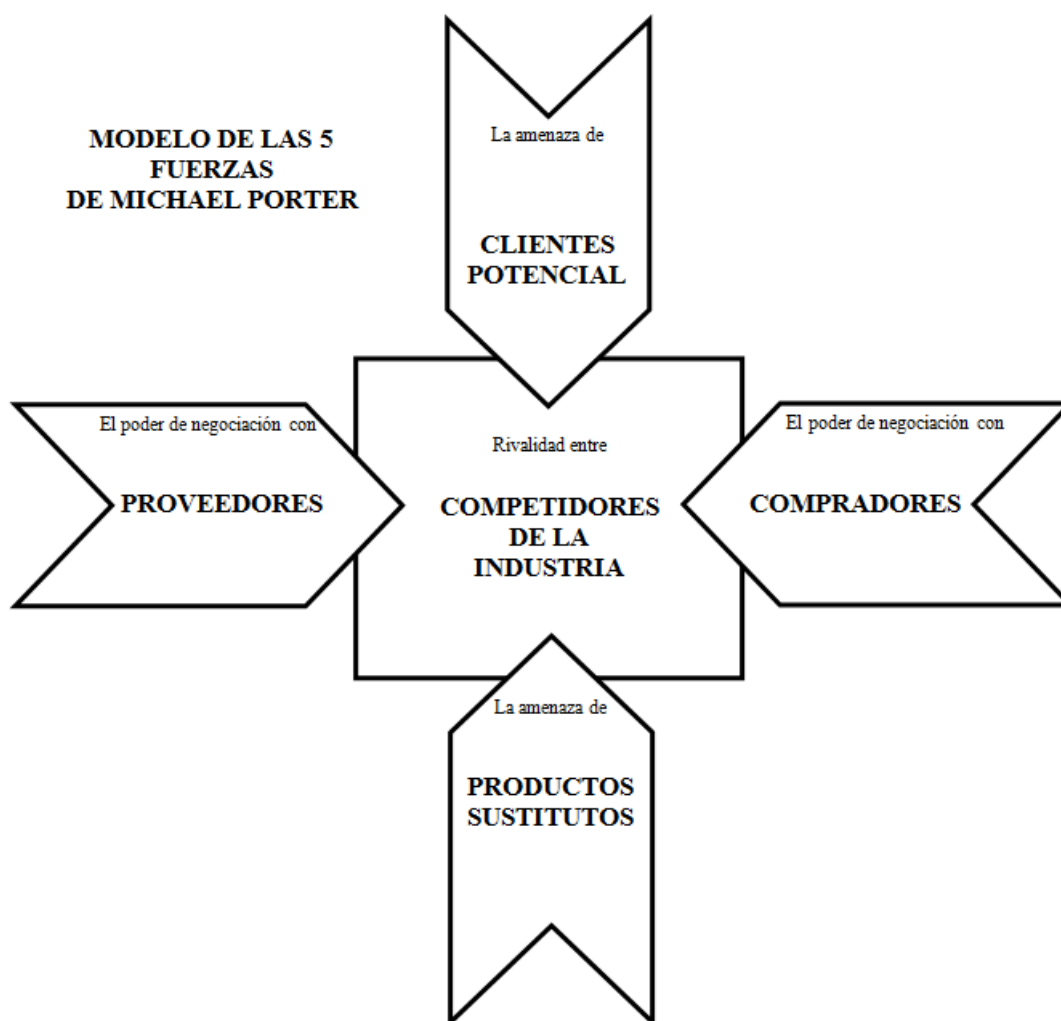
Gráfico 2 Análisis FODA



Fuente: (Santos, 1995, pág. 39)

Otra herramienta para el análisis del entorno es el **modelo de las cinco fuerzas de Michael Porte**, la misma que proporciona información relevante de estos cinco factores que funcionan en la competencia industrial y se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico 3 Modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter



Fuente: (Amaya, 2005, pág. 40)

Elaboración: El autor

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Se conoce si las condiciones del negocio son convenientes para la puesta en marcha del negocio por medio de la herramienta de **análisis PEST**:

Gráfico 4 Análisis PEST

| Asunto del análisis PEST: (defina el punto de vista y el mercado) | |
|--|---|
| <p>Políticos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asuntos Ecológicos /ambientales • legislación actual en el mercado local • legislación futura • legislación internacional • procesos y entidades regulatorias • políticas gubernamentales • período gubernamental y cambios • políticas de comercio exterior • financiamiento e iniciativas • grupos de cabildeo y de presión • grupos de presión internacionales | <p>Económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • situación económica local • tendencias en la economía local • economía y tendencias en otros países • asuntos generales de impuestos • impuestos específicos de los productos y servicios • estacionalidad y asuntos climáticos • ciclos de mercado • factores específicos de la industria • rutas del mercado y tendencias de distribución • motivadores de los clientes/usuarios • intereses y tasas de cambio |
| <p>Social</p> <ul style="list-style-type: none"> • tendencias de estilo de vida • demografía • opinión y actitud del consumidor • punto de vista de los medios • cambios de leyes que afecten factores sociales • imagen de la marca, la tecnología y la empresa • patrones de compra del consumidor • moda y modelos a seguir • grandes eventos e influencias • acceso y tendencias de compra • factores étnicos y religiosos • publicidad y relaciones públicas | <p>Tecnológicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • desarrollos tecnológicos competidores • financiamiento para la investigación • tecnologías asociadas/dependientes • tecnologías/soluciones sustitutas • madurez de la tecnología • capacidad y madurez de la manufactura • información y comunicación • mecanismos/tecnología de compra • legislación tecnológica • potencial de innovación • acceso a la tecnología, licenciamiento, patentes • asuntos de propiedad intelectual |

Fuente: (Chapman, 2004, pág. 7)

Elaboración: El autor

(Paredes, 2010) Menciona a la matriz FOFADODA o también conocida como matriz FODA cruzada como una herramienta que permite analizar las fortalezas, oportunidades y amenazas e implementar las estrategias adecuadas para potencializar las situaciones positivas y minimizar las negativas de la empresa.

(Billene, 1999) Explica la cuarta parte del plan de negocio como es el proceso de producción, que es el conjunto de operaciones efectuadas premeditadamente sobre los insumos, con la finalidad de obtener nuevos productos o servicios para su comercialización.

(Artal, 2007) Menciona la importancia de un organigrama dentro del plan de negocio debido a que es la presentación por niveles de la estructura organizacional de la empresa así como sus conexiones entre los diferentes departamentos. “Es una fotografía instantánea de la organización

La cuarta parte del plan de negocio lo constituye el plan de marketing “Documento escrito que relaciona los objetivos, las estrategias y los planes de acción con las variables del marketing mix de la empresa” (Ardura, 2006, pág. 72)

La realización del mismo reflejara la situación del producto mediante el análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y de un estudio de los componentes del marketing mix:

Gráfico 5 Marketing mix



Fuente: (Kotler & Keller, 2006, pág. 19)

Al conocer los resultados del estudio de estas variables podemos realizar las estrategias de marketing más conveniente para la empresa quien según (Kotler & Armstrong, 2008, pág. 49) es:

La lógica de marketing que usa la compañía para establecer relaciones rentables. Por medio de la segmentación de mercado, de la determinación de mercados meta, y del posicionamiento, la compañía decide a qué clientes atenderá y cómo lo hará. Identifica el mercado total, después lo divide en segmentos pequeños, luego selecciona los segmentos más prometedores, y entonces se concentra en servir y satisfacer a esos segmentos.

(Rodríguez, 1996) Menciona en su texto la descripción de los componentes del marketing mix:

Producto: Es el bien o servicio que se pretende comercializar para satisfacer las necesidades de los clientes; la correcta presentación de sus beneficios y sus cualidades facilitara su venta. El mismo debe poseer una marca para que pueda ser fácilmente identificado.

Precio: Es el valor monetario que se cobra a cambio de un bien o servicio; la fijación del precio de venta se realiza en función de los costos que genere producir dichos bienes y/o servicios además del precio que mantiene la competencia en el mercado.

Plaza: Son las distintas formas en la que el producto llega al consumidor fina.

Promoción: Es la forma como se va a dar a conocer el producto y las cualidades del mismo hacia el público meta; se realiza mediante materiales como gigantografías, afiches, volantes, etc. Además de los principales medios de comunicación, y las relaciones públicas que se puedan generar con la puesta en marcha del negocio.

(Zuñiga, Montoya, & Cambroner, 2007) Nos indican que para finalizar la estructura del plan de negocio se debe de realizar el estudio financiero que es la comparación de los costos del proyecto y los beneficios económicos que genera”.

El estudio financiero comprende los siguientes elementos a examinar: Inversión inicial, proyección de costos, proyección de ingresos, utilización de recursos y tiempo, y los indicadores del proyecto. Una vez realizado las diversas proyecciones podremos conocer la rentabilidad que generara el negocio propuesto y por consiguiente conocer si es favorable o no invertir en el mismo.

CAPÍTULO II

ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO METODOLÓGICO

La siguiente investigación tiene un diseño metodológico no experimental pues analiza las diferentes variables tal como se presentan en su ambiente natural, es de tipo descriptivo porque mediante la utilización de las fuentes secundarias de investigación como los datos estadísticos del INEC, y las fuentes primarias como la entrevista y las encuestas se podrá conocer de manera detallada el comportamiento de la competencia, potenciales clientes, y de los artesanos que elaboran los artículos de madera, así también pronostica conductas ante un cambio de alguna variable.

Se considera como población a los 41.935 habitantes del cantón Playas según el último censo realizado en el Ecuador (INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo, 2010). Para el cálculo de la muestra se aplica a los potenciales clientes se utiliza el método de muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95%, una probabilidad de ocurrencia del 50% y un margen de error del 5%; lo que nos permite obtener la cantidad de personas óptima para nuestro objetivo de investigación.

La realización de este tipo de investigación nos proporciona datos estadísticos que sirve para una mejor toma de decisiones en base a la información recopilada.

2.1.1 Muestreo

Para universos (N) finitos, la muestra (n) puede ser calculada utilizando la siguiente fórmula:

$$\frac{z^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + z^2 * p * q}$$

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

- N= Tamaño de la población
 z= Nivel de confianza
 p= probabilidad de ocurrencia del evento (si no se conoce, es 0.5).
 q= probabilidad de no ocurrencia del evento (1-p)
 e= margen de error

- N= 41.935 Habitantes
 z= 1.96 para un porcentaje del 95%
 p= 0.50
 q= (1-0.50) = 0.50
 e= 5% = 0.05

$$\frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (41.935)}{(0.08)^2 (41.935-1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$\frac{40274,37}{105,80}$$

381 Tamaño de muestra.

La recopilación de datos y la presentación de los resultados de las encuestas se realizan mediante el programa informático IBM SPSS Statistics 21.

Gráfico 6 Programa IBM SPSS Statistic 21

| | Nombre | Tipo | Anchura | Decimales | Etiqueta | Valores | Perdidos | Columnas | Alineación | Medida |
|----|-----------------|----------|---------|-----------|---------------------|------------------|----------|----------|------------|---------|
| 1 | sexo | Numérico | 8 | 0 | Sexo | {1, Masculin... | Ninguna | 8 | Centrado | Nominal |
| 2 | estadocivil | Numérico | 8 | 0 | Estado Civil | {1, Soltero}... | Ninguna | 8 | Centrado | Nominal |
| 3 | edad | Numérico | 8 | 0 | Rango de edad | {1, Menos d... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 4 | compraartic... | Numérico | 8 | 0 | ¿Ha comprado ... | {1, Si}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal |
| 5 | lugardecom... | Numérico | 8 | 0 | ¿En qué lugar ... | {1, Carpinter... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal |
| 6 | satisfaccion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Nivel de satisf... | {1, Excelent... | Ninguna | 8 | Derecha | Ordinal |
| 7 | maderaprefe... | Numérico | 8 | 0 | ¿Clase de mad... | {1, Guayacá... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal |
| 8 | aspectorele... | Numérico | 8 | 0 | ¿Aspecto relev... | {1, Precio}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal |
| 9 | restauracion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Restauracion ... | {1, Si}... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 10 | ValorPagoC... | Numérico | 8 | 0 | ¿Valor que pag... | {1, \$100-\$2... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 11 | ValorPagoS... | Numérico | 8 | 0 | ¿Valor que pag... | {1, \$100-\$2... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 12 | ValorPagoC... | Numérico | 8 | 0 | ¿Valor que pag... | {1, \$100-\$2... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 13 | ValorPagoC... | Numérico | 8 | 0 | ¿Valor que pag... | {1, \$100-\$2... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 14 | Renovacion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Tiempo de ren... | {1, cada añ... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 15 | Renovacion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Tiempo de ren... | {1, cada añ... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 16 | Renovacion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Tiempo de ren... | {1, cada añ... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 17 | Renovacion... | Numérico | 8 | 0 | ¿Tiempo de ren... | {1, cada añ... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |
| 18 | porcentajea... | Numérico | 8 | 0 | ¿Porcentaje adi... | {1, 1% a 10... | Ninguna | 8 | Derecha | Escala |

Fuente: IBM SPSS

2.2 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA REALIZADAS A LOS ARTESANOS

Por la experiencia en esta actividad son personas idóneas para responder a las diversas inquietudes que surgen al crear una pyme dedicada a la creación de artículos de madera.

De los aproximadamente 50 artesanos de la parroquia Atahualpa afiliados a FENACA (Federación Nacional de Artesanos), se tomó una muestra del 6% para la realización de la presente entrevista.

1. Nelson González Yagual: Especialista en elaborar juegos de comedores.
2. Francisco Ricardo Flores: Especialista en la elaborar juegos de salas.
3. Alfonso Liriano Tomalá: Especialista en elaborar Cómodas y camas.

Las personas entrevistadas concuerdan que la madera se la compra en la ciudad de Libertad en la Provincia de Santa Elena para luego ser trasladado hasta el lugar de elaboración de los diferentes artículos.

La cantidad de madera que se necesita para elaborar los diferentes artículos son:

Tabla 7 Cantidad de madera a utilizar para cada artículo a elaborar

| | |
|------------------|-------------------------|
| Juego de comedor | 10 troncos de 2 metros. |
| Juego de Sala: | 8 troncos de 2 metros. |
| Cómoda | 2 troncos de 2 metros. |
| Cama: | 2 troncos de 2 metros. |

Fuente: Entrevista a los artesanos
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

El precio de costo de los artículos mencionados son los siguientes:

Tabla 8 Costo total aproximado por cada artículo de madera terminado

| | |
|-------------------|-------|
| Juego de comedor: | \$419 |
| Juego de Sala: | \$379 |
| Cómoda: | \$170 |
| Cama: | \$135 |

Fuente: Entrevista a los artesanos
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

El proceso para elaborar los artículos de madera es el presentado a continuación:

1. Compra de los troncos de madera
2. Aserrío
3. Cepillo
4. Horno
5. Ensamblado
6. Tallado
7. Pulida
8. Laqueo

Las maquinarias y herramientas a utilizar son las siguientes:

Tabla 9 Maquinaria utilizada y su costo aproximado

| | |
|--------------------|--------|
| Cepilladora: | \$3000 |
| Sierra circular: | \$1200 |
| Canteadora: | \$1200 |
| Torno: | \$500 |
| Sierra cinta: | \$ 400 |
| Lijadora: | \$260 |
| Rebajadora o tupi: | 250 |
| Compresores: | \$250 |
| Lijadora: | \$170 |
| Caladora: | \$150 |
| Taladro: | \$150 |

Fuente: Entrevista a los artesanos
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

La cantidad de artículos de madera que se elaboran en un mes es la siguiente:

Juegos de comedores: 8 unidades

Juegos de salas: 8 unidades

Cómodas: 15 unidades

Camas: 15 unidades

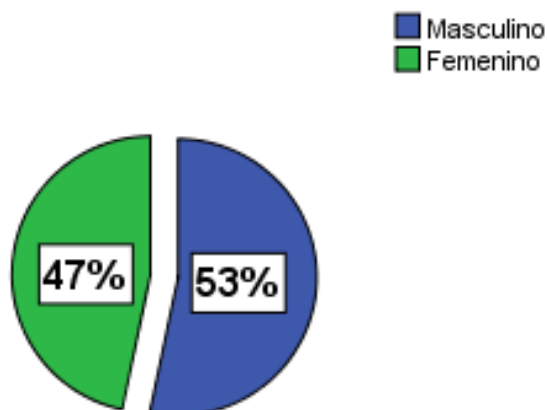
2.3 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS POTENCIALES CLIENTES.

Tabla 10 Género

| | | Género | | |
|---------|-----------|------------|------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
| Válidos | Masculino | 203 | 53,3 | 53,3 |
| | Femenino | 178 | 46,7 | 100,0 |
| | Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 7 Género



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

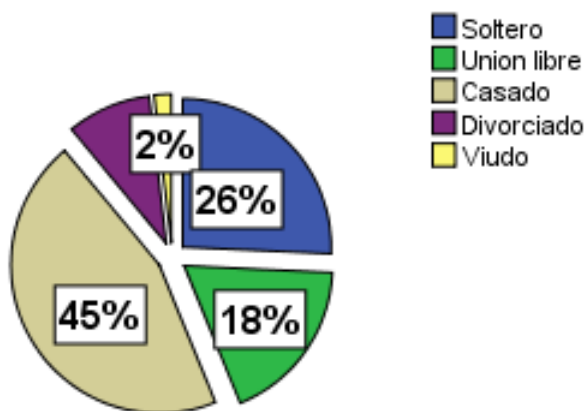
Destaca que la mayoría de las personas encuestadas son de sexo masculino con un 53% lo cual es importante por ser en su mayoría los jefes de hogar, y en menor cantidad femeninos con un 47%.

Tabla 11 Estado civil

| Estado Civil | | | |
|---------------------|-------------|------------|----------------------|
| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
| Válidos | Soltero | 98 | 25,7 |
| | Unión libre | 69 | 18,1 |
| | Casado | 172 | 45,1 |
| | Divorciado | 35 | 9,2 |
| | Viudo | 7 | 1,8 |
| | Total | 381 | 100,0 |

**Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual**

Gráfico 8 Estado civil



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

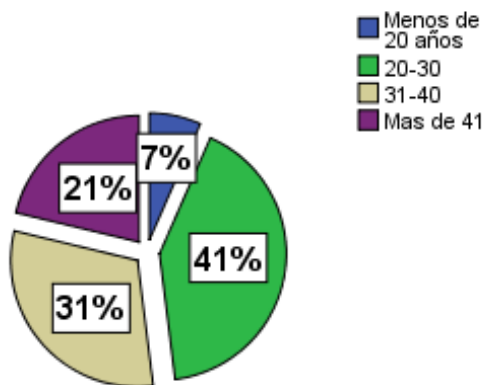
Un 45% de las personas encuestadas son casadas, es decir la mayoría lo que resulta beneficioso por lo general suelen ser personas más interesadas en amoblar su hogar.

Tabla 12 Rango de edad

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|------------------|------------|----------------------|
| Válidos | Menos de 20 años | 25 | 6,6 |
| | 20-30 | 158 | 41,5 |
| | 31-40 | 117 | 30,7 |
| | Más de 41 | 81 | 21,3 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 9 Rango de edad



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

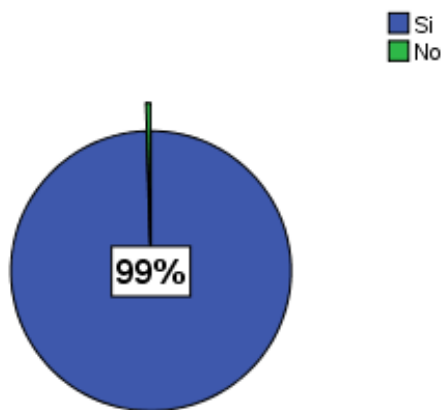
La mayor parte son personas con un rango de 20 a 40 años de edad que son el 72% de las personas investigadas.

Tabla 13 ¿Ha comprado artículos de madera?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|------------|------------|------------|----------------------|
| Válidos Si | 379 | 99,5 | 99,5 |
| No | 2 | ,5 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 10 ¿Ha comprado artículos de madera?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

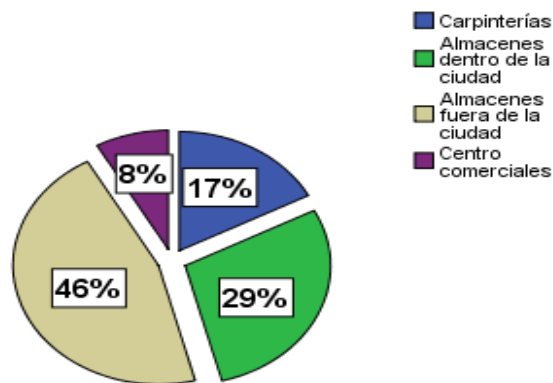
Un aspecto importante a tomar en consideración es que el 99% de las personas alguna vez han comprado artículos de madera, por lo que conocen el tipo de material que podrán adquirir.

Tabla 14 ¿En qué lugar compro?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------------------------|------------|----------------------|
| Válidos | Carpinterías | 66 | 17,3 |
| | Almacenes dentro de la ciudad | 109 | 28,6 |
| | Almacenes fuera de la ciudad | 175 | 45,9 |
| | Centro comerciales | 31 | 8,1 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 11 ¿En qué lugar compro?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

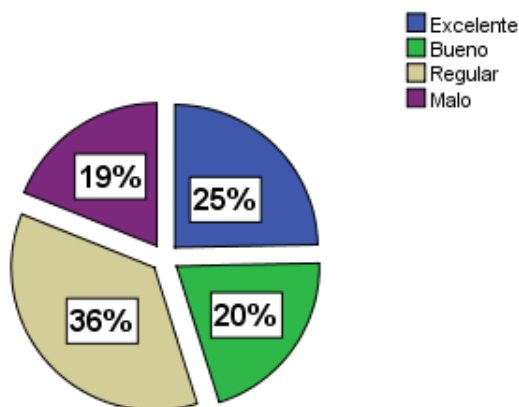
Se debe tomar en cuenta que un porcentaje considerable de personas todavía deben viajar fuera de la ciudad para adquirir sus productos para el hogar (46%).

Tabla 15 ¿Nivel de satisfacción del lugar donde compra?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-----------|------------|------------|----------------------|
| Válidos | Excelente | 94 | 24,7 | 24,7 |
| | Bueno | 78 | 20,5 | 45,1 |
| | Regular | 137 | 36,0 | 81,1 |
| | Malo | 72 | 18,9 | 100,0 |
| | Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 12 ¿Nivel de satisfacción del lugar donde compra?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

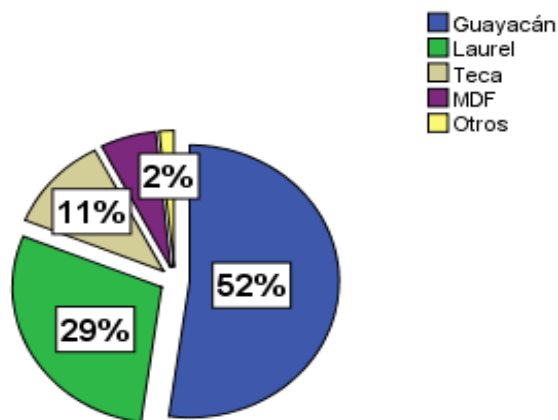
Existe un alto porcentaje de insatisfacción entre las personas investigadas, entre regular y malo suman un 55%.

Tabla 16 ¿Clase de madera preferida?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|----------|------------|------------|----------------------|
| Válidos | Guayacán | 199 | 52,2 | 52,2 |
| | Laurel | 110 | 28,9 | 81,1 |
| | Teca | 43 | 11,3 | 92,4 |
| | MDF | 23 | 6,0 | 98,4 |
| | Otros | 6 | 1,6 | 100,0 |
| | Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 13 ¿Clase de madera preferida?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

El sondeo de las personas revela que la mayoría prefieren adquirir sus artículos de madera Guayacán con un 52%, seguidos por Laurel con un 29%.

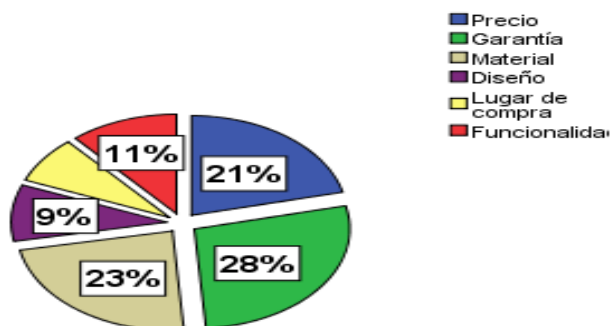
Tabla 17 ¿Aspecto relevante al momento de la compra?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-----------------|------------|----------------------|
| Válidos | Precio | 81 | 21,3 |
| | Garantía | 105 | 27,6 |
| | Material | 88 | 23,1 |
| | Diseño | 35 | 9,2 |
| | Lugar de compra | 29 | 7,6 |
| | Funcionalidad | 43 | 11,3 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas

Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 14 ¿Aspecto relevante al momento de la compra?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas

Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

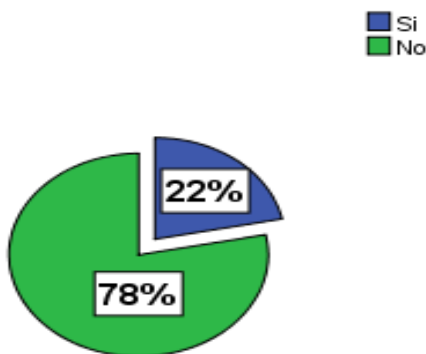
La garantía, el material y el precio son los aspectos que más toman en cuenta las personas a la hora de adquirir sus artículos de madera con un 28%, 23% y 21% respectivamente.

Tabla 18 ¿Restauración es sin costo?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|----------------------|
| Válidos | Si | 83 | 21,8 |
| | No | 298 | 78,2 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 15 ¿Restauración es sin costo?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

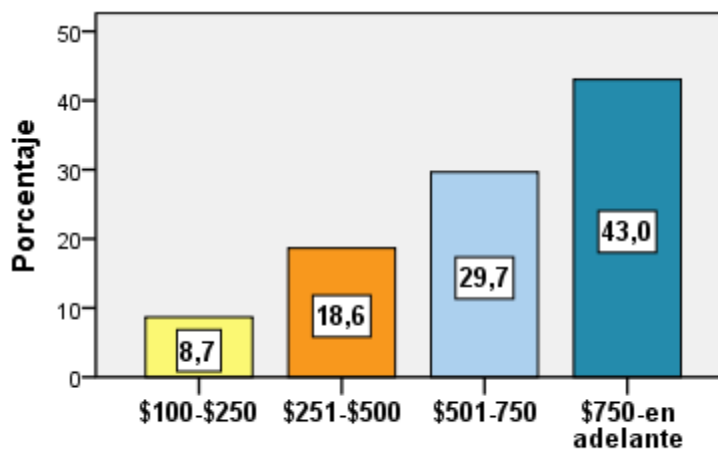
La mayoría de los artículos de madera cuando sufren algún tipo de desperfecto la reparación tiene costo. Tan solo el 22% admite que le dan garantía por el artículo.

Tabla 19 ¿Valor que paga por juego de comedor?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|----------------------|
| \$100-\$250 | 33 | 8,7 | 8,7 |
| \$251-\$500 | 71 | 18,6 | 27,3 |
| Válidos \$501-750 | 113 | 29,7 | 57,0 |
| \$750-en adelante | 164 | 43,0 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 16 ¿Valor que paga por juego de comedor?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

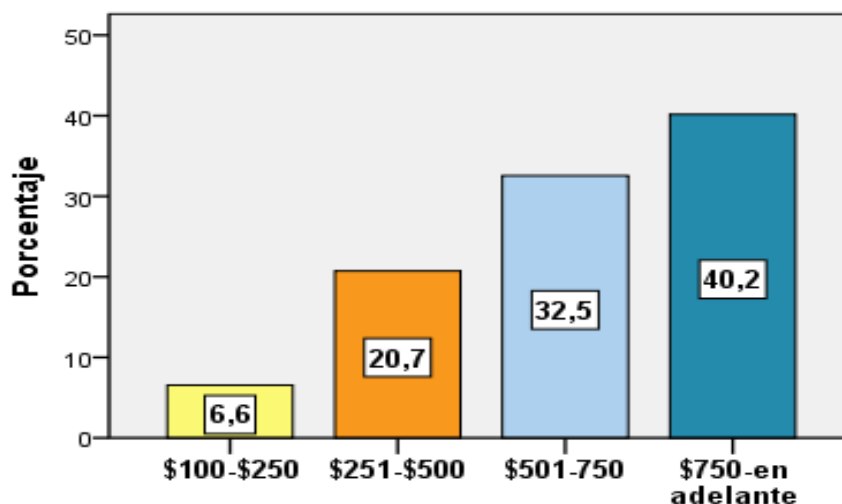
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría \$750 en adelante por un juego de comedor de Guayacán.

Tabla 20 ¿Valor que paga por juego de sala?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-------------------|------------|------------|----------------------|
| \$100-\$250 | 25 | 6,6 | 6,6 |
| \$251-\$500 | 79 | 20,7 | 27,3 |
| Válidos \$501-750 | 124 | 32,5 | 59,8 |
| \$750-en adelante | 153 | 40,2 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 17 ¿Valor que paga por juego de sala?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

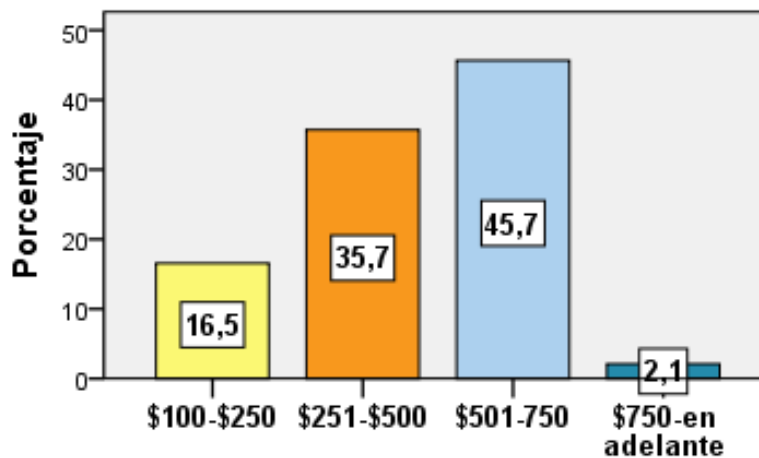
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría un valor de \$750 en adelante por un juego de sala de Guayacán.

Tabla 21 ¿Valor que paga por cómoda?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------------|------------|----------------------|
| Válidos | \$100-\$250 | 63 | 16,5 |
| | \$251-\$500 | 136 | 35,7 |
| | \$501-750 | 174 | 45,7 |
| | \$750-en adelante | 8 | 2,1 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 18 ¿Valor que paga por cómoda?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

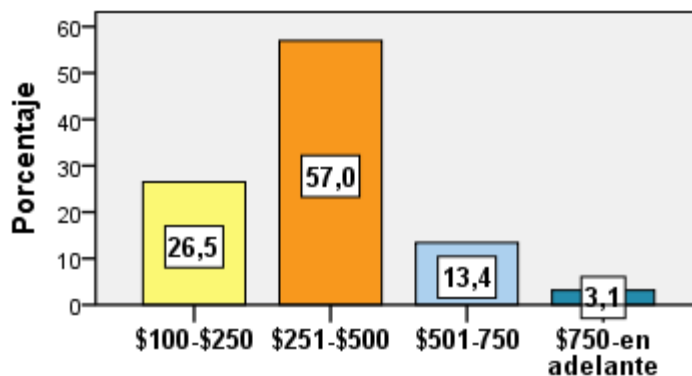
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría en un intervalo de \$501 - \$750 por una cómoda de Guayacán.

Tabla 22 ¿Valor que paga por cama?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------------|------------|----------------------|
| Válidos | \$100-\$250 | 101 | 26,5 |
| | \$251-\$500 | 217 | 57,0 |
| | \$501-750 | 51 | 13,4 |
| | \$750-en adelante | 12 | 3,1 |
| | Total | 381 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
 Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 19 ¿Valor que paga por cama?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
 Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

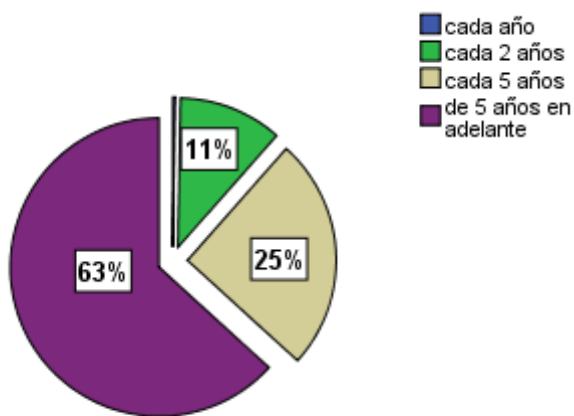
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría en un intervalo de \$251-\$500 por una cama de Guayacán.

Tabla 23 ¿Tiempo de renovación de comedor?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|----------------------|
| cada año | 1 | ,3 | ,3 |
| cada 2 años | 43 | 11,3 | 11,5 |
| Válidos cada 5 años | 96 | 25,2 | 36,7 |
| de 5 años en adelante | 241 | 63,3 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 20 ¿Tiempo de renovación de comedor?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

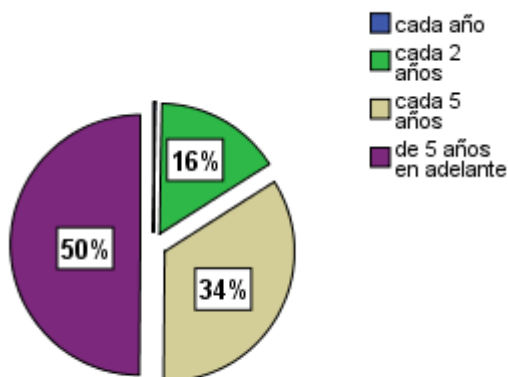
El tiempo que generalmente se tardan en renovar su comedor es de 5 años en adelante según las encuestas realizadas.

Tabla 24 ¿Tiempo de renovación de juego de sala?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|----------------------|
| cada año | 1 | ,3 | ,3 |
| cada 2 años | 60 | 15,7 | 16,0 |
| Válidos cada 5 años | 130 | 34,1 | 50,1 |
| de 5 años en adelante | 190 | 49,9 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 21 ¿Tiempo de renovación de juego de sala?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

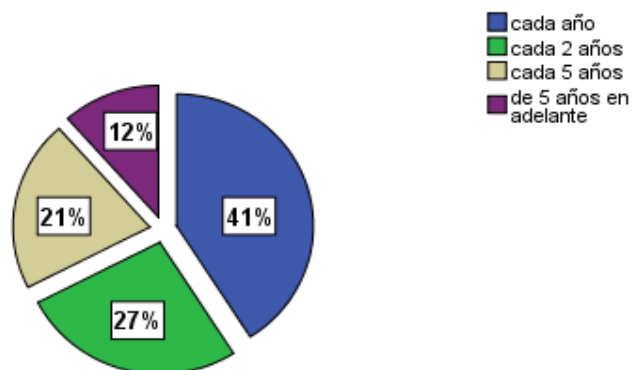
El tiempo que generalmente se tardan en renovar su juego de sala es de 5 años en adelante según las encuestas realizadas.

Tabla 25 ¿Tiempo de renovación de cómoda?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|----------------------|
| cada año | 156 | 40,9 | 40,9 |
| cada 2 años | 101 | 26,5 | 67,5 |
| Válidos cada 5 años | 80 | 21,0 | 88,5 |
| de 5 años en adelante | 44 | 11,5 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 22 ¿Tiempo de renovación de cómoda?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

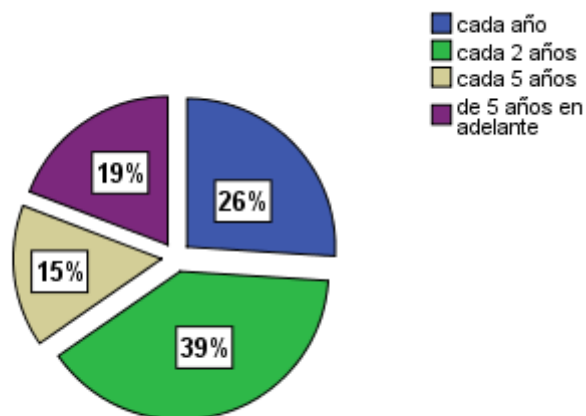
La mayor parte de las personas investigadas generalmente renuevan o adquieren cómodas anualmente.

Tabla 26 ¿Tiempo de renovación de cama?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|------------|------------|----------------------|
| cada año | 99 | 26,0 | 26,0 |
| cada 2 años | 150 | 39,4 | 65,4 |
| Válidos cada 5 años | 59 | 15,5 | 80,8 |
| de 5 años en adelante | 73 | 19,2 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 23 ¿Tiempo de renovación de cama?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

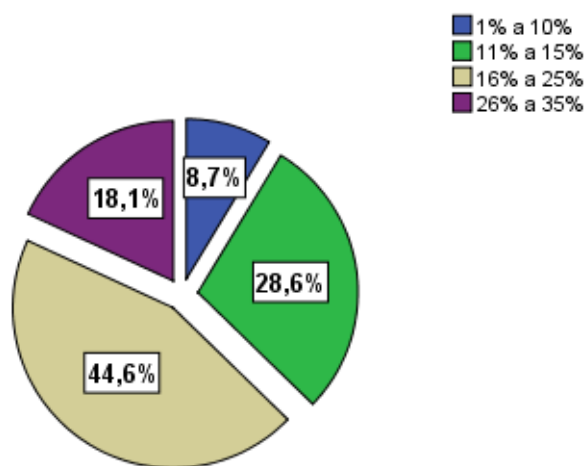
El tiempo que generalmente se tardan en renovar o adquirir camas es de 2 años según las encuestas realizadas.

Tabla 27 ¿Porcentaje adicional dispuesto a pagar?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|----------------------|
| Válidos | | | |
| 1% a 10% | 33 | 8,7 | 8,7 |
| 11% a 15% | 109 | 28,6 | 37,3 |
| 16% a 25% | 170 | 44,6 | 81,9 |
| 26% a 35% | 69 | 18,1 | 100,0 |
| Total | 381 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
 Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 24 ¿Porcentaje adicional dispuesto a pagar?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
 Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

El porcentaje adicional que pagarían pero por artículos elaborados de madera Guayacán es del 16% a 25%.

2.4 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS OFERTANTES

Se realiza un censo a los 10 establecimientos que se dedican a la comercialización de artículos de madera los cuales muestran los siguientes resultados:

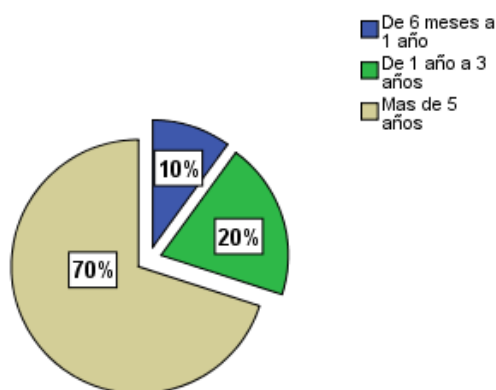
Tabla 28 Tiempo de actividad del negocio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|----------------------------|------------|------------|----------------------|
| Válidos De 6 meses a 1 año | 1 | 10,0 | 10,0 |
| De 1 año a 3 años | 2 | 20,0 | 30,0 |
| Más de 5 años | 7 | 70,0 | 100,0 |
| Total | 10 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas

Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 25 ¿Tiempo de actividad del negocio?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas

Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Los 10 negocios de comercialización de artículos de madera que se encuentran en funcionamiento en el cantón Gral. Villamil “Playas” son los siguientes:

Tabla 29 Negocios de venta de artículos de madera en el cantón Playas

| | |
|-----|----------------------------|
| 1. | Almacenes Arcos |
| 2. | Comercial Gualli |
| 3. | Comercial Ocevar |
| 4. | Créditos Atupaña |
| 5. | Comercial Juanita |
| 6. | Mueblería Mallerly |
| 7. | Almacenes Multicomercio |
| 8. | Comercial Punto de fabrica |
| 9. | Mueblería Guayacán |
| 10. | Comercial Jorgito |

Fuente: Encuesta a la competencia en Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Los mismos se pueden visualizar en la tabla 25.

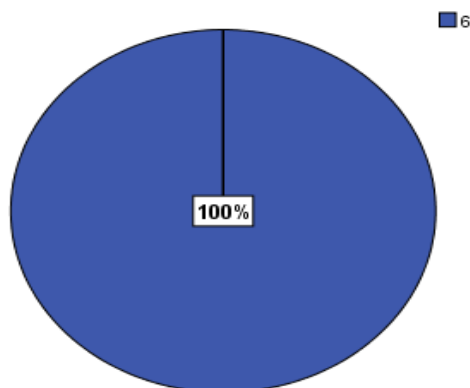
Se observa que son pocos los negocios que recién han comenzado su actividad, la mayoría (70%) se encuentran ya posicionados en el mercado con 5 años de actividad.

Tabla 30 Días de atención a la semana

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------|------------|------------|----------------------|
| Válidos 6 | 10 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 26 Días de atención a la semana



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

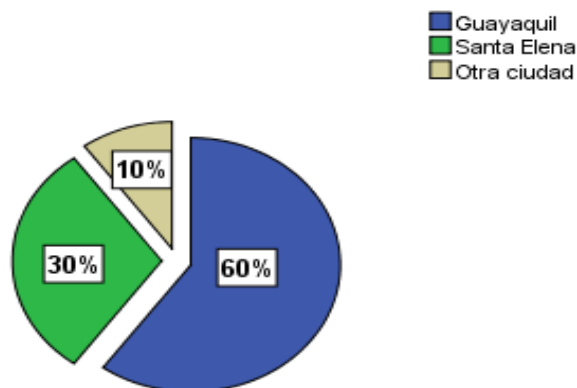
Los días de atención de los negocios son 6 días a la semana, por lo general de lunes a sábado quedando el domingo como un día complicado para el cliente lograr comprar un artículo de madera.

Tabla 31 ¿Lugar de fabricación?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---------|-------------|------------|----------------------|
| Válidos | Guayaquil | 6 | 60,0 |
| | Santa Elena | 3 | 90,0 |
| | Otra ciudad | 1 | 100,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 27 Lugar de fabricación



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

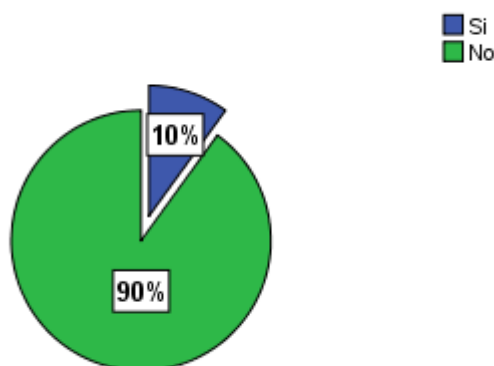
El 60% de los muebles que se ofrecen en el mercado son elaborados en la ciudad de Guayaquil, y tan solo el 30% son fabricados en la provincia de Santa Elena.

Tabla 32 ¿Posee alianzas con empresas reconocidas?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|------------|------------|------------|----------------------|
| Válidos Si | 1 | 10,0 | 10,0 |
| No | 9 | 90,0 | 100,0 |
| Total | 10 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 28 ¿Posee alianzas con empresas reconocidas?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

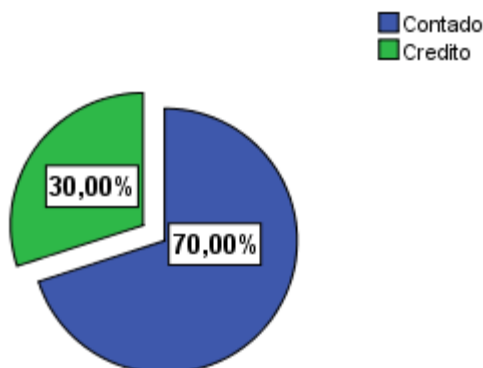
No poseen alianzas con empresas reconocidas del país, tan solo 1 de las 10 posee una alianza estratégica para la comercialización de los productos de Muebles “EL bosque”.

Tabla 33 ¿Forma de pago más utilizada?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Contado | 7 | 70,0 | 70,0 |
| | Crédito | 3 | 30,0 | 100,0 |
| | Total | 10 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 29 ¿Forma de pago más utilizada?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

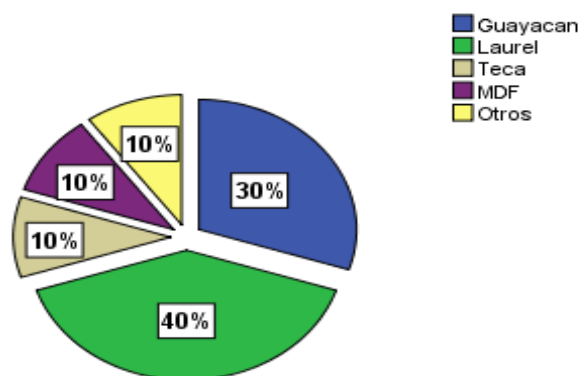
El 70% de las ventas se realizan al contado, es decir la mayor parte de las operaciones se dan de esta manera.

Tabla 34 ¿Tipo de madera de mayor venta?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|------------|------------|----------------------|
| Guayacán | 3 | 30,0 | 30,0 |
| Laurel | 4 | 40,0 | 70,0 |
| Válidos Teca | 1 | 10,0 | 80,0 |
| MDF | 1 | 10,0 | 90,0 |
| Otros | 1 | 10,0 | 100,0 |
| Total | 10 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 30 ¿Tipo de madera de mayor venta?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

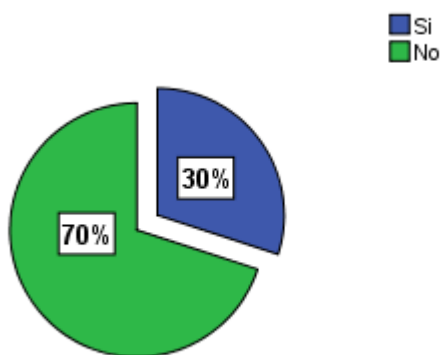
Los tipos de maderas más vendidos son el Guayacán y el Laurel, entre los dos ocupan el 70% del total de las ventas del mercado, dejando con un mínimo porcentaje a maderas como Teca, MDF, y alguna otra de poca aceptación.

Tabla 35 ¿Posee servicio de transporte sin costo?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|------------|------------|------------|----------------------|
| Válidos Si | 3 | 30,0 | 30,0 |
| No | 7 | 70,0 | 100,0 |
| Total | 10 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 31 ¿Posee servicio de transporte sin costo?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

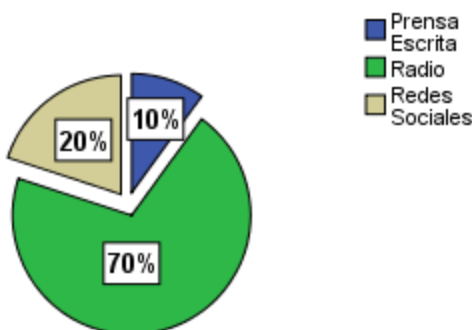
No existe un adecuado servicio de transporte para el traslado de la mercadería adquirida por el cliente, tan solo el 30% ofrecen este servicio sin costo alguno.

Tabla 36 ¿Medios de publicidad más utilizados?

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|----------------------|
| Prensa Escrita | 1 | 10,0 | 10,0 |
| Válidos Radio | 7 | 70,0 | 80,0 |
| Redes Sociales | 2 | 20,0 | 100,0 |
| Total | 10 | 100,0 | |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 32 ¿Medios de publicidad más utilizados?



Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

El medio de comunicación más utilizado para la promoción de los artículos de madera es la radio local con un 70%; cabe destacar que están siendo poco utilizadas las redes sociales, que a pesar de no tener costo alguno tan solo el 30% de los negocios utilizan este medio de comunicación.

Tabla 37 Ventas mensuales aproximadas de la competencia

| Ventas mensuales de la competencia | Juego de comedores | Juego de sala | Cómodas | Camas |
|---|---------------------------|----------------------|----------------|--------------|
| competencia 1 | 8 | 8 | 12 | 10 |
| competencia 2 | 5 | 5 | 10 | 6 |
| competencia 3 | 2 | 4 | 6 | 6 |
| competencia 4 | 5 | 6 | 6 | 5 |
| competencia 5 | 6 | 5 | 10 | 8 |
| competencia 6 | 4 | 4 | 15 | 10 |
| competencia 7 | 2 | 2 | 8 | 6 |
| competencia 8 | 6 | 6 | 8 | 5 |
| competencia 9 | 6 | 8 | 12 | 10 |
| competencia 10 | 4 | 4 | 15 | 6 |

Fuente: Encuesta a ciudadanía de Playas
Elaborada por: Freddy Tomalá Yagual

La demanda total de artículos de madera en el cantón Playas es la siguiente:

Juegos de comedores: 48 unidades

Juegos de salas: 52 unidades

Cómodas: 102 unidades

Camas: 72 unidades

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1 TEMA

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas.

3.1.1 MISIÓN

Ofrecer a las familias del cantón Playas y sus alrededores muebles de madera fabricados de manera artesanal con diseños innovadores de la más alta calidad, originando elegancia y confort para el entorno de su hogar

3.1.2 VISIÓN

Ser en el 2018 la principal empresa fabricante y comercializadora de muebles de madera en el cantón Playas, destacándonos por la calidad de nuestros productos y el servicio de garantía brindando.

3.1.3 OBJETIVO

Constituir las directrices a seguir y las estrategias a implementar a corto y mediano plazo mediante un estudio de mercado y el análisis de los componentes del marketing mix.

3.1.4 VALORES CORPORATIVOS

Honestidad: Actuar de manera correcta y veraz con nuestros proveedores, trabajadores y clientes.

Respeto: Conservar un trato educado y digno entre los involucrados en el funcionamiento de la empresa, para que puedan desenvolverse en un ambiente agradable.

Desarrollo humano: Proporcionar los recursos necesarios a los miembros de la empresa para que puedan potencializar su capacidades en beneficio de la organización.

Productividad: Ser eficientes y eficaces en el cumplimiento de nuestras metas.

Trabajo en equipo: Integrar los conocimientos y actitudes para mejorar nuestro desempeño general siempre enfocado en un solo objetivo: “La satisfacción del cliente”

Calidad: Los productos serán elaborados bajo los más altos estándares de calidad, siempre pensando en cumplir los requerimientos de nuestros clientes.

Innovación: Mejorar continuamente en todas las áreas de la empresa; en el diseño y desarrollo, comunicación y marketing de nuestros productos y así tener una ventaja competitiva en el mercado.

Responsabilidad Social: Comprometidos con minimizar los impactos ambientales negativos, y fomentar un plan de reforestación continuo.

3.2 ANÁLISIS FODA

3.2.1 Fortalezas

- ✓ Durabilidad de los muebles de la madera al ser elaborados de Guayacán.
- ✓ Diseños innovadores
- ✓ Productos elaborados por artesanos calificados con años de experiencia.
- ✓ No combinamos diferentes tipos de madera para la elaboración de nuestros productos.
- ✓ La mayor parte de las personas que adquieren artículos de madera para su hogar prefieren los elaborados con la madera Guayacán.
- ✓ Amplio conocimiento del mercado.

3.2.2 Debilidades

- ✓ Alto costo para las maquinarias y herramientas a utilizarse para la elaboración de los muebles de madera.
- ✓ Dificultades en la transportación por su volumen de peso.
- ✓ P.V.P. relativamente alto para la clase baja.
- ✓ Costo adicional de mano de obra adicional por transportación de los artesanos de Santa Elena a Playas.
- ✓ Nuestro punto de venta no se encuentra en la zona comercial de la ciudad.
- ✓ Excesivos costos de permisos municipales.

3.2.3 Oportunidades

- ✓ Falencias en el producto y servicio post-venta de la competencia.
- ✓ Poca difusión en medios publicitarios de la competencia.
- ✓ Existencia de otros tipos de maderas comercializables sin restricciones ambientales.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

- ✓ Nivel elevado de insatisfacción del cliente al momento comprar sus muebles de madera.
- ✓ Existe un alto porcentaje de personas que prefieren el producto por el material del que está fabricado.
- ✓ Incremento del mercado potencial por la hotelería y urbanizaciones que se están desarrollando en el cantón.

3.4 Amenazas

- ✓ Restricciones ambientales en la tala de árboles.
- ✓ Variación inesperada del clima, las lluvias elevan el costo de producción.
- ✓ El tiempo que las familias renuevan los juegos de sala y de comedor son de 5 años.
- ✓ Posibles alianzas estratégicas de la competencia con importantes empresas del país.
- ✓ La mayor parte de la competencia existente esta está bien posesionada con más de 5 años de funcionamiento.
- ✓ La mayoría de los clientes realizan sus compras a crédito lo que podría generar falta de liquidez.

3.3 DIAMANTE DE PORTER

3.3.1 Poder de negociación con los clientes

Medio - bajo

A pesar que existen varios negocios que comercializan muebles para el hogar de diferentes tipos de material; el 51% de los potenciales clientes prefieren comprar muebles elaborados de madera Guayacán, y en el sector son pocas las empresas que pueden promover este producto en particular; además de contar con el 43% de personas insatisfechas con el producto adquirido en la competencia.

3.3.2 Poder de negociación con los proveedores

Medio – Alto

El costo de la mano de obra con la que contaremos es relativamente bajo, debido al valor base que se les paga a los artesanos dentro de la comuna Atahualpa que promedia los \$40 semanales; es decir tendremos una oportunidad de negociar un monto del sueldo favorable.

Contamos con tan solo 2 proveedores de madera Guayacán, uno en el cantón Santa Elena y el otro en el cantón Pedro Carbo, lo que dificultaría la elaboración en caso de dejar de contar con uno de ellos.

3.3.3 Amenaza de ingreso de nuevos competidores

Medio – alto

En el mercado existen varios competidores que se dedican a la compra y venta de muebles de madera, y varios de ellos con una alta capacidad financiera que podrían imitar nuestro modelo de negocio propuesto.

3.3.4 Sustitutos

Medio – Alto

Existe una alta variedad de productos q se ofrecen en el mercado como son los muebles de metal, o de algún otro tipo de madera pero que no poseen la calidad y durabilidad que el cliente espera.

3.3.5 Rivalidad del sector

Medio – bajo

Los posibles competidores que se encuentran en el mercado no ofrecen un valor agregado en sus productos, son indiferentes a la publicidad y promoción, no desarrollan estrategias de diferenciación.

3.4 ANÁLISIS PEST

3.4.1 Política

El gobierno nacional mediante varios organismos regula la política de conservación de los bosques como son el Ministerio del Ambiente del Ecuador, Dirección Nacional Forestal, Sistema Nacional de control forestal que trabajan en conjunto con la Unidad de Policía Ambiental y las Fuerzas Armadas.

Estos son los encargados de controlar la perfecta ejecución de las normas forestales vigentes en la Ley de gestión ambiental (Ecuador Forestal, 2003) donde establece las obligaciones y responsabilidades del sector público y privado para con la gestión ambiental señalando sus límites y sanciones. Pero no todo son restricciones ya que a su vez existe el Sistema de Administración Forestal (SAF) quien otorga beneficios como: reconocer y registrar a quienes participan en la cadena productiva para que puedan laborar legalmente finqueros, madereros, intermediario, ejecutores, es decir se vigila desde la explotación de los bosque hasta la comercialización de productos terminados en el mercado nacional e internacional. (Ministerio del ambiente, 2012)

Gráfico 33 Sistema de Administración Forestal



Fuente: (Ministerio del ambiente, 2012)

3.4.2 Económico

Gráfico 34 Evolución anual y percapita del PIB

| Evolución anual PIB Ecuador | | | Evolución anual PIB Per capita Ecuador | | |
|-----------------------------|-------------|------------|--|------------|------------|
| Fecha | PIB Mill. € | Var. Anual | Fecha | PIB Per C. | Var. Anual |
| 2014 | 75.645€ | 3,8% | 2014 | 4.733€ | 5,0% |
| 2013 | 71.131€ | 4,6% | 2013 | 4.509€ | 2,7% |
| 2012 | 68.159€ | 5,2% | 2012 | 4.391€ | 17,7% |
| 2011 | 56.976€ | 7,9% | 2011 | 3.732€ | 6,9% |
| 2010 | 52.420€ | 3,5% | 2010 | 3.492€ | 14,7% |
| 2009 | 44.888€ | 0,6% | 2009 | 3.046€ | 5,0% |
| 2008 | 41.966€ | 6,4% | 2008 | 2.900€ | 10,8% |
| 2007 | 37.215€ | 2,2% | 2007 | 2.618€ | -1,9% |
| 2006 | 37.273€ | 4,4% | 2006 | 2.669€ | 9,9% |
| 2005 | 33.319€ | 5,3% | 2005 | 2.428€ | 11,8% |
| 2004 | 29.431€ | 8,2% | 2004 | 2.172€ | 0,9% |
| 2003 | 28.681€ | 2,7% | 2003 | 2.153€ | -6,7% |
| 2002 | 30.229€ | 4,1% | 2002 | 2.309€ | 8,4% |
| 2001 | 27.320€ | 4,0% | 2001 | 2.117€ | 34,9% |
| 2000 | 19.825€ | 1,1% | 2000 | 1.559€ | 5,6% |
| 1999 | 17.818€ | -4,7% | 1999 | 1.422€ | |

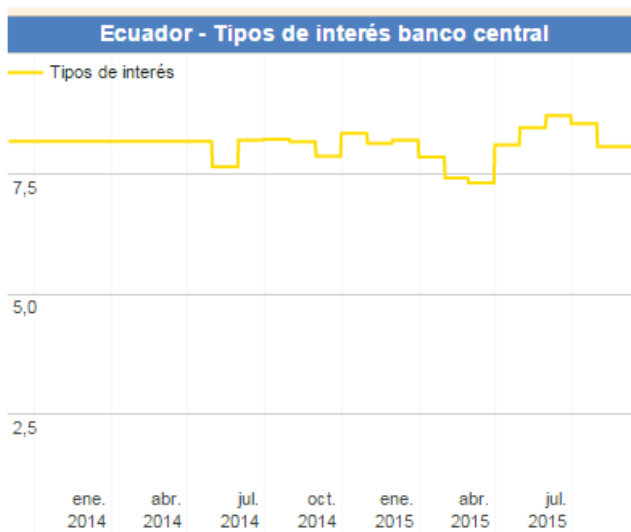
Fuente: (datosmacro.com, 2015)

El PIB en el 2014 ha incrementado en €4514 con respecto al 2013, es decir una variación de 3.8% de año a año. El PIB percapita también aumento a €0.23 una variación anual del 5%.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Gráfico 35 Tipo de interés

| Ecuador - Tipos de interés banco central | |
|--|------------------|
| Fecha | Tipos de interés |
| 01/08/2015 | 8,06% |
| 01/07/2015 | 8,54% |
| 01/06/2015 | 8,70% |
| 01/05/2015 | 8,45% |
| 01/04/2015 | 8,09% |
| 01/03/2015 | 7,31% |
| 01/02/2015 | 7,41% |
| 01/01/2015 | 7,84% |
| 01/12/2014 | 8,19% |
| 01/11/2014 | 8,13% |
| 01/10/2014 | 8,34% |
| 01/09/2014 | 7,86% |
| 01/08/2014 | 8,16% |
| 01/07/2014 | 8,21% |
| 01/06/2014 | 8,19% |
| 01/05/2014 | 7,64% |
| 01/09/2013 | 8,17% |



Fuente: (datosmacro.com, 2015)

El tipo de interés promedio en un año es de 8.07%.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Gráfico36 Establecimientos económicos censados por sector

| PROVINCIA DEL GUAYAS | ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS CENSADOS POR SECTOR | | | | |
|----------------------------------|---|-------------------------|----------------------|-----------------------|-------------------|
| | TOTAL Absoluto | Manufactura Absoluto | Comercio Absoluto | Servicios Absoluto | Otros Absoluto |
| TOTAL PROVINCIA | 117.447 | 9.350 | 67.565 | 40.323 | 209 |
| Guayaquil | 87.206 | 6.991 | 50.083 | 30.003 | 129 |
| Alfredo Baquerizo Moreno (Jujan) | 408 | 25 | 210 | 173 | 0 |
| Balao | 340 | 20 | 207 | 112 | 1 |
| Balzar | 1.180 | 115 | 729 | 335 | 1 |
| Colimes | 321 | 32 | 172 | 115 | 2 |
| Daule | 2.155 | 155 | 1.245 | 753 | 2 |
| Durán | 6.874 | 603 | 4.067 | 2.197 | 7 |
| El Empalme | 1.495 | 140 | 895 | 457 | 3 |
| El Triunfo | 1.459 | 111 | 859 | 484 | 5 |
| Milagro | 4.954 | 387 | 2.859 | 1.706 | 2 |
| Naranjal | 1.468 | 115 | 824 | 507 | 22 |
| Naranjito | 1.073 | 78 | 662 | 332 | 1 |
| Palestina | 420 | 31 | 277 | 112 | 0 |
| Pedro Carbo | 1.088 | 60 | 696 | 330 | 2 |
| Samborondón | 1.466 | 80 | 798 | 570 | 18 |
| Santa Lucía | 480 | 36 | 269 | 175 | 0 |
| Salitre (Urbina Jado) | 551 | 47 | 316 | 183 | 5 |
| San Jacinto De Yaquachi | 988 | 62 | 561 | 365 | 0 |
| Playas | 1.484 | 100 | 745 | 637 | 2 |
| Simón Bolívar | 165 | 9 | 94 | 60 | 2 |
| Coronel Marcelino Maridueña | 317 | 31 | 142 | 143 | 1 |
| Lomas De Sargentillo | 522 | 59 | 272 | 189 | 2 |
| Nobol | 416 | 21 | 239 | 155 | 1 |
| General Antonio Elizalde (Bucay) | 431 | 28 | 241 | 161 | 1 |
| Isidro Ayora | 186 | 14 | 103 | 69 | 0 |

Fuente: (INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo, 2015)

En Playas existen un total de 1484 establecimientos censados en el 2010, de los cuales 100 pertenecen al sector de la manufactura, 745 al comercio, 637 a los servicios, y 2 a otro tipo de actividad.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Gráfico 37 Acceso a las fuentes de financiamiento

COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO EN EL CANTÓN PLAYAS

| ACTIVIDAD | # OPERACIONES | MONTO OTORGADO |
|---|---------------|-------------------------|
| VIVIENDA/ MICROCRÉDITO | 73 | \$ 671.923.30 |
| CONSTRUCCIÓN | 71 | \$ 752.794.28 |
| ACTIVIDADES PROFESIONALES, TECNICAS Y ADMINISTRATIVAS | 24 | \$ 50.973.23 |
| ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACION OBLIGATORIA | 2 | \$ 2.873.17 |
| AGRICULTURA | 37 | \$ 459.199.83 |
| ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA | 390 | \$ 1.828.133.29 |
| COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE LOS VEHICULOS DE MOTOR Y DE LAS MOTOCICLETAS | 2.887 | \$ 8.697.123.59 |
| CONSUMO/MICROREDITO | 2.521 | \$ 7.320.496.45 |
| ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, DE BEBIDAS Y TABACO | 133 | \$ 499.655.48 |
| ENSEÑANZA | 9 | \$ 26.655.53 |
| ENTRETENIMIENTO, RECREACION Y OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS | 137 | \$ 596.447.37 |
| FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO; EQUIPO DE TRANSPORTE, MUEBLES E INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP | 17 | \$ 123.044.16 |
| FABRICACIÓN DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL | 3 | \$ 4.595.03 |
| FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS Y NO METÁLICOS | 26 | \$ 61.072.93 |
| FABRICACIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS; DEL CAUCHO Y PLÁSTICO | 43 | \$ 56.667.38 |
| FABRICACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR; FABRICACIÓN DE CUERO Y ARTÍCULOS DE CUERO | 85 | \$ 189.482.68 |
| GANADERÍA Y ANIMALES | 141 | \$ 226.567.76 |
| INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN | 35 | \$ 111.439.54 |
| MINAS Y CANTERAS | 2 | \$ 15.000.00 |
| PESCA | 127 | \$ 2.057.746.22 |
| PRODUCCIÓN DE MADERA Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA | 42 | \$ 77.137.27 |
| SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD | 11 | \$ 380.998.91 |
| TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO | 187 | \$ 881.520.15 |
| TOTAL | 7.003 | \$ 25.091.547.55 |

(Gobierno Autonomo descentralizado del canton Playas, 2014)

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

El monto otorgado en el rubro de producción de madera y fabricación de productos de madera es de \$77.137.27

3.4.3 Social

Tabla 38 Puestos de trabajos sector forestal, madera y muebles

| Puestos de trabajos sector Forestal, madera y muebles |
|---|
| Genera 235.000 puestos de trabajo directo. (5.5 % de la P.E.A.) |
| Miles de puestos de trabajos indirectos (2.75% de la P.E.A.) |
| Mayor parte del empleo que se genera es en ciudades rurales y/o pequeñas. |

Fuente: (Ecuador Forestal, 2015)

Tabla 39 Puestos de trabajo por tamaño de la industria

| Puestos de trabajos por tamaño de la industria |
|---|
| Gran industria : 7.500 personas |
| Pequeña y mediana industria : 74.000 personas |
| Carpinteros y artesanos de la madera : 96.000 personas |
| Labores de forestación y reforestación y producción de planta : 2.500 personas |
| Troceado, aserrado y extracción manual : 20.000 personas |
| Existe la Federación Nacional de Artesanos, FENACA con más de 50.000 artesanos afiliados. |

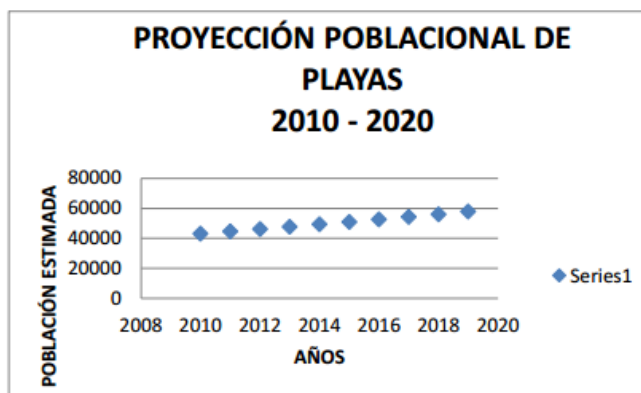
Fuente: (Ecuador Forestal, 2015)

Gráfico 38 Proyección poblacional de Gral. Villamil Playas

ANÁLISIS DEMOGRÁFICO

| AÑO | POBLACIÓN TOTAL |
|------|-----------------|
| 2010 | 43151 |
| 2011 | 44635 |
| 2012 | 46159 |
| 2013 | 47717 |
| 2014 | 49311 |
| 2015 | 50940 |
| 2016 | 52607 |
| 2017 | 54308 |
| 2018 | 56044 |
| 2019 | 57817 |

PROYECCIÓN POBLACIONAL



Fuente: (Gobierno Autonomo descentralizado del canton Playas, 2014)

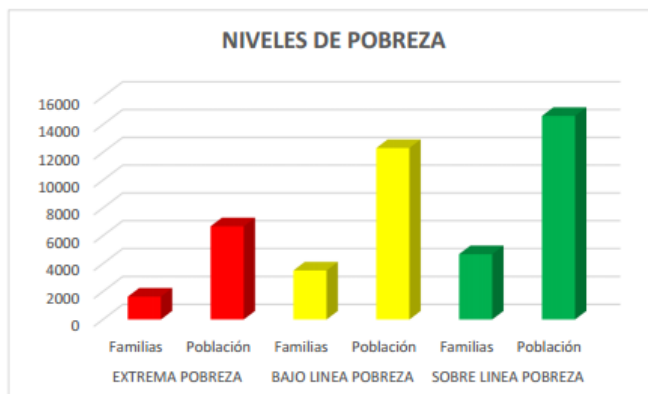
Gráfico 39 Nivel de pobreza en Gral. Villamil Playas

DISTRIBUCIÓN DE LAS FAMILIAS Y POBLACIÓN POR NIVEL DE POBREZA A NIVEL PARROQUIAL
Diciembre del 2014

| Total Familias | Total Población | EXTREMA POBREZA | | BAJO LINEA POBREZA | | SOBRE LINEA POBREZA | |
|----------------|-----------------|-----------------|-----------|--------------------|-----------|---------------------|-----------|
| | | Familias | Población | Familias | Población | Familias | Población |
| 9825 | 33619 | 1636 | 6683 | 3511 | 12313 | 4678 | 14623 |
| 9825 | 33619 | 1636 | 6683 | 3511 | 12313 | 4678 | 14623 |
| 100 | 100 | 16.65 | 19.88 | 35.74 | 36.63 | 47.61 | 43.5 |

Fuente: Registro Social – RIPS
Elaborado por: GAD Municipal Playas, 2014

GRÁFICO N°10



Fuente: (Gobierno Autonomo descentralizado del canton Playas, 2014)

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Gráfico 40 Personal ocupado, remunerado y no remunerado en Playas

10. 13 GUAYAS: PERSONAL OCUPADO, REMUNERADO Y NO REMUNERADO POR ESTRATO DE SEXO, SEGÚN CANTONES Y

| CANTON PLAYAS | PERSONAL OCUPADO | | | REMUNERADO | | | NO REMUNERADO | | |
|--|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|--------------|--------------|
| | TOTAL | HOMBRES | MUJERES | TOTAL | HOMBRES | MUJERES | TOTAL | HOMBRES | MUJERES |
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca | 10 | 8 | 2 | 10 | 8 | 2 | . | . | . |
| Industrias manufactureras | 255 | 200 | 55 | 117 | 96 | 21 | 138 | 104 | 34 |
| Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado | 6 | 5 | 1 | 6 | 5 | 1 | . | . | . |
| Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento | 14 | 5 | 9 | 14 | 5 | 9 | . | . | . |
| Construcción | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | . | 1 | . | 1 |
| Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas | 1.486 | 755 | 731 | 429 | 272 | 157 | 1.057 | 483 | 574 |
| Transporte y almacenamiento | 16 | 13 | 3 | 10 | 8 | 2 | 6 | 5 | 1 |
| Actividades de alojamiento y de servicio de comidas | 955 | 325 | 630 | 364 | 116 | 248 | 591 | 209 | 382 |
| Información y comunicación | 117 | 63 | 54 | 56 | 34 | 22 | 61 | 29 | 32 |
| Actividades financieras y de seguros | 20 | 9 | 11 | 20 | 9 | 11 | . | . | . |
| Actividades inmobiliarias | 12 | 9 | 3 | 8 | 7 | 1 | 4 | 2 | 2 |
| Actividades profesionales, científicas y técnicas | 16 | 9 | 7 | 6 | 2 | 4 | 10 | 7 | 3 |
| Actividades de servicios administrativos y de apoyo | 7 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 |
| Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | 497 | 413 | 84 | 460 | 376 | 84 | 37 | 37 | . |
| Enseñanza | 585 | 241 | 344 | 564 | 233 | 331 | 21 | 8 | 13 |
| Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social | 92 | 54 | 38 | 44 | 19 | 25 | 48 | 35 | 13 |
| Artes, entretenimiento y recreación | 24 | 15 | 9 | 8 | 6 | 2 | 16 | 9 | 7 |
| Otras actividades de servicios | 234 | 122 | 112 | 31 | 17 | 14 | 203 | 105 | 98 |
| Total | 4.348 | 2.251 | 2.097 | 2.152 | 1.216 | 936 | 2.196 | 1.035 | 1.161 |

Fuente: (INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo, 2015)

3.4.4 Tecnología

La mayor parte de las empresas que se dedican a la fabricación de muebles de madera utilizan las maquinarias y herramientas comunes para este tipo de actividad; maquina circular, cepilladora, regruesadora, sierra de cinta, etc.

Pero también existen maquinarias y herramientas que emplean modernos software (programas) y de esta forma aprovechar de la mejor manera la materia prima, haciendo que exista menos desperdicio de madera y disminuya los tiempos para la elaboración de muebles de madera.

Gráfico 41 Maquinarias modernas para trabajos con madera



Fuente: (Google.com)

Elaboración: Propia

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

3.5 MATRIZ FO-FA-DO-DA

Gráfico 42 Matriz FO-FA-DO-DA

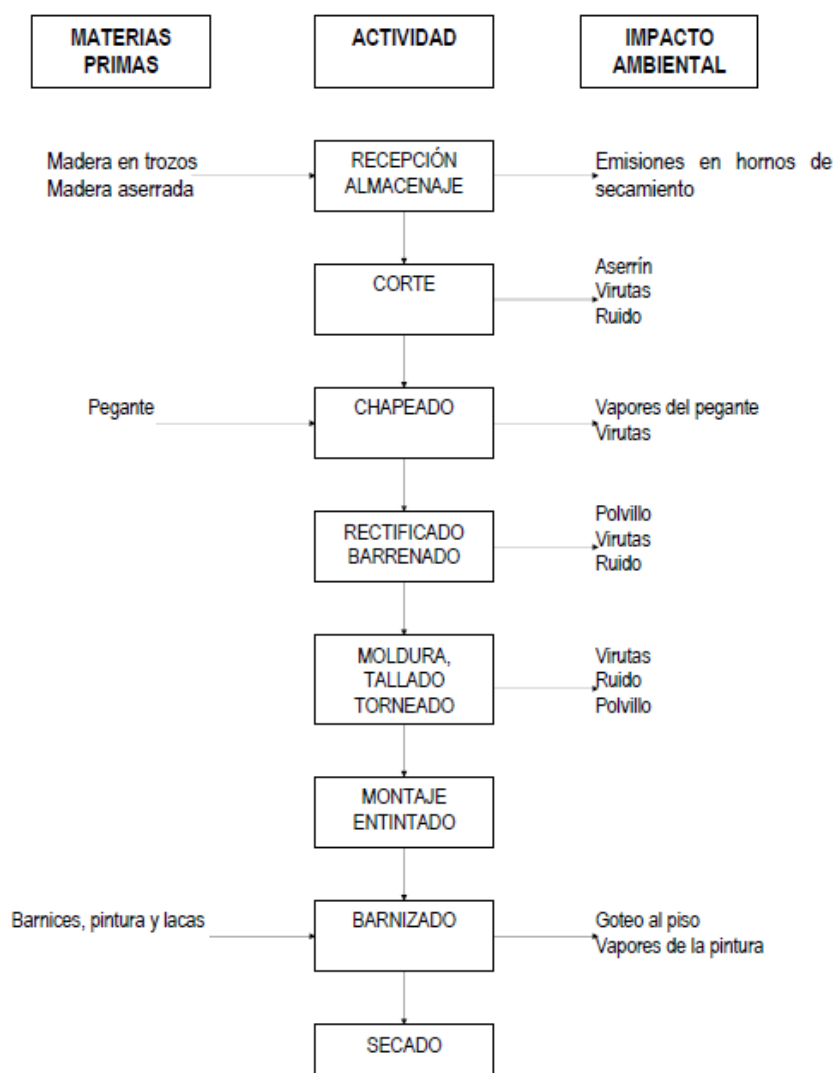
| | | |
|---|---|---|
| MATRIZ FO FA DO DA | <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Durabilidad de los muebles de la madera al ser elaborados de Guayacán. * Diseños innovadores * Productos elaborados por artesanos calificados con años de experiencia. * No combinamos diferentes tipos de madera para la elaboración de nuestros productos. * La mayor parte de las personas que adquieren artículos de madera para su hogar prefieren los elaborados con la madera Guayacán. * Amplio conocimiento del mercado. | <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> * Alto costo para las maquinarias y herramientas a utilizarse para la elaboración de los muebles de madera * Dificultades en la trasportación por su volumen de peso. * P.V.P. relativamente alto para la clase baja. * Costo adicional de mano de obra adicional por transportación de los artesanos de Santa Elena a Playas. * Nuestro punto de venta no se encuentra en la zona comercial de la ciudad. * Excesivos costos de permisos municipales. |
| <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> * Falencias en el producto y servicio post-venta de la competencia. * Poca difusión en medios publicitarios de la competencia. * Parentesco de tercer grado con proveedor de madera. * Nivel elevado de insatisfacción del cliente al momento comprar sus muebles de madera. * Existe un alto porcentaje de personas que prefieren el producto por el material del que está fabricado. * Incremento del mercado potencial por la hotelería y urbanizaciones que se están desarrollando en el cantón. | <ul style="list-style-type: none"> * <i>Brindar un servicio de reparación post-venta sin costo adicional</i> * <i>Interactuar con nuestros clientes por las principales redes sociales, mostrándole las cualidades de nuestros productos.</i> * <i>Realizar un merchandising de nuestros productos.</i> * <i>Buscar alianzas estratégicas con las diferentes cadenas hoteleras que están incursionando en el cantón.</i> * <i>Elaboración de muebles con diseños personalizados, cada detalle al gusto de nuestros clientes.</i> * <i>Excelente precio de materia prima</i> | <ul style="list-style-type: none"> * <i>Elaboración de muebles dirigidos a la clase media-baja con madera de menor costo, pero con el mismo diseño y acabado de nuestros productos.</i> * <i>Acceder a planes de financiamiento con alguna institución gubernamental o privada.</i> * <i>Realizar publicidad por medio de flyers de nuestros productos en los lugares de mayor concurrencia del cantón.</i> * <i>Brindar servicio de entrega a domicilio sin cargo adicional.</i> * <i>Se concederá habitaciones sin costo para los artesanos.</i> |
| <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Restricciones ambientales en la tala de árboles. * Variación inesperada del clima, las lluvias elevan el costo de producción. * El tiempo que las familias renuevan los juegos de sala y de comedor son de 5 años. * La mayor parte de la competencia existente está bien posesionada con más de 5 años de funcionamiento. * La mayoría de los clientes realizan sus compras a crédito lo que podría generar falta de liquidez. | <ul style="list-style-type: none"> * <i>Aumentar el nivel de producción en el verano para estar abastecidos en épocas lluviosas donde es complicado la elaboración.</i> * <i>Aceptar muebles de madera usados como parte de pago.</i> * <i>Realizar una agresiva campaña publicitaria por los diferentes medios de comunicación que existen en el cantón</i> * <i>Recibir tarjetas de crédito como forma de pago.</i> | <ul style="list-style-type: none"> * <i>Dejar de producir muebles de Guayacán y elaborar productos con maderas que se encuentren dentro del "Programa de Incentivos Económicos para Reforestación con fines comerciales".</i> * <i>Realizar alianzas estratégicas con importantes empresas comercializadoras de muebles del país.</i> * <i>Disminuir el número de artesanos de Santa Elena.</i> |

Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

3.6 Proceso de producción

Gráfico 43 Proceso de producción

11.2.3 El proceso de producción⁵⁴



⁵⁴ Op.Cit.DEPARTAMENTO TÉCNICO ADMINISTRATIVO DEL MEDIO AMBIENTE.p.11.

Fuente: (Herrera & Fonseca, 2007)

3.7 Costos de maquinarias y herramientas a utilizar

Tabla 40 Costo aproximado de maquinarias y herramientas a utilizar

| Costos de Maquinarias y herramientas a utilizar | |
|--|--------|
| Cepilladora: | \$3000 |
| Sierra circular: | \$1200 |
| Canteadora: | \$1200 |
| Torno: | \$500 |
| Sierra cinta: | \$ 400 |
| Lijadora: | \$260 |
| Rebajadora o tupi: | \$250 |
| Compresores: | \$250 |
| Caladora: | \$150 |
| Taladro: | \$150 |

Fuente: Entrevista a los artesanos

Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 44 Maquinarias y herramientas a utilizar para la elaboración de artículos de madera

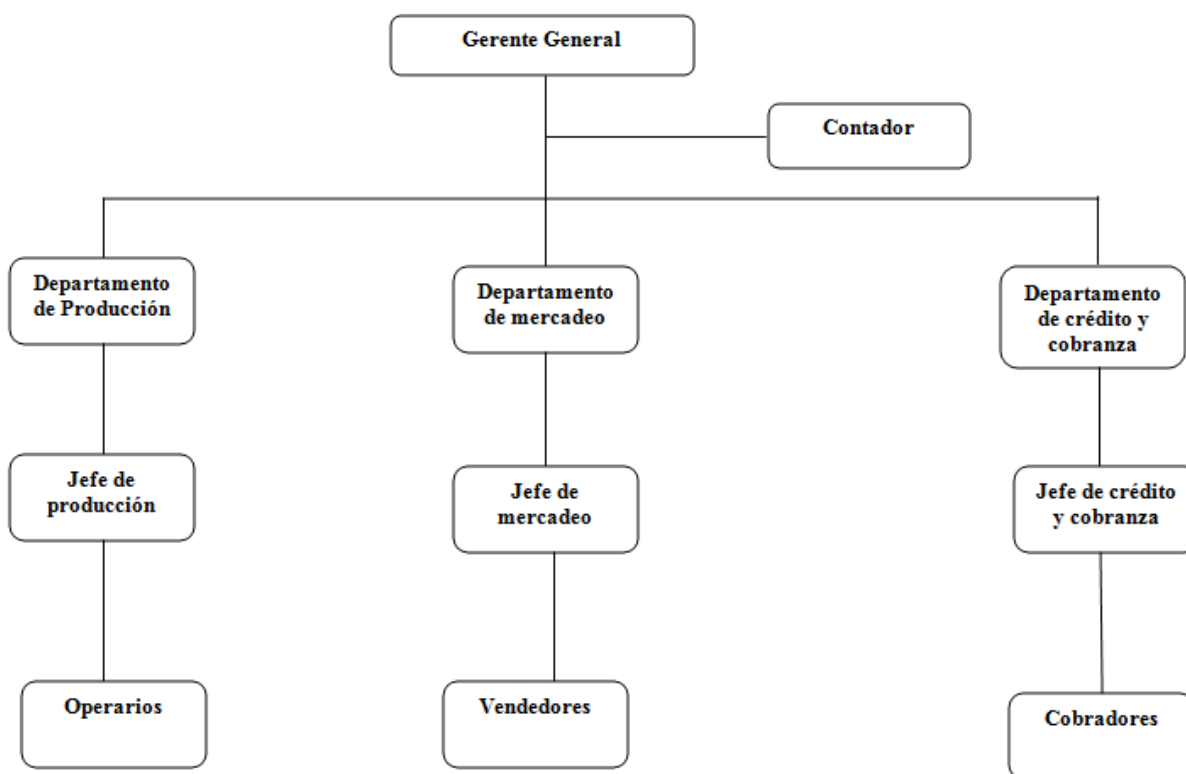


Fuente: (Google.com)

Elaboración: Propia

3.8 ORGANIGRAMA

Gráfico 45 Organigrama



Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

3.9 MARKETING MIX

3.9.1 Producto

Es una compañía del sector industrial de producción y fabricación de artículos de madera dedicada a satisfacer las necesidades de muebles para el hogar, con sus productos principales como son: Juegos de comedores, juegos de sala, cómodas, y camas elaborados de madera Guayacán.

3.9.1.1 Juego de comedor

Gráfico 46 Modelos de Juegos de comedor



Fuente: Freddy Tomalá Yagual

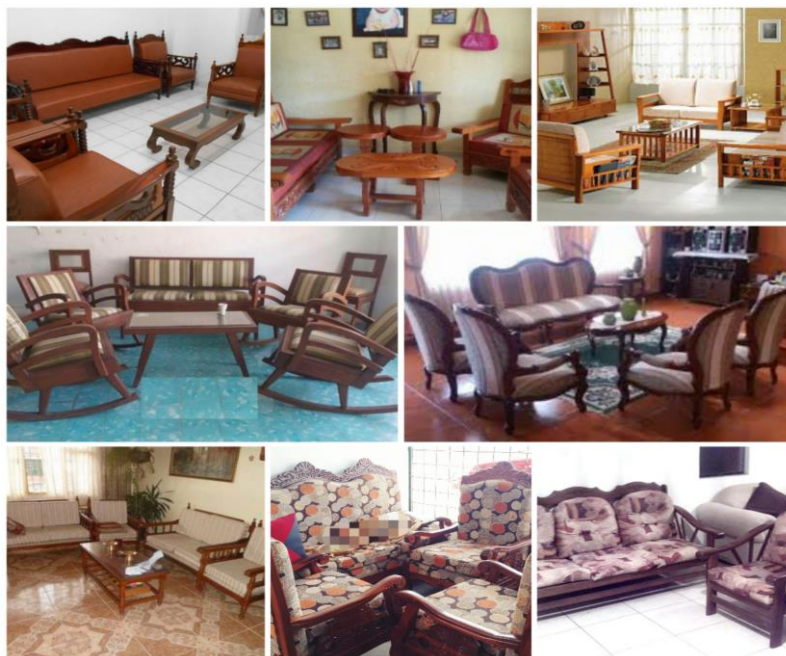
Tabla 41 Características de Juegos de comedor

| | |
|---------------------|--|
| | Juego de comedor de 6 sillas |
| Tipo de madera | Guayacán |
| Especificaciones | Mesa: ancho 1,10 cm largo 2,00 cm; alto 0.81 |
| | Sillas: ancho 0.45cm; largo 0.50 cm; alto 1.05 |
| | Esponja: D26 rosada 0.10cm |
| | Tela: Chenille importado |
| Fabricación mensual | 8 unidades |
| No de operarios | 2 |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.9.1.2 Juego de sala

Gráfico 47 Modelos de Juegos de Sala



Fuente: Freddy Tomalá Yagual

Tabla 42 Características de Juegos de sala

| Descripción Juego de sala 4 unidades + mesa de centro | |
|---|--|
| Tipo de madera | Guayacán |
| Especificaciones | Mueble grande ancho 1.76 cm; largo 0.79 cm; alto 1.00 cm |
| | Mueble mediano ancho 1.20 cm; largo 0.79 cm; alto 1.00 cm |
| | Muebles pequeños: ancho 0.69 cm; largo 0.79 cm; alto 1.00 cm |
| | Mesa de centro: 0.50 cm * 1.00 cm |
| | Esponja: Cojines de esponja D26 gris |
| | Tela: Chenille importado |
| Fabricación mensual | 8 unidades |
| No de operarios | 2 |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.9.1.3 Cómodas

Gráfico 48 Modelos de cómodas



Fuente: Freddy Tomalá Yagual

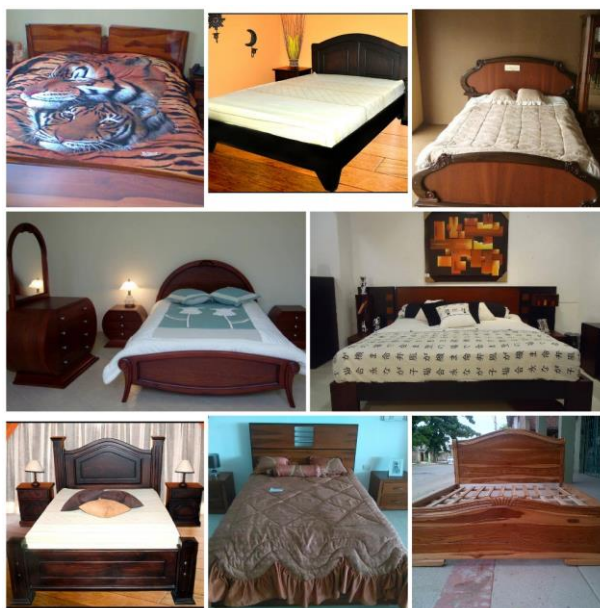
Tabla 43 Características de cómodas

| Descripción de cómodas 1,20 cm | |
|--------------------------------|--|
| Tipo de madera | Guayacán |
| Especificaciones | Ancho 1.20 cm; largo 0.50 cm; alto 1.00 cm |
| | Espejo 0.85 cm * 0.85 cm |
| | Número de cajones: Al gusto del cliente |
| Fabricación mensual | 15 unidades |
| No de operarios | 2 |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.9.1.4 Camas

Gráfico 49 Modelos de camas



Fuente: Freddy Tomalá Yagual

Tabla 44 Características de camas

| Camas de 2 plazas | |
|---------------------|--|
| Tipo de madera | Guayacán |
| Especificaciones | Espaldar: Ancho 1.50 cm; largo 2.00 cm; alto 1.30 cm |
| | Piecerero: Ancho 1.50 cm; espesor 0.08; alto 0.50 cm |
| | Cama de tablero de Guayacán. |
| Fabricación mensual | 15 unidades |
| No de operarios | 2 |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.9.2 Amplitud del producto

Contaremos con nuestras líneas principales como son: Juego de comedores, juegos de salas, cómodas, y camas; además de algún otro tipo de artículo que nuestros clientes necesiten y se puedan realizar con la madera.

3.9.3 Longitud del producto

Contaremos al inicio de nuestras operaciones con un solo tipo de madera como lo es el Guayacán.

3.9.4 Beneficios del producto

Productos elaborados de pura madera Guayacán, la calidad de este tipo de madera nos permitirá ser los preferidos en el mercado; contaremos con distintos modelos y dimensiones en cada una de nuestras líneas de productos la misma que se diferenciarán por el espesor de la madera; tallado y cantidad de laqueado. La entrega será a domicilio y contaremos con servicio post-venta y rectificación sin costo adicional en caso de algún defecto que llegase a tener el producto.

3.10 PRECIO

3.10.1 Precio de juego de comedor

Tabla 45 Precio de Juego de comedor

| Precio de juego de comedor de 6 sillas | |
|--|----------|
| Descripción | Diseño 1 |
| Precio costo aproximado | \$ 420 |
| Precio Contado | \$ 950 |
| Precio Crédito | \$ 1.254 |
| Mensualidades | \$ 105 |
| Tiempo de crédito | 12 meses |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.10.2 Precio de juego de sala

Tabla 46 Precio de juego de sala

| Precio de juego de sala | |
|-------------------------|----------|
| Descripción | Diseño 1 |
| Precio costo aproximado | \$ 379 |
| Precio Contado | \$ 750 |
| Precio Crédito | \$ 990 |
| Mensualidades | \$ 83 |
| Tiempo de crédito | 12 meses |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.10.3 Precio de cómoda

Tabla 47 Precio de cómoda

| Precio de juego de sala | |
|-------------------------|----------|
| Descripción | Diseño 1 |
| Precio costo aproximado | \$ 170 |
| Precio Contado | \$ 500 |
| Precio Crédito | \$ 660 |
| Mensualidades | \$ 55 |
| Tiempo de crédito | 12 meses |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.10.4 Precio de cama

Tabla 48 Precio de cama

| Precio de juego de sala | |
|-------------------------|----------|
| Descripción | Diseño 1 |
| Precio costo aproximado | \$ 135 |
| Precio Contado | \$ 250 |
| Precio Crédito | \$ 330 |
| Mensualidades | \$ 28 |
| Tiempo de crédito | 12 meses |

Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.11 PLAZA

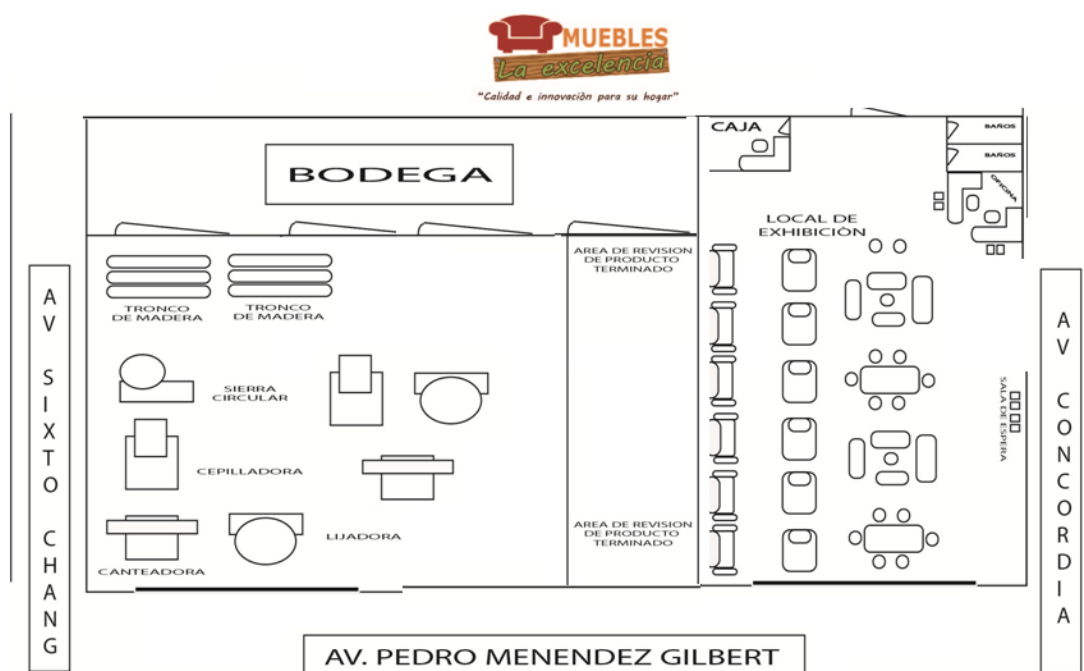
3.11.1 Canales de venta

Canal Directo (Fabricante – Consumidor final). Vender directamente sus productos a los consumidores finales.

Muebles la excelencia será fabricado y distribuido en nuestro propio local ubicado en Playas; Av. Pedro Menéndez Gilbert entre Av. Concordia y Av. Sixto Chang.

3.11.2 Descripción de las instalaciones

Gráfico 50 Descripción de las instalaciones



Fuente: Freddy Tomalá Yagual

3.12 PROMOCIÓN

3.12.1 Marca

El nombre comercial es “Muebles la excelencia”

Gráfico 51 Logo de Muebles la excelencia



“Calidad e innovación para su hogar”

Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Las principales herramientas a utilizar son:

3.12.2 Fuerza de venta

Se selecciona al personal idóneo y se lo capacita para que pueda conocer todas las cualidades de los productos y diferencias con los de la competencia, además de entregar tarjetas de presentación a cada visitante.

Gráfico 52 Tarjeta de presentación de Muebles la excelencia



Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

3.12.3 Radio

Se utiliza spots publicitarios en radio costa, medio de comunicación local los 10 últimos días antes de la apertura y los 20 días después de la misma.

El costo de este mes de publicidad será de publicidad será de \$100.

Gráfico 53 Logo radio costa (emisora local)



Fuente: (Facebook)

3.12.4 Prensa Escrita

El mirador es el periódico de la localidad que se emite una vez por semana, se realizara publicidad 4 veces por al mes con un costo de \$100.

Gráfico 54 Logo El mirador (Periódico local)



Fuente: (Facebook)

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

3.1. Gráfico 55 Anuncio publicitario en prensa escrita

Lo que imaginamos para tu hogar, lo hacemos realidad

MUEBLES
La excelencia

Ofrecemos juegos de comedor, juegos de sala comedor y camas de madera de guayacan.

RECLAMA TU OBSEQUIO

“Calidad e innovación para su hogar”

Dirección: Av. Pedro Menéndez Gilbert entre Sixto Chang y Av. La Concordia
Teléfono: 042761474 - 0996656132 - 098623460

Visítanos: [fb.com/mueblerialaexcelencia](https://www.facebook.com/mueblerialaexcelencia) [@mueblerialaexcelencia](https://twitter.com/mueblerialaexcelencia) [@mueblerialaexcelencia](https://www.instagram.com/mueblerialaexcelencia)

Recorta este anuncio y reclama un hermoso obsequio por la compra de uno de nuestros artículos.

Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Gráfico 56 Portada de periódico "El mirador" con anuncio publicitario

Yo Soy Playas JULIO 2015

EL MIRADOR PRIMER PERIÓDICO PROFESIONAL DE PLAYAS

DESAPARECIDOS

Kieber Morales, solo sus huellas aparecieron por el sector el Faro luego de 4 meses de haber desaparecido

Jorge Cruz, taxista desaparecido el 3 de septiembre del 2014, su familia aún lo busca

Morales apareció a los 4 meses, Cruz lleva 10 meses desaparecido

ambos taxistas vivían en Puerto el Morro

Marinos narcos eran parte del retén de Playas

La carne que comemos... Ya es hora que esto cambie

Cámaras del ECU-911 evidenciaron la actividad ilegal de los uniformados durante 4 meses

En el control de la sala a El Mirador ya no basta nada, está abasteciendo y captando a profanos.

Lo que imaginamos para tu hogar, lo hacemos realidad

MUEBLES
La excelencia

Ofrecemos juegos de comedor, juegos de sala comedor y camas de madera de guayacan.

RECLAMA TU OBSEQUIO

“Calidad e innovación para su hogar”

Dirección: Av. Pedro Menéndez Gilbert entre Sixto Chang y Av. La Concordia
Teléfono: 042761474 - 0996656132 - 098623460

Visítanos: [fb.com/mueblerialaexcelencia](https://www.facebook.com/mueblerialaexcelencia) [@mueblerialaexcelencia](https://twitter.com/mueblerialaexcelencia) [@mueblerialaexcelencia](https://www.instagram.com/mueblerialaexcelencia)

Recorta este anuncio y reclama un hermoso obsequio por la compra de uno de nuestros artículos.

Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

3.12.5 Volantes

Se realizan 200 volantes para repartir zonas de mayor concurrencia del cantón.
Costo de volantes \$10.

Gráfico 57 Diseño de Volantes



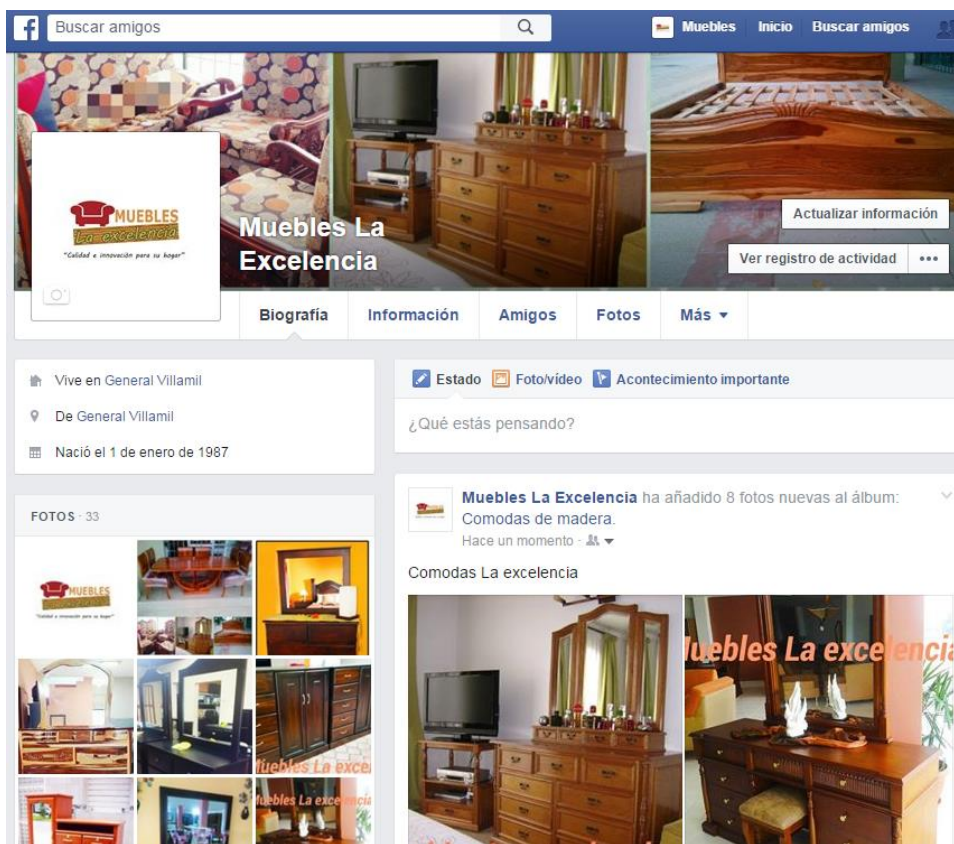
Elaboracion: Freddy Tomalá Yagual

3.12.6 Redes sociales

Se utiliza las principales redes sociales como facebook, twitter, e instagram para la promoción masiva de todos nuestros diseños de muebles.

3.12.6.1 Facebook

Gráfico 58 Perfil de facebook de muebles La excelencia



Fuente: Elaboración propia

En la red social facebook la interacción con los potenciales clientes se da al incentivar al usuario a seguir la cuenta de “Muebles la excelencia” luego presionar la opción “Compartir” y la opción “me gusta” de las fotos de los diferentes artículos que están a la venta; con ello tiene la posibilidad de reclamar un hermosos obsequio al momento de la compra de los principales productos.

3.12.6.2 Twitter

Gráfico 59 Perfil de twitter de muebles La excelencia



Fuente: Elaboración propia

En twitter se debe seguir la cuenta de “Muebles La excelencia”, luego presionar la opción “retweet” a nuestras publicaciones y podrá reclamar hermosos obsequios por la compra de uno de los artículos a la venta.

3.12.6.3 Instagram

Gráfico 60 Perfil de Instagram de muebles La excelencia

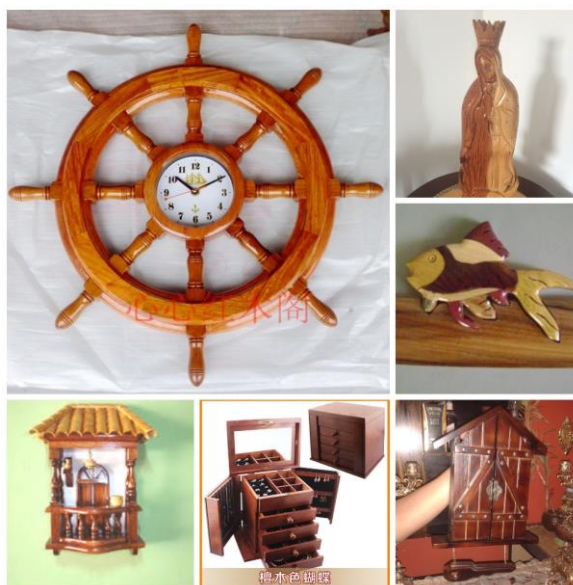


Fuente: Elaboración propia

En instagram se debe seguir la cuenta de “Muebles La excelencia” y presionar la opción de “repost” a cualquiera de las publicaciones y mencionar a uno de sus seguidores, y también podrá reclamar un hermoso obsequio por la compra de cualquier artículo a la venta.

3.13 Optimización de recursos

Gráfico 61 Artesanías realizadas con los residuos de madera

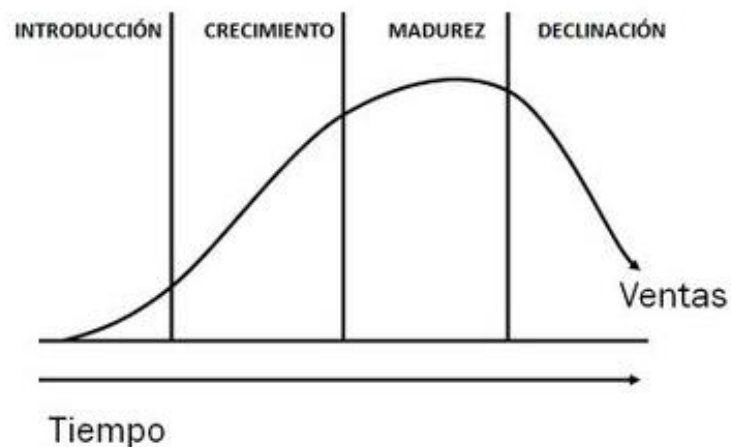


Fuente: Elaboración propia

Los obsequios que se entregan a los clientes de “Muebles La excelencia” son artesanías elaboradas con los residuos de madera que genera la producción de los productos principales; de esta manera se aprovecha al máximo la materia prima y se minimiza los desperdicios.

3.14 Ciclo de vida del producto y las estrategias a utilizar

Gráfico 62 Ciclo de vida del producto



Fuente: (Kotler & Keller, 2006)

3.14.1 ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR

3.14.1.1 Estrategia de Introducción

- ✓ Seleccionar el segmento de mercado donde se quiere incursionar.
- ✓ Definir la calidad, precio, servicio post-venta que se entregara a cada uno de los productos.
- ✓ Agresiva campaña publicitaria en los medios de comunicación y redes sociales.
- ✓ Negociar con nuestros proveedores de madera una mayor volumen de compra de materia prima para disminuir los costos.
- ✓ Realizar visitas con nuestros clientes para que observen el proceso de elaboración de nuestros productos y verifiquen la calidad del mismo.

3.14.1.2 Estrategia de Crecimiento

- ✓ Mantener a los clientes que poseemos ofreciéndolos descuentos del 10% hasta el 15% por su fidelidad con la empresa.
- ✓ Estimular las compras por cantidad; ofreciendo descuento por la compra del segundo producto.
- ✓ Lanzar nuevas líneas de productos.
- ✓ Realizar campañas demostrativas de nuestros productos en lugares aledaños del cantón Playas.

3.14.1.3 Estrategia de Madurez

- ✓ Continuar con las estrategias de crecimiento.
- ✓ Reducir el número de anuncios publicitarios en los medios de comunicación.
- ✓ Realizar nuevos diseños de nuestros productos, innovando en cada una de sus líneas.
- ✓ Realizar alianzas con urbanizaciones y hoteles en construcción para que realicen el equipamiento mobiliario con nuestros productos.

3.14.1.4 Estrategias de Declive

- ✓ Dejar por completo de realizar anuncios publicitarios por los diferentes medios de comunicación del cantón.
- ✓ Reducir el número de artesanos de la provincia de Santa Elena.
- ✓ Realizar muebles con otro tipo de madera más económica.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Capítulo IV

Análisis económico – financiero

4.1 Inversión inicial

Gráfico 63 Inversión inicial

| INVERSION INICIAL | | | Dep. Anual | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------------|----|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Valor | Vida util-años | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Taller (200m2) | \$ 60.000 | 10 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 |
| Local comercial (100m2) | \$ 35.000 | 10 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ 3.500 |
| Camion liviano (1.5 tn) | \$ 25.000 | 5 | \$ 5.000 | \$ 5.000 | \$ 5.000 | \$ 5.000 | \$ 5.000 | | | | | |
| Doble cabina | \$ 30.000 | 5 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | \$ 6.000 | | | | | |
| | \$ 150.000 | | \$ 20.500 | \$ 20.500 | \$ 20.500 | \$ 20.500 | \$ 20.500 | \$ 9.500 | \$ 9.500 | \$ 9.500 | \$ 9.500 | \$ 9.500 |

| MAQUINARIA Y HERRAMIENTA | | | Dep. Anual | | | | | | | | | |
|--------------------------|----------------|----|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Valor | Vida util-años | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Cepilladora: | \$ 3.000 | 10 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 |
| Sierra circular: | \$ 1.200 | 10 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 |
| Canteadora: | \$ 1.200 | 10 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 |
| Torno: | \$ 500 | 10 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 |
| Sierra cinta: | \$ 400 | 10 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 |
| Lijadora: | \$ 260 | 10 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 | \$ 26 |
| Rebajadora o tupi: | \$ 250 | 10 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 |
| Compresores: | \$ 250 | 10 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 | \$ 25 |
| Lijadora: | \$ 170 | 10 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 | \$ 17 |
| Caladora: | \$ 150 | 10 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 |
| Taladro: | \$ 150 | 10 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 | \$ 15 |
| | \$ 7.530 | | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 | \$ 753 |

| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | Dep. Anual | | | | | | | | | |
|-----------------------------|----------------|----------|------------|----------|----------|--------|---|---|---|---|---|----|
| Valor | Vida util-años | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1) computador | \$ 1.000 | \$ 1.000 | 3 | \$ 333 | \$ 333 | \$ 333 | | | | | | |
| 1) Impresora | \$ 300 | \$ 300 | 3 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | | | | | | |
| 1) Seguridad y vigilancia e | \$ 2.000 | \$ 2.000 | 3 | \$ 667 | \$ 667 | \$ 667 | | | | | | |
| | \$ 3.300 | | \$ 1.100 | \$ 1.100 | \$ 1.100 | | | | | | | |

| EQUIPOS DE COMUNICACIÓN | | | | Dep. Anual | | | | | | | | | |
|-------------------------|-------------|----------------|--------|------------|--------|-------|---|---|---|---|---|---|----|
| Valor | Valor total | Vida util-años | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1) Teléfonos | \$ 60 | \$ 60 | 3 | \$ 20 | \$ 20 | \$ 20 | | | | | | | |
| 1) Celulares | \$ 135 | \$ 135 | 3 | \$ 45 | \$ 45 | \$ 45 | | | | | | | |
| 1) Conmutador | \$ 150 | \$ 150 | 3 | \$ 50 | \$ 50 | \$ 50 | | | | | | | |
| | \$ 345 | | \$ 116 | \$ 117 | \$ 118 | | | | | | | | |

| EQUIPOS DE OFICINAS | | | | Dep. Anual | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Valor | Valor total | Años a depreciar | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2) Escritorio | \$ 400 | \$ 800 | 5 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | | | | | |
| 6) Sillas | \$ 100 | \$ 600 | 5 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | \$ 120 | | | | | |
| 1) Archivarior | \$ 200 | \$ 200 | 5 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | \$ 40 | | | | | |
| 1) Split | \$ 800 | \$ 800 | 5 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | \$ 160 | | | | | |
| 1) vitrina | \$ 300 | \$ 300 | 5 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | | | | | |
| | \$ 2.700 | | \$ 540 | \$ 540 | \$ 540 | \$ 540 | \$ 540 | \$ 540 | | | | | |
| TOTAL DE INVERSION INICIAL | \$ 163.875 | | | | | | | | | | | | |
| Acumulado Depreciación | | | \$ 23.009 | \$ 23.010 | \$ 23.011 | \$ 21.793 | \$ 21.793 | \$ 10.253 | \$ 10.253 | \$ 10.253 | \$ 10.253 | \$ 10.253 | \$ 10.253 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

El total de la inversión inicial para la puesta en marcha del negocio es de **\$163.875**: donde incluye terreno, local comercial, camión, camioneta, maquinarias y herramientas, equipos de computación, equipos de comunicación y equipos de oficinas.

4.2 Gastos financieros

Gráfico 64 Préstamo bancario requerido

Inversión Total

| Denominación | Valor | Porcentajes |
|-------------------------------------|-------------------|-------------|
| Inversión Inicial | \$ 163.875 | 82% |
| Capital de trabajo | \$ 37.035 | 18% |
| Activo Diferido | \$ - | 0% |
| Inversión Total | \$ 200.910 | 100% |
| Capital Social | \$ 125.000 | 62% |
| Financiamiento *crédito bancario | \$ 75.910 | 38% |

CAPITAL REQUERIDO \$ 75.909,63

Condiciones del Crédito

| | |
|-------------------------|------------------|
| Valor del Préstamo | \$ 75.909,63 |
| Periodos de pago | 60 |
| Tasa de interés | 9,5% |
| Forma de capitalización | mensual a 5 años |

PAGO \$ 1.594

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

El siguiente cuadro muestra la información del financiamiento bancario requerido, teniendo en cuenta la inversión total más el capital de trabajo menos el capital social.

El valor a financiar es de **\$75.909,63**, se realizara el préstamo en el banco del pacifico a 60 meses y con una tasa de interés del 9.5% como se muestra en la tabla de amortización (**anexo 5**)

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

4.3 Costo de producción

Gráfico 65 Costo de producción

| SALARIOS POR PRODUCTO | | | | | |
|-----------------------|---------------------|---|---------------------------|------------------------------|---|
| Articulos | Numero de operarios | Pagos por sueldos en taller entre 8 operarios | Total sueldo de operarios | Cantidades producidas al mes | Costo de sueldo por unidades producidas |
| comedores | 2 | 472,92 | \$ 945,83 | 8 | \$ 118,2 |
| Juego de sala | 2 | 472,92 | \$ 945,83 | 8 | \$ 118,2 |
| comodas | 2 | 472,92 | \$ 945,83 | 15 | \$ 63,1 |
| camas | 2 | 472,92 | \$ 945,83 | 15 | \$ 63,1 |

| TOTAL COSTO POR PRODUCTO | | | | | | | | |
|--------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--|---------------------------------|-----------------|--|
| Articulos de madera | # de troncos de madera a utilizar | Precio de cada tronco de madera | Total de costo en madera | Costo de materiales complementarios | Costo de servicios basicos por unidades producidas | Sueldos por unidades producidad | Precio de costo | |
| Juegos de comedor | 10 | \$ 25 | \$ 250 | \$ 48 | \$ 3 | \$ 118 | \$ 419 | |
| Juegos de salas | 8 | \$ 25 | \$ 200 | \$ 58 | \$ 3 | \$ 118 | \$ 379 | |
| Comodas | 2 | \$ 25 | \$ 50 | \$ 54 | \$ 3 | \$ 63 | \$ 170 | |
| Camas | 2 | \$ 25 | \$ 50 | \$ 19 | \$ 3 | \$ 63 | \$ 135 | |

| CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | |
|-------------------------|-----------|---------------------------|
| Articulos de madera | Mes 1 | Total de produccion anual |
| Comedores | 8 | 96 |
| Juego de sala | 8 | 96 |
| comodas | 15 | 180 |
| camas | 15 | 180 |
| | 46 | |

| COSTO TOTAL DE PRODUCCION POR MES | | |
|-----------------------------------|------------------|---------------------------------|
| Articulos de madera | Mes 1 | Costo Total de produccion anual |
| Comedores | \$ 3.356 | \$ 40.271 |
| Juego de sala | \$ 3.036 | \$ 36.431 |
| comodas | \$ 2.555 | \$ 30.657 |
| camas | \$ 2.030 | \$ 24.357 |
| | \$ 10.976 | \$ 131.716 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Según los datos presentados, el costo de un juego de comedor es de \$419, de un juego de sala es de \$379, de una cómoda es de \$170, de una cama es de \$135; cabe destacar que en estos valores incluye: costo de los troncos de madera, costo de materiales complementarios, costo de servicios básicos por unidades producidas y el sueldo de los operarios.

4.4 Proyección de venta

Gráfico 66 Tamaño de mercado en Playas

| TAMAÑO DE MERCADO | | | | |
|---|--------------------|---------------|------------|-----------|
| Ventas mensuales de la competencia | Juego de comedores | Juego de sala | Comodas | Camas |
| competencia 1 | 8 | 8 | 12 | 10 |
| competencia 2 | 5 | 5 | 10 | 6 |
| competencia 3 | 2 | 4 | 6 | 6 |
| competencia 4 | 5 | 6 | 6 | 5 |
| competencia 5 | 6 | 5 | 10 | 8 |
| competencia 6 | 4 | 4 | 15 | 10 |
| competencia 7 | 2 | 2 | 8 | 6 |
| competencia 8 | 6 | 6 | 8 | 5 |
| competencia 9 | 6 | 8 | 12 | 10 |
| competencia 10 | 4 | 4 | 15 | 6 |
| TOTAL | 48 | 52 | 102 | 72 |
| % demanda insatisfecha según encuesta realizada | | 55% | | |
| Demanda insatisfecha | 26 | 29 | 56 | 40 |

| Proyección de la demanda de muebles | | |
|-------------------------------------|-------|--------------------|
| Artículos de madera | Mes 1 | Total unidades año |
| Comedores | 26 | 312 |
| Juego de sala | 29 | 348 |
| comodas | 56 | 672 |
| camas | 40 | 480 |

| CAPACIDAD DE PRODUCCION, 30% DE LA DEMANDA INSATISFECHA | | |
|---|----------------|------------------|
| PRODUCTOS | # DE OPERARIOS | PRODUCTOS AL MES |
| comedores | 2 | 8 |
| Juego de sala | 2 | 8 |
| comodas | 2 | 15 |
| camas | 2 | 15 |
| | 8 | 46 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Gráfico 67 Proyección de ventas

| PROYECCIÓN DE VENTAS CONSOLIDADA: se vende todo lo producido dado que solo representa el 30% de la demanda insatisfecha | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------|--|----|----------|----------|------------|-------------------------|-------------------|-----------|------------|-----------|--|--|--|--|--|--|
| DISTRIBUCIÓN DE LA VENTAS: CONTADO Y CRÉDITO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">contado</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">crédito</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">70%</td> <td style="text-align: center;">30%</td> </tr> </table> | | contado | crédito | 70% | 30% | | | | | | | | | | |
| contado | crédito | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 70% | 30% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Artículos de madera | Total unidades | Mes 1 | | | | | Año 1 | | | | | | | | | | |
| | | unidades vendidas | | | | | Total unidades vendidas | unidades vendidas | | | | | | | | | |
| | | Contado | | Crédito | | | | Contado | | Crédito | | | | | | | |
| Comedores | 8 | 5,6 | 6 | \$ 5.700 | 2 | \$ 2.508 | 96 | 72 | \$ 68.400 | 24 | \$ 30.096 | | | | | | |
| Juego de sala | 8 | 5,6 | 6 | \$ 4.500 | 2 | \$ 1.980 | 96 | 72 | \$ 54.000 | 24 | \$ 23.760 | | | | | | |
| comodas | 15 | 10,5 | 11 | \$ 5.500 | 4 | \$ 2.640 | 180 | 132 | \$ 66.000 | 48 | \$ 31.680 | | | | | | |
| camas | 15 | 10,5 | 11 | \$ 2.750 | 4 | \$ 1.320 | 180 | 132 | \$ 33.000 | 48 | \$ 15.840 | | | | | | |
| | | \$ 18.450 | | | \$ 8.448 | | | \$ 221.400 | | \$ 101.376 | | | | | | | |

| FLUJO DE INGRESOS POR COBRO DE VENTAS | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| | | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | año 2 |
| contado | | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | \$ 18.450 | |
| Meses de crédito | 12 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | | | | \$ 704 | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | | | | | \$ 704 | |
| | | | | | | | | | | | | | | \$ 704 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| total ingreso por mes | | \$ 19.154 | \$ 19.858 | \$ 20.562 | \$ 21.266 | \$ 21.970 | \$ 22.674 | \$ 23.378 | \$ 24.082 | \$ 24.786 | \$ 25.490 | \$ 26.194 | \$ 26.898 | |
| | | | | | | | | | | | | | | \$ 276.312 |
| | | | | | | | | | | | | | | \$ 322.776 |

| Capacidad de producción | | |
|-------------------------|-------|---------------------|
| Artículos de madera | Mes 1 | Total de producción |
| Comedores | 8 | 96 |
| Juego de sala | 8 | 96 |
| comodas | 15 | 180 |
| camas | 15 | 180 |

| PVP, DISPOSICIÓN A PAGAR SEGÚN ENCUESTA | | |
|---|-------------|--------------------|
| PRODUCTOS | PVP CONTADO | PVP CREDITO 32% |
| Juegos de comedor | \$ 950 | \$ 1.254 |
| Juegos de salas | \$ 750 | \$ 990 |
| Comodas | \$ 500 | \$ 660 |
| Camas | \$ 250 | \$ 330 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Las proyecciones de ventas se realizan considerando el tamaño de mercado y la demanda de artículos de madera en relación a un mes de actividad. De acuerdo a las encuestas el 55% de las ventas totales de la competencia no lograron satisfacer las necesidades de sus clientes; es decir ese es el mercado potencial.

La proyección de venta se realiza al considerar que se venden todas las unidades producidas (30% de la demanda insatisfecha). Las ventas mensuales son el 70% de contado y el 30% a crédito, produciendo un total de ingresos mensuales de \$18.450 y \$704 respectivamente; que genera \$276.312 anuales.

4.5 Punto de equilibrio

Gráfico 68 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costo fijo mensua \$ 4.963,45

| Artículos de madera | Costo | PVP CONTADO | Existencia | Ganacia | Utilidad | Venta proyectada | Participación | Utilidad Ponderada | PUNTO DE EQUILIBRIO | | | |
|---------------------|----------|-------------|------------|---------|----------|------------------|---------------|--------------------|---------------------|---------------------------------------|---------------------|---------------|
| | | | | | | | | | Ganancia bruta= | Unidades a vender mensual Redondeadas | Artículos de madera | |
| Comedores | \$ 419 | \$ 950 | 8 | \$ 531 | 56% | \$ 7.600 | 31% | 17% | \$ 1.856 | 3,50 | 4 | Comedores |
| Juego de sala | \$ 379 | \$ 750 | 8 | \$ 371 | 49% | \$ 6.000 | 24% | 12% | \$ 1.465 | 3,95 | 4 | Juego de sala |
| comodas | \$ 170 | \$ 500 | 15 | \$ 330 | 66% | \$ 7.500 | 30% | 20% | \$ 1.831 | 5,56 | 6 | comodas |
| camas | \$ 135 | \$ 250 | 15 | \$ 115 | 46% | \$ 3.750 | 15% | 7% | \$ 916 | 7,98 | 8 | camas |
| | \$ 1.105 | | | | | \$ 24.850 | 100% | 56% | \$ 6.068 | | | |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Las unidades que se deben vender por lo menos para cubrir todos los costos de producción son 3 juegos de comedores, 4 juegos de salas, 5 cómodas y 7 camas.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

4.6 Flujo de caja

Gráfico 69 Flujo de caja

| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
|---|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ingresos | | | | | | |
| Ingresos en efectivo | | \$ 276.312 | \$ 334.912 | \$ 347.505 | \$ 360.571 | \$ 374.129 |
| Total de Ingresos | | \$ 276.312 | \$ 334.912 | \$ 347.505 | \$ 360.571 | \$ 374.129 |
| Costos de operación | | | | | | |
| Gastos Administrativos | | | | | | |
| Salarios y operación taller | | \$ 155.216 | \$ 161.052 | \$ 167.107 | \$ 173.390 | \$ 179.910 |
| Suministros | | \$ 600 | \$ 623 | \$ 646 | \$ 670 | \$ 695 |
| Alquileres | | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| Recompra Equipo de Computación | | | | \$ 4.578 | | |
| Publicidad | | \$ 1.800 | \$ 1.868 | \$ 1.938 | \$ 2.011 | \$ 2.086 |
| Movilización | | \$ 600 | \$ 623 | \$ 646 | \$ 670 | \$ 695 |
| Gastos Financieros | | | | | | |
| Intereses | | \$ 6.678 | \$ 5.443 | \$ 4.084 | \$ 2.591 | \$ 949 |
| Total de Egresos | | \$ 164.894 | \$ 169.607 | \$ 178.999 | \$ 179.332 | \$ 184.336 |
| Utilidad Operativa | | \$ 111.418 | \$ 165.305 | \$ 168.506 | \$ 181.239 | \$ 189.792 |
| 15 % Participación de Trabajadores | | \$ 16.713 | \$ 24.796 | \$ 25.276 | \$ 27.186 | \$ 28.469 |
| Utilidad Antes de Impuesto | | \$ 94.705 | \$ 140.509 | \$ 143.230 | \$ 154.053 | \$ 161.324 |
| 25% Impuesto a la Renta | | \$ 23.676 | \$ 35.127 | \$ 35.808 | \$ 38.513 | \$ 40.331 |
| 10% Reserva Legal | | \$ 9.471 | \$ 14.051 | \$ 14.323 | \$ 15.405 | \$ 16.132 |
| Amortización | | \$ 12.452 | \$ 13.688 | \$ 15.047 | \$ 16.540 | \$ 18.182 |
| Inversión Total | \$ 200.910 | | | | | |
| Capital de Trabajo | \$ 37.035 | | | | | \$ 27.780 |
| Préstamo | \$ 75.910 | | | | | |
| Flujo de Caja Neto | -\$ 125.000 | \$ 49.106 | \$ 77.643 | \$ 78.053 | \$ 83.594 | \$ 114.458 |
| Flujo de Caja Acumulado | | -\$ 75.894 | \$ 126.749 | \$ 155.696 | \$ 161.647 | \$ 198.053 |

| | |
|-------------------|--------|
| Tasa de descuento | 17,16% |
|-------------------|--------|

| | |
|-----|------------|
| VAN | \$ 243.229 |
| TIR | 49% |

Incremento según la inflación anual
3,76% Fuente: BCE

http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Para el cálculo del **Valor Actual Neto** hemos usado una tasa de descuento del 17,16%, con lo que hemos obtenido un valor de \$243.229(doscientos cuarenta y tres mil doscientos veinte y nueve), lo que significa que adicionalmente al valor de descuento del 17,16% vamos a recibir este monto en los próximos 5 años.

Este resultado lo hace un proyecto atractivo, sin embargo, el beta utilizado para la tasa de descuento es de 1, dado que no existen referentes en nuestro medio. La tasa de descuento se ha visto fuertemente afectada por el riesgo país que ha incrementado en los últimos meses.

La Tasa Interna de Retorno calculada para el proyecto es del 49%, la que resulta cerca de 3 veces la tasa de descuento requerida, 17,16%. La inversión es pertinente dado que su rentabilidad es superior a la exigida.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

4.6 Estado de resultado

Gráfico 70 Estado de resultado

| ESTADO DE RESULTADO | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Ingresos | | | | | |
| Ventas a Contado 70% | \$ 221.400 | \$ 234.439 | \$ 243.254 | \$ 252.400 | \$ 261.890 |
| Ventas a Crédito 30% | \$ 101.376 | \$ 100.474 | \$ 104.252 | \$ 108.171 | \$ 112.239 |
| Total de Ingresos | \$ 322.776 | \$ 334.912 | \$ 347.505 | \$ 360.571 | \$ 374.129 |
| Costos de Operación | | | | | |
| Gastos Administrativos | \$ 155.216 | \$ 161.052 | \$ 167.107 | \$ 173.390 | \$ 179.910 |
| Salarios | | | | | |
| Suministros | \$ 600 | \$ 623 | \$ 646 | \$ 670 | \$ 695 |
| Alquileres | | | | | |
| Amortización | \$ 200 | \$ 200 | \$ 200 | \$ 200 | \$ 200 |
| Depreciación | \$ 23.009 | \$ 23.010 | \$ 23.011 | \$ 21.793 | \$ 21.793 |
| Gastos de Venta | | | | | |
| Publicidad | \$ 1.800 | \$ 1.868 | \$ 1.938 | \$ 2.011 | \$ 2.086 |
| Movilización | \$ 600 | \$ 960 | \$ 960 | \$ 960 | \$ 960 |
| Gastos Financieros | | | | | |
| Intereses | \$ 6.678 | \$ 5.443 | \$ 4.084 | \$ 2.591 | \$ 949 |
| Utilidad Operativa | \$ 134.673 | \$ 141.758 | \$ 149.559 | \$ 158.956 | \$ 167.535 |
| 15 % Participación de Trabajadores | \$ 20.201 | \$ 21.264 | \$ 22.434 | \$ 23.843 | \$ 25.130 |
| Utilidad Antes de Impuesto | \$ 114.472 | \$ 120.494 | \$ 127.125 | \$ 135.113 | \$ 142.405 |
| 25% Impuesto a la Renta | \$ 28.618 | \$ 30.124 | \$ 31.781 | \$ 33.778 | \$ 35.601 |
| 10% Reserva Legal | \$ 11.447 | \$ 12.049 | \$ 12.713 | \$ 13.511 | \$ 14.240 |
| Utilidad del Ejercicio | \$ 74.407 | \$ 78.321 | \$ 82.631 | \$ 87.823 | \$ 92.563 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

El estado de resultado proyectado para el año 1 da un total de ingresos de \$322.776 menos los costos de operación y gastos administrativos (**anexo 6**) para dar una utilidad operativa de \$134.673.

Al restar la participación de los trabajadores, el impuesto a la renta y la reserva legal se presenta \$74.407 como utilidad del ejercicio.

Se proyecta un incremento del 3,76% en los años posteriores tomando como relación la inflación de diciembre 2014 presentada por el INEC.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

4.8 Balance general

Gráfico 71 Balance general

| BALANCE GENERAL | | | | | | |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Activo | 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Circulantes | \$ 51.165 | \$ 100.271 | \$ 128.807 | \$ 129.217 | \$ 134.759 | \$ 165.623 |
| Bancos | \$ 37.035 | \$ 37.035 | \$ 37.035 | \$ 37.035 | \$ 37.035 | \$ 37.035 |
| Inversiones | \$ 13.530 | \$ 13.530 | \$ 13.530 | \$ 13.530 | \$ 13.530 | \$ 13.530 |
| Suministros | \$ 600 | \$ 600 | \$ 600 | \$ 600 | \$ 600 | \$ 600 |
| Caja | | \$ 49.106 | \$ 77.643 | \$ 78.053 | \$ 83.594 | \$ 114.458 |
| Diferido | \$ 1.000 | \$ 800 | \$ 600 | \$ 400 | \$ 200 | \$ 0 |
| Gastos de constitución | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 |
| Amortización | | \$ 200 | \$ 400 | \$ 600 | \$ 800 | \$ 1.000 |
| Fijo | \$ 160.595 | \$ 137.586 | \$ 114.576 | \$ 91.565 | \$ 69.772 | \$ 47.979 |
| INVERSION | | | | | | |
| Taller (200m2) | \$ 60.000 | \$ 60.000 | \$ 60.000 | \$ 60.000 | \$ 60.000 | \$ 60.000 |
| Local comercial (100m2) | \$ 35.000 | \$ 35.000 | \$ 35.000 | \$ 35.000 | \$ 35.000 | \$ 35.000 |
| Camion liviano (1.5 tn) | \$ 25.000 | \$ 25.000 | \$ 25.000 | \$ 25.000 | \$ 25.000 | \$ 25.000 |
| Doble cabina | \$ 30.000 | \$ 30.000 | \$ 30.000 | \$ 30.000 | \$ 30.000 | \$ 30.000 |
| MAQUINARIA Y HERRAMIENTA | | | | | | |
| Cepilladora: | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ 3.000 |
| Sierra circular: | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 |
| Canteadora: | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 | \$ 1.200 |
| Torno: | \$ 500 | \$ 500 | \$ 500 | \$ 500 | \$ 500 | \$ 500 |
| Sierra cinta: | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 |
| Lijadora: | \$ 260 | \$ 260 | \$ 260 | \$ 260 | \$ 260 | \$ 260 |
| Rebajadora o tupi: | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 |
| Compresores: | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 | \$ 250 |
| Lijadora: | \$ 170 | \$ 170 | \$ 170 | \$ 170 | \$ 170 | \$ 170 |
| Caladora: | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 |
| Taladro: | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 |
| Equipos de computación | | | | | | |
| Computadores | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 | \$ 1.000 |
| Impresora | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 | \$ 300 |
| Equipos de comunicación | | | | | | |
| Teléfonos | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 | \$ 60 |
| Celulares | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 |
| Conmutador | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 | \$ 150 |
| Muebles de oficina | | | | | | |
| Escritorios | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 | \$ 135 |
| Sillas de oficina | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 | \$ 400 |
| Mobiliario | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 |
| Split | \$ 685 | \$ 685 | \$ 685 | \$ 685 | \$ 685 | \$ 685 |
| Archivadores | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 | \$ 100 |
| Depreciación acumulada | | \$ 23.009 | \$ 46.019 | \$ 69.030 | \$ 90.823 | \$ 112.616 |
| Total Activos | \$ 212.760 | \$ 238.657 | \$ 243.983 | \$ 221.182 | \$ 204.731 | \$ 213.602 |
| Pasivo | \$ 75.910 | \$ 63.457 | \$ 49.769 | \$ 34.722 | \$ 18.182 | \$ 0 |
| Diferido largo plazo | | | | | | |
| Prestamos bancarios | \$ 75.910 | \$ 63.457 | \$ 49.769 | \$ 34.722 | \$ 18.182 | \$ 0 |
| Patrimonio | \$ 125.000 | \$ 199.407 | \$ 277.728 | \$ 360.359 | \$ 448.182 | \$ 540.745 |
| Capital suscrito | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 | \$ 125.000 |
| Utilidades retenidas | | \$ 74.407 | \$ 152.728 | \$ 235.359 | \$ 323.182 | \$ 415.745 |
| Total pasivo y Patrimonio | \$ 200.910 | \$ 262.864 | \$ 327.497 | \$ 395.081 | \$ 466.364 | \$ 540.745 |

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual

4.9 Ratios financieros

Gráfico 72 Ratios financieros

| Razones Financieras | | | | | | |
|--|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Rendimiento sobre activos | Utilidad Neta / Total Activos | 31% | 32% | 37% | 43% | 43% |
| Rendimiento sobre capital | Utilidad Neta / Capital | 60% | 63% | 66% | 70% | 74% |
| Rotación del total de activos | Ventas / Total Activos | 1,35 | 1,37 | 1,57 | 1,76 | 1,75 |
| Multiplicador del capital | Total de Activos / Capital | 1,91 | 1,95 | 1,77 | 1,64 | 1,71 |
| Razón de Endeudamiento | Pasivo Totales / Activos Totales | 26,59% | 20,40% | 15,70% | 8,88% | 0,00% |
| Cobertura de Gastos Financieros | UAI/ Gastos Financieros | 17,14 | 22,14 | 31,13 | 52,15 | 150,04 |
| Margen de utilidad | Utilidad Neta / Ventas | 23% | 23% | 24% | 24% | 25% |
| DUPONT (RSC) | UAI / Activos Totales | 48% | 49% | 57% | 66% | 67% |

**Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Freddy Tomalá Yagual**

Existe un buen rendimiento sobre los activos con una rentabilidad del 31%.

Detalla que el capital de la pyme durante el año obtuvo una rentabilidad del 60%.

Los activos rotan 1.35 veces, al dividir 360 esa cantidad, obtenemos que los activos rotan cada 266 días.

Se menciona que el 26.59% se financia con préstamo bancario.

La cobertura de gastos financieros es de 17.14 es un indicador a mejorar.

El total de ventas anuales representan el 23% de utilidad para la pyme.

El índice Dupont refleja una rentabilidad del 48% es decir los activos si son eficientes.

4.10 Conclusiones

Al término del presente trabajo de investigación se establecen las siguientes conclusiones:

- ✓ El desarrollo del presente plan de negocio sirve de guía para creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera.
- ✓ Los ofertantes de artículos de madera solo se dedican a la comercialización más no a la producción de los mismos.
- ✓ Existe un alto porcentaje de demanda de artículos de madera en los habitantes del cantón Playas a la hora de amoblar sus hogares.
- ✓ El plan de marketing contribuye al desarrollo competitivo de la pyme frente a la competencia que a su vez presenta deficiencias en este aspecto.
- ✓ Las razones financieras en su mayoría arrojaron resultados favorables por lo que es factible la creación de una empresa dedicada a la creación de artículos de madera.

4.11 Recomendaciones

- ✓ Seguir detalladamente las pautas del presente plan de negocio para el normal desempeño antes, durante y después de la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera.

- ✓ Crear diseños innovadores en los diferentes artículos de madera y brindar servicios post-venta para aprovechar al máximo la demanda insatisfecha.

- ✓ Implantar las estrategias propuestas dentro del plan de marketing dando mayor énfasis al componente de promoción cuyos lineamientos son poco aprovechados por la competencia.

- ✓ Tratar de disminuir anualmente los gastos financieros considerando que es uno de los ratios que no presenta resultados favorables.

BIBLIOGRAFÍA

Amaya, J. A. (2005). Gerencia planeacion y estrategia. En J. A. Amaya, Gerencia planeacion y estrategia (pág. 40). Santo Domingo, Republica Dominicana: Universidad Santo Tomas.

Ardura, I. R. (2006). Principios y estrategias de marketing. Barcelona, España: Editorial UOC.

Arias Montoya, L., Portilla de Arias, L. M., & Acevedo Lozada, C. A. (2008). Propuesta metodológica para la elaboración de planes de negocios. En L. Arias Montoya, L. M. Portilla de Arias, & C. A. Acevedo Lozada, Propuesta metodológica para la elaboración de planes de negocios. (págs. 132-135). Pereira, Colombia: Scientia Et Technica.

Artal, M. (2007). Direccion de ventas. Madrid, España: ESIC Editorial.

Barreto, I., Gamero, V., & Sanchez, M. (octubre de 2011). Plan de negocio de una empresa comercializadora de muebles para departamentos. Obtenido de Universidad Peruana de ciencias aplicadas: <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/handle/10757/324390>

Billene, R. (1999). Analisis de costo II. Mendoza, Argentina: Ediciones Juridicas.

blogspot.com. (01 de febrero de 2012). blogspot.com. Obtenido de blogspot.com: <http://icimerchandising.blogspot.com/2012/02/ciclo-de-vida-del-producto.html>

Chapman, A. (22 de agosto de 2004). De gerencia.com. Obtenido de De gerencia.com: http://clasev.net/v2/pluginfile.php/27785/mod_resource/content/2/AnalisisFODAyPEST.pdf

datosmacro.com. (2015). datosmacro.com. Obtenido de datosmacro.com: <http://www.datosmacro.com/pib/ecuador>

datosmacro.com. (2015). datosmacro.com. Obtenido de datosmacro.com: <http://www.datosmacro.com/tipo-interes/ecuador>

Ecuador Forestal. (07 de octubre de 2015). Ecuador Forestal. Obtenido de Ecuador Forestal: <http://ecuadorforestal.org/informacion-s-f-e/sector-forestal-productivo-formal/>

Ecuador Forestal. (31 de 03 de 2003). Ley de gestion ambiental. Obtenido de Ley

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

de gestion ambiental: http://www.ecuadorforestal.org/wp-content/uploads/2010/05/TULAS_-1era_parte.pdf

Facebook. (s.f.). Mirador Periodico de Playas. Obtenido de Mirador Periodico de Playas:

<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=107489099339558&set=a.106908372730964.19590.100002354066374&type=3&theater>

Facebook. (s.f.). Radio Costa 105.3 fm. Obtenido de Radio Costa 105.3 fm: <https://www.facebook.com/1456900301273224/photos/a.1456909661272288.1073741825.1456900301273224/1457538407876080/?type=3&theater>

Fonseca, J., & Herrera, N. (Septiembre de 2007). Plan de negocio para la creacion de una empresa productora y comercializadora de muebles de madera en el barrio San ignacio de la ciudad de Bogota. Obtenido de Universidad de la Salle: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3150/11021041.pdf?sequence=1>

Gandhi, M.Gandhi, M. (s.f.). Obtenido de <http://frasesmotivacion.net/frase/208>

Gavancho, A., & Mamani, L. (2009). Plan de negocio para la creacion de una empresa de comercializacion de muebles de cocina, puertas y closet de madera para viviendas nuevas en Lima Metropolitana y Callao. Obtenido de Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas: <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/handle/10757/273828>

Gobierno Autonomo descentralizado del canton Playas. (2014). Plan de desarrollo y ordenamiento territorial. Playas: s/n.

Google.com. (s.f.). Google.com. Obtenido de Google.com.

Harvard Business Press. (2009). Crear un plan de negocio. Boston, Massachusetts: Impact Media Comercial S.A.

INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo. (15 de enero de 2015). INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo. Obtenido de INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo: http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/390/related_materials

INEC Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo. (2010). Resultado del censo 2010 de poblacion y vivienda en el Ecuador. Fasciculo provincial Guayas , 8.

Instituto Interamericano de Cooperacion para la Agricultura IICA. (1985). Lista de Publicaciones Sobre Capacitacion en Proyectos Agropecuarios. Materiales didacticos CEPI , 15.

Juan, C. (2007). Estrategia de la vision a la accion. España: ESIC editorial.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

kotler, & Armstrong. (2008). Fundamentos dl marketing. Mexico : Pearson Educación.

Kotler, P., & Keller, K. (2006). Direccion de marketing. Mexico: Pearson Educación.

Kvale, S. (2011). Las entrevistas en la investigacion cualitativa. Madrid: ProduccionEditorial.com.

Luis, M. (2009). Control presupuestario: planificacion, elaboracion y seguimiento del presupuesto. Barcelona: Bresca Editorial.

Marstio, T. (1999). Manual para escribir un plan de negocios. Material de Capacitación para el proyecto SUCOF de Filandia TMa , 14-18.

Martinez, D., & Milla, A. (2005). La elaboracion del plan estrategico y su implantacion a través del cuadro de mando integral. Madrid: Ediciones@diazdesantos.es.

Minsterio del ambiente. (31 de octubre de 2012). Minsterio del ambiente. Obtenido de Minsterio del ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/sistema-de-administracion-forestal-saf/>

Navero, J. A., & Cabrerizo, M. d. (2009). Plan de negocios - Direccion y gestion de empresas. Malaga: Publicaciones Vertice S.L.

Paredes, E. (05 de agosto de 2010). blogspot.com. Obtenido de blogspot.com: <http://gestionando-empresas.blogspot.com/2010/08/la-matriz-foda-cruzada-para-ideas-de.html>

Playas, C. d. (01-30 de agosto de 2015). Encuesta. (F. T. Yagual, Entrevistador)

Rodriguez, M. (1996). El mercadeo en los emprendimientos asociativos de pequeños productores rurales. Buenos Aires, Argentina: nstituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

Santos, D. d. (1995). El diagnostico de la empresa. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.

Secretaria Nacional de planificacion y desarrollo. (2013). Buen vivir - Plan Nacional. Obtenido de <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

Secretaria Nacional de planificacion y desarrollo. (2012). Folleto Informativo. Obtenido de Transformación de la Matriz Productiva:

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

Thompson, I. (2006). www.promonegocios.net. Obtenido de www.promonegocios.net: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>

Urbina, G. B. (2001). Evaluacion de proyectos. Mexico: McGraw-Hill.

Villagran, K. W. (2009). Plan de negocio herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. En K. W. Villagran, Plan de negocio herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio (pág. 51). Peru: Media corp Peru.

Villaran, K. W. (2009). Plan de negocios - Herramienta para evaluar la viabilidad. Lima - Peru: Media Corp Peru.

Zuñiga, M., Montoya, J., & Cambronero, A. (2007). Gestion de proyectos de conservacion y manejo de recursos naturales. San Jose, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia San Jose.

ANEXOS I Entrevista a los artesanos

Nombre del artesano: Nelson González Yagual

Fabricante de: Juego de comedor

¿Dónde adquiere la madera para la elaborar los artículos de madera?

La madera la compramos en el cantón Pedro Carbo, se la compra por troncos de 1 o 2 metros.

¿Aproximadamente cuanta madera necesita para la elaboración de los juegos de comedores?

Se necesita unos diez troncos de aproximadamente 2 metros.

¿Cuál es el precio de costo aproximado de los juegos de comedores?

Aproximadamente unos \$420 el juego de comedor de 6 sillas.

¿Cuál es el proceso para la elaboración de un juego de comedor?

Se las lleva al aserrío, luego ya se lo trae a la carpintería a cortar, viene el ensamblado, el tallado y el laqueo para así tener el producto terminado.

¿Cuáles son las maquinarias y herramientas a utilizar y su costo aproximado?

Sierra cinta: \$ 400

Tupi: \$150

Lijadora: \$170

¿Cuántos juegos de comedor fabrican en un mes de trabajo?

Aproximadamente 8 unidades

¿Cuántas personas se necesitan para elaborar la cantidad de juegos de comedores antes mencionados?

Con 2 personas

¿Cuánto es el sueldo que cancela a sus colaboradores?

El salario básico.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Nombre del artesano: Francisco Bolívar Ricardo Flores

Fabricante de: Juego de sala

¿Dónde adquiere la madera para la elaborar los artículos de madera?

La madera se la adquiere en libertad pero viene de Manabí, son madera que hay que tener la cautela que no sea incautada por las autoridades; pero también existen viveros privados en las entradas de Olón, San Antonio, Rio chico donde se puede comprar pero es mucho más alto su precio.

¿Aproximadamente cuanta madera necesita para la elaboración de los juegos de sala?

Se necesita 8 troncos de aproximadamente 2 metros.

¿Cuál es el precio de costo aproximado de los juegos de sala?

Aproximadamente unos \$380 el juego de sala.

¿Cuál es el proceso para la elaboración de un juego de sala?

Se lleva la madera al aserrío, se traslada a donde vamos a elaborar el producto, se la corta para luego ponerla a secar; se ensambla y se talla antes de laquear el producto terminado.

¿Cuáles son las maquinarias y herramientas a utilizar y su costo aproximado?

Sierra circular: \$1200

Sierra de cinta: 1200

Torno: \$500

Canteadora: \$1200

Lijadora: \$260

Cepilladora: \$8000

Taladro 120

Tupi: \$260

Compresores: \$250

Caladora: \$150

¿Cuántos juegos de salas se fabrican en un mes de trabajo?

Aproximadamente 8 unidades.

¿Cuántas personas se necesitan para elaborar la cantidad de juegos de comedores antes mencionados?

Con tan solo 2 personas

¿Cuánto es el sueldo que cancela a sus colaboradores?

Un aproximado de \$8 a \$10 diarios

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Nombre del artesano: Alfonso Liriano Tomalá

Fabricante de: Cómodas y camas

¿Dónde adquiere la madera para la elaborar los artículos de madera?

Se la compra en tronco de 2 metros en Libertad, y en los depósitos se consigue la madera suave, laurel o los batientes.

¿Aproximadamente cuanta madera necesita para la elaboración de una cama y una cómoda?

Si los troncos salen rectos se necesitan aproximadamente 2 troncos tanto para una cómoda como para una cama.

¿Cuál es el precio de costo aproximado de una cama y una cómoda?

Cómoda de 1.20cm: \$180

Cama 2 plazas: \$140

¿Cuál es el proceso para la elaboración de una cama y una cómoda?

Se lo lleva al aserrío, luego al cepillo y pasa al horno para el secado que dura unos 10 días, luego se lo ensambla con goma todos los tableros, tallado, la pulida y el barnizado

¿Cuáles son las maquinarias y herramientas a utilizar y su costo aproximado?

Sierra circular: \$300

Rebajadora o tupi: 250

Torno: \$500

Lijadora: \$200

Taladro: \$150

Compresor: \$150

¿Cuántas cómodas y camas se fabrican en un mes de trabajo?

Se fabrican 15 cómodas y 15 camas aproximadamente.

¿Cuántas personas se necesitan para la elaboración de la cantidad de camas y cómodas antes mencionadas?

Se las realiza con 2 personas

¿Cuánto es el sueldo que cancela a sus colaboradores?

El sueldo es de \$12 el día.

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas



ANEXO 2 Encuesta a los potenciales clientes

ENCUESTA A LOS POTENCIALES CLIENTES

Objetivo: Determinar la preferencia de compra en artículos de madera.

Por favor conteste el siguiente cuestionario según su criterio:

Sexo

1.Masculino 2.Femenino

¿Cuál es su estado civil?

- 1.-Soltero
- 2.-Unión Libre
- 3.Casado
- 4.Divorciado
- 5.Viudo

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

¿En qué rango de edad se encuentra usted?

1.- Menos de 20 años

2.- 20-30

3.- 31-40

4.- Mas de 41

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

¿Compra o ha comprado alguna vez artículos de madera para el hogar?

1.- Si

2.- No

| |
|--|
| |
| |

La última vez que compro artículos de madera, ¿En qué lugar las compro?

1.- Carpinterías

2.- Almacenes dentro de la ciudad

3.- Almacenes fuera de la ciudad

4.- Centro comerciales

5.- Otros

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

¿Qué nivel de satisfacción le brinda el lugar donde adquiere sus artículos de madera?

1.- Excelente

2.- Bueno

3.- Regular

4.- Malo

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

¿Qué clase de madera preferiría usted a la hora de adquirir sus artículos del hogar?

- 1.- Guayacán
- 2.- Laurel
- 3.- Teca
- 4.- MDF
- 5.- Otros

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

¿Qué aspecto considera usted más relevante al momento de decidir la compra de un artículo de madera?

- 1.- Precio
- 2.- Garantía
- 3.- Material
- 4.- Diseño
- 5.- Lugar de compra
- 6.- Funcionalidad

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |

¿En caso que sus artículos de madera sufran algún daño, su restauración es sin costo alguno?

- 1.- Si
- 2.- No

| |
|--|
| |
| |

¿Cuál es el valor que usted pago la última vez que adquirió uno de los siguientes artículos?

| Artículos de madera | \$100- \$250 | \$251- \$500 | \$501- \$750 | \$751- en adelante |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------|
| Juego de comedor | | | | |
| Juego de sala | | | | |
| Cómodas- Roperos | | | | |
| Camas | | | | |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

¿Cada qué tiempo usted renueva los siguientes artículos de madera?

| Artículos de madera | Cada año | Cada dos años | Cada cinco años | De cinco años en adelante |
|---------------------|----------|---------------|-----------------|---------------------------|
| Juego de comedor | | | | |
| Juego de sala | | | | |
| cómodas- Roperos | | | | |
| Camas | | | | |

¿Qué porcentaje adicional estaría dispuesto a pagar por un artículo de madera Guayacán?

- 1.- 1% a 10%
- 2.- 11% a 15%
- 3.- 16% a 25%
- 4.- 26% a 35%
- 5.- 36% a 50%

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO 3 Encuesta a los ofertantes

ENCUESTA A LOS OFERTANTES

Objetivo: Conocer la situación de las empresas dedicadas a la comercialización de artículos de madera en el cantón Playas.

Por favor conteste el siguiente cuestionario marcando con una “X” según su criterio:

¿Cuánto tiempo de actividad tiene el negocio?

- 1.- De 6 meses a 1 año
- 2.- De 1 a 3 años
- 3.- De 3 a 5 años
- 4.- Más de 5 años

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

¿Cuántos días a la semana brinda atención el negocio?

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

¿Donde son fabricados los artículos de madera que tiene a la venta?

- 1.- Playas
- 2.- Guayaquil
- 3.- Santa Elena
- 4.- Otra Ciudad

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

¿Su negocio posee convenio o alianza con alguna reconocida empresa del país?

- 1.- Si
- 2.- No

| |
|--|
| |
| |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

¿Cuál es la forma de pago que más utilizan sus clientes?

1.- Contado

2.- Crédito

| |
|--|
| |
| |

¿De los productos que tiene a la venta, qué tipo de madera vende con mayor frecuencia?

1.- Guayacán

2.- Laurel

3.- Teca

4.- MDF

5.- Otros

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

¿La empresa al momento de la venta da servicio de transporte sin costo?

1.- Si

2.- No

| |
|--|
| |
| |

¿Cuál de los siguientes medios de comunicación es el que más utiliza para realizar la publicidad de su negocio?

1.- Prensa

2.- Radio

3.- Televisión

4.- Redes Sociales

5.- Otros

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

¿Cuántas unidades mensuales venden aproximadamente de los siguientes artículos de madera?

Juegos de comedores
Juegos de Salas
Cómodas
Camas

| |
|--|
| |
| |
| |
| |

¡Gracias por su colaboración!

Nombre del negocio:

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

ANEXO 4 Negocios que se dedican a la misma actividad en el cantón



Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas



Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

ANEXO 5 Amortización del préstamo

| No. | Principal | Intereses | Pago | Amort. Prést. |
|-----|-----------|-----------|----------|---------------|
| 0 | | | \$ 1.594 | \$ 75.910 |
| 1 | \$ 993 | \$ 601 | \$ 1.594 | \$ 74.916 |
| 2 | \$ 1.001 | \$ 593 | \$ 1.594 | \$ 73.915 |
| 3 | \$ 1.009 | \$ 585 | \$ 1.594 | \$ 72.906 |
| 4 | \$ 1.017 | \$ 577 | \$ 1.594 | \$ 71.889 |
| 5 | \$ 1.025 | \$ 569 | \$ 1.594 | \$ 70.864 |
| 6 | \$ 1.033 | \$ 561 | \$ 1.594 | \$ 69.831 |
| 7 | \$ 1.041 | \$ 553 | \$ 1.594 | \$ 68.789 |
| 8 | \$ 1.050 | \$ 545 | \$ 1.594 | \$ 67.740 |
| 9 | \$ 1.058 | \$ 536 | \$ 1.594 | \$ 66.682 |
| 10 | \$ 1.066 | \$ 528 | \$ 1.594 | \$ 65.615 |
| 11 | \$ 1.075 | \$ 519 | \$ 1.594 | \$ 64.540 |
| 12 | \$ 1.083 | \$ 511 | \$ 1.594 | \$ 63.457 |
| 13 | \$ 1.092 | \$ 502 | \$ 1.594 | \$ 62.365 |
| 14 | \$ 1.101 | \$ 494 | \$ 1.594 | \$ 61.265 |
| 15 | \$ 1.109 | \$ 485 | \$ 1.594 | \$ 60.156 |
| 16 | \$ 1.118 | \$ 476 | \$ 1.594 | \$ 59.038 |
| 17 | \$ 1.127 | \$ 467 | \$ 1.594 | \$ 57.911 |
| 18 | \$ 1.136 | \$ 458 | \$ 1.594 | \$ 56.775 |
| 19 | \$ 1.145 | \$ 449 | \$ 1.594 | \$ 55.630 |
| 20 | \$ 1.154 | \$ 440 | \$ 1.594 | \$ 54.476 |
| 21 | \$ 1.163 | \$ 431 | \$ 1.594 | \$ 53.313 |
| 22 | \$ 1.172 | \$ 422 | \$ 1.594 | \$ 52.141 |
| 23 | \$ 1.181 | \$ 413 | \$ 1.594 | \$ 50.960 |
| 24 | \$ 1.191 | \$ 403 | \$ 1.594 | \$ 49.769 |
| 25 | \$ 1.200 | \$ 394 | \$ 1.594 | \$ 48.569 |
| 26 | \$ 1.210 | \$ 385 | \$ 1.594 | \$ 47.359 |
| 27 | \$ 1.219 | \$ 375 | \$ 1.594 | \$ 46.140 |
| 28 | \$ 1.229 | \$ 365 | \$ 1.594 | \$ 44.911 |
| 29 | \$ 1.239 | \$ 356 | \$ 1.594 | \$ 43.672 |
| 30 | \$ 1.249 | \$ 346 | \$ 1.594 | \$ 42.423 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| | | | | | | | | |
|----|----|-------|----|-----|----|-------|----|--------|
| 31 | \$ | 1.258 | \$ | 336 | \$ | 1.594 | \$ | 41.165 |
| 32 | \$ | 1.268 | \$ | 326 | \$ | 1.594 | \$ | 39.897 |
| 33 | \$ | 1.278 | \$ | 316 | \$ | 1.594 | \$ | 38.618 |
| 34 | \$ | 1.289 | \$ | 306 | \$ | 1.594 | \$ | 37.330 |
| 35 | \$ | 1.299 | \$ | 296 | \$ | 1.594 | \$ | 36.031 |
| 36 | \$ | 1.309 | \$ | 285 | \$ | 1.594 | \$ | 34.722 |
| 37 | \$ | 1.319 | \$ | 275 | \$ | 1.594 | \$ | 33.403 |
| 38 | \$ | 1.330 | \$ | 264 | \$ | 1.594 | \$ | 32.073 |
| 39 | \$ | 1.340 | \$ | 254 | \$ | 1.594 | \$ | 30.733 |
| 40 | \$ | 1.351 | \$ | 243 | \$ | 1.594 | \$ | 29.382 |
| 41 | \$ | 1.362 | \$ | 233 | \$ | 1.594 | \$ | 28.020 |
| 42 | \$ | 1.372 | \$ | 222 | \$ | 1.594 | \$ | 26.648 |
| 43 | \$ | 1.383 | \$ | 211 | \$ | 1.594 | \$ | 25.264 |
| 44 | \$ | 1.394 | \$ | 200 | \$ | 1.594 | \$ | 23.870 |
| 45 | \$ | 1.405 | \$ | 189 | \$ | 1.594 | \$ | 22.465 |
| 46 | \$ | 1.416 | \$ | 178 | \$ | 1.594 | \$ | 21.048 |
| 47 | \$ | 1.428 | \$ | 167 | \$ | 1.594 | \$ | 19.621 |
| 48 | \$ | 1.439 | \$ | 155 | \$ | 1.594 | \$ | 18.182 |
| 49 | \$ | 1.450 | \$ | 144 | \$ | 1.594 | \$ | 16.731 |
| 50 | \$ | 1.462 | \$ | 132 | \$ | 1.594 | \$ | 15.270 |
| 51 | \$ | 1.473 | \$ | 121 | \$ | 1.594 | \$ | 13.796 |
| 52 | \$ | 1.485 | \$ | 109 | \$ | 1.594 | \$ | 12.311 |
| 53 | \$ | 1.497 | \$ | 97 | \$ | 1.594 | \$ | 10.815 |
| 54 | \$ | 1.509 | \$ | 86 | \$ | 1.594 | \$ | 9.306 |
| 55 | \$ | 1.521 | \$ | 74 | \$ | 1.594 | \$ | 7.785 |
| 56 | \$ | 1.533 | \$ | 62 | \$ | 1.594 | \$ | 6.253 |
| 57 | \$ | 1.545 | \$ | 50 | \$ | 1.594 | \$ | 4.708 |
| 58 | \$ | 1.557 | \$ | 37 | \$ | 1.594 | \$ | 3.151 |
| 59 | \$ | 1.569 | \$ | 25 | \$ | 1.594 | \$ | 1.582 |
| 60 | \$ | 1.582 | \$ | 13 | \$ | 1.594 | \$ | (0) |

| Años | Principal | Intereses |
|--------------|------------------|------------------|
| 1er. | \$ 12.452 | \$ 6.678 |
| 2do. | \$ 13.688 | \$ 5.443 |
| 3er. | \$ 15.047 | \$ 4.084 |
| 4to. | \$ 16.540 | \$ 2.591 |
| 5to. | \$ 18.182 | \$ 949 |
| TOTAL | \$ 75.910 | \$ 19.745 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

ANEXO 6 Costos varios

Costos de Constitución

| Descripción | Costos |
|--|-----------------|
| Constitución S.A. | \$ 1.000 |
| Otros certificados oficiales(registros y patentes) | \$ 100 |
| Permisos | \$ 200 |
| Total | \$ 1.300 |

Activos diferidos

| Descripción | Costos |
|--------------------------|-------------|
| Anticipo Renta (6 meses) | |
| Total | \$ 0 |

Gastos en servicios varios

| Descripción | Costo mensual |
|---------------------|------------------|
| Servicios básicos | \$ 100,00 |
| Telefono e Internet | \$ 50,00 |
| Insumos de oficina | \$ 50,00 |
| Total | \$ 200,00 |

Capital de Trabajo

| Descripción | Costo Semestral |
|--------------------------------------|---------------------|
| Gastos de Sueldos y Salarios 3 meses | \$ 25.458,33 |
| Gastos servicios varios | \$ 600,00 |
| Gastos de Ventas 3 meses | \$ 10.976,30 |
| Total | \$ 37.034,63 |

Inversión Total

| Descripción | Suman |
|--------------------|-------------------|
| Inversión Inicial | \$ 163.875 |
| Activo Diferido | \$ 0 |
| Capital de trabajo | \$ 37.035 |
| Total | \$ 200.910 |

Financiamiento

| Denominación | Valor | Porcentajes |
|--|-------------------|-------------|
| Inversión Inicial | \$ 163.875 | 82% |
| Capital de trabajo | \$ 37.035 | 18% |
| Activo Diferido | \$ - | |
| Inversión Total | \$ 200.910 | 100% |
| Capital Social | \$ 125.000 | 62% |
| Financiamiento * crédito bancario | \$ 75.910 | 38% |

*Crédito bancario: Banco del Pacífico a 5 años, con pagos mensuales a una tasa de interés del 9,5%

INFLACION ECUADOR, INEC 2014
3,76%

Fuente: INEC DICIEMBRE 2014 INFLACION

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

Presupuesto de gastos

| Descripción | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Gastos de Sueldos y Salarios Administración | \$ 23.500 | \$ 24.384 | \$ 25.300 | \$ 26.252 | \$ 27.239 |
| Gastos de Depreciación | \$ 23.009 | \$ 23.010 | \$ 23.011 | \$ 21.793 | \$ 21.793 |
| Gastos de Amortización | \$ 12.452 | \$ 13.688 | \$ 15.047 | \$ 16.540 | \$ 18.182 |
| Gastos de Arrendamiento | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| Gastos de Suministros oficina | \$ 600 | \$ 623 | \$ 646 | \$ 670 | \$ 695 |
| Total | \$ 59.561 | \$ 61.704 | \$ 64.004 | \$ 65.255 | \$ 67.909 |

Depreciación

| Descripción | Cant. | Valor unitario | Vida útil | Valor | Depreciación |
|-------------------------------|-------|----------------|---------------------|----------|--------------|
| Equipos de computación | | | | | |
| Computadores | 1 | \$ 1.000 | 3 | \$ 1.000 | \$ 333 |
| Impresora | 1 | \$ 300 | 3 | \$ 300 | \$ 100 |
| Equipo de comunicación | | | | | |
| Teléfonos | 1 | \$ 60 | 5 | \$ 60 | \$ 12 |
| Celulares | 2 | \$ 135 | 5 | \$ 270 | \$ 27 |
| Conmutador | 1 | \$ 150 | 5 | \$ 150 | \$ 30 |
| Muebles de oficina | | | | \$ 0 | |
| Escritorios | 2 | \$ 135 | 10 | \$ 270 | \$ 14 |
| Sillas de oficina | 4 | \$ 400 | 10 | \$ 1.600 | \$ 40 |
| Mobiliario | 1 | \$ 100 | 10 | \$ 100 | \$ 10 |
| Split | 1 | \$ 685 | 10 | \$ 685 | \$ 69 |
| Archivadores | 1 | \$ 100 | 10 | \$ 100 | \$ 10 |
| | | | Depreciación | | \$ 644 |

Amortización Activo Diferido

| | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Amortización del activo diferido | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 | \$ 0,00 |

Gasto de Ventas

| Descripción | Costo Mensual | Costo Anual |
|------------------------------|---------------|-----------------|
| Publicidad en radio | \$ 100 | \$ 1.200 |
| Publicidad en prensa escrita | \$ 40 | \$ 480 |
| Volantes | \$ 10 | \$ 120 |
| subtotal | | \$ 1.800 |
| Movilización | \$ 50 | \$ 600 |
| Total | \$ 200 | \$ 2.400 |

Plan de negocio para la creación de una pyme dedicada a la fabricación de artículos de madera en el cantón Playas

| PERSONAL ALMACEN | | | | | | | |
|------------------|-------------------------|-----------|--------------|----------------|---------------|-------------|--------------|
| | CARGO | SUELDO | TOTAL SUELDO | DECIMO TERCERO | DECIMO CUARTO | Mes 1 | TOTAL ANUAL |
| 1 | Gerente General | \$ 500,00 | \$ 500,00 | \$ 41,67 | 29,17 | \$ 570,83 | \$ 6.850,00 |
| 1 | Contador | \$ 400,00 | \$ 400,00 | \$ 33,33 | 29,17 | \$ 462,50 | \$ 5.550,00 |
| 1 | jefe de cobranza | \$ 450,00 | \$ 450,00 | \$ 37,50 | 29,17 | \$ 516,67 | \$ 6.200,00 |
| 1 | vendedores | \$ 350,00 | \$ 350,00 | \$ 29,17 | 29,17 | \$ 408,33 | \$ 4.900,00 |
| | | | \$ 1.700,00 | \$ 141,67 | \$ 116,67 | \$ 1.958,33 | \$ 23.500 |
| PERSONAL TALLER | | | | | | | |
| | CARGO | SUELDO | TOTAL SUELDO | DECIMO TERCERO | DECIMO CUARTO | Mes 1 | TOTAL ANUAL |
| 8 | ayudantes de producción | \$ 350,00 | \$ 2.800,00 | \$ 233,33 | \$ 233,33 | \$ 3.266,67 | \$ 39.200,00 |
| 1 | jefe de producción | \$ 450,00 | \$ 450,00 | \$ 37,50 | \$ 29,17 | \$ 516,67 | \$ 6.200,00 |
| | | | \$ 3.250,00 | \$ 270,83 | \$ 262,50 | \$ 3.783,33 | \$ 45.400 |

Anexo 7 Tasa de descuento

| | |
|--|--|
| CAPM = | $R_f + (R_m - R_f) * B + \text{Riesgo país}$ |
| Capital Asset Pricing Model | |
| Modelo de valoración de activos financieros | |
| R_f | Tasa libre de riesgo, bonos del tesoro EEUU |
| R_m | Rendimiento de mercado |
| B | Cantidad de riesgo con respecto al portafolio de mercado |

| |
|---|
| $CAPM = R_f + (R_m - R_f) * B + \text{Riesgo país}$ |
| R _f = 2,42% |
| R _m = 5,16% |
| B = 1,0 se desconoce la sensibilidad para este sector |
| Riesgo país = 12% |
| Re = 5,27% |
| CAPM = 17,27% |

17,16% CAPM