



**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.

(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.

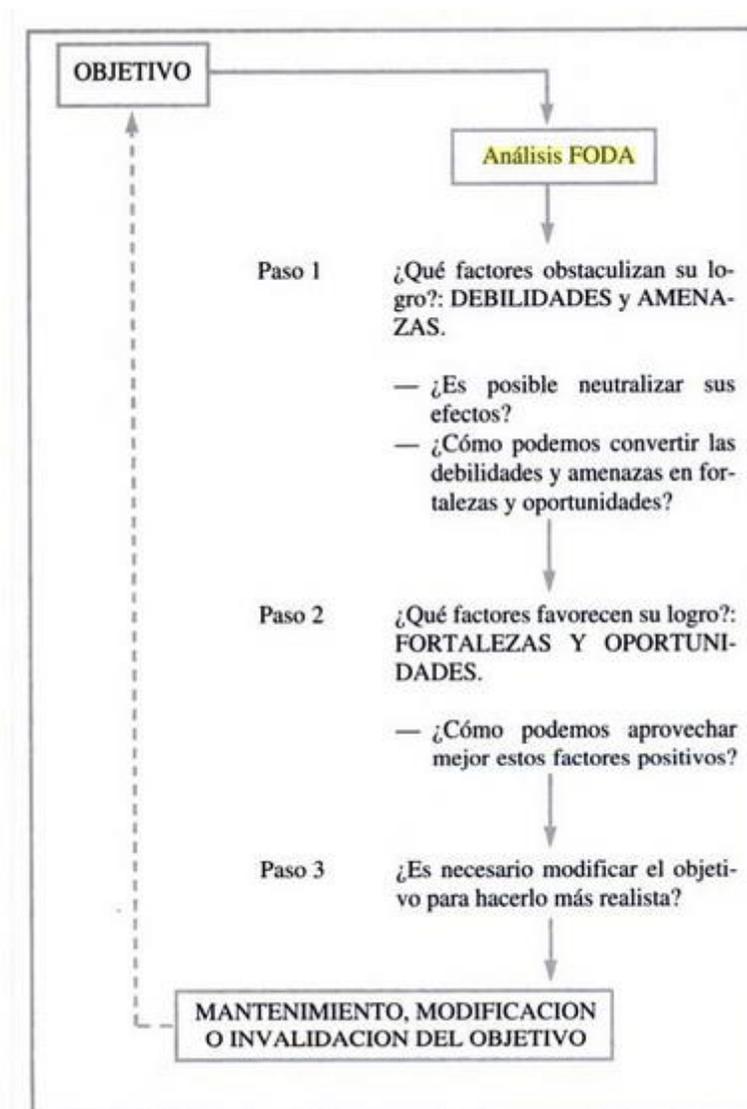
Gráfico 1 Estructura de la planeación estratégica



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:

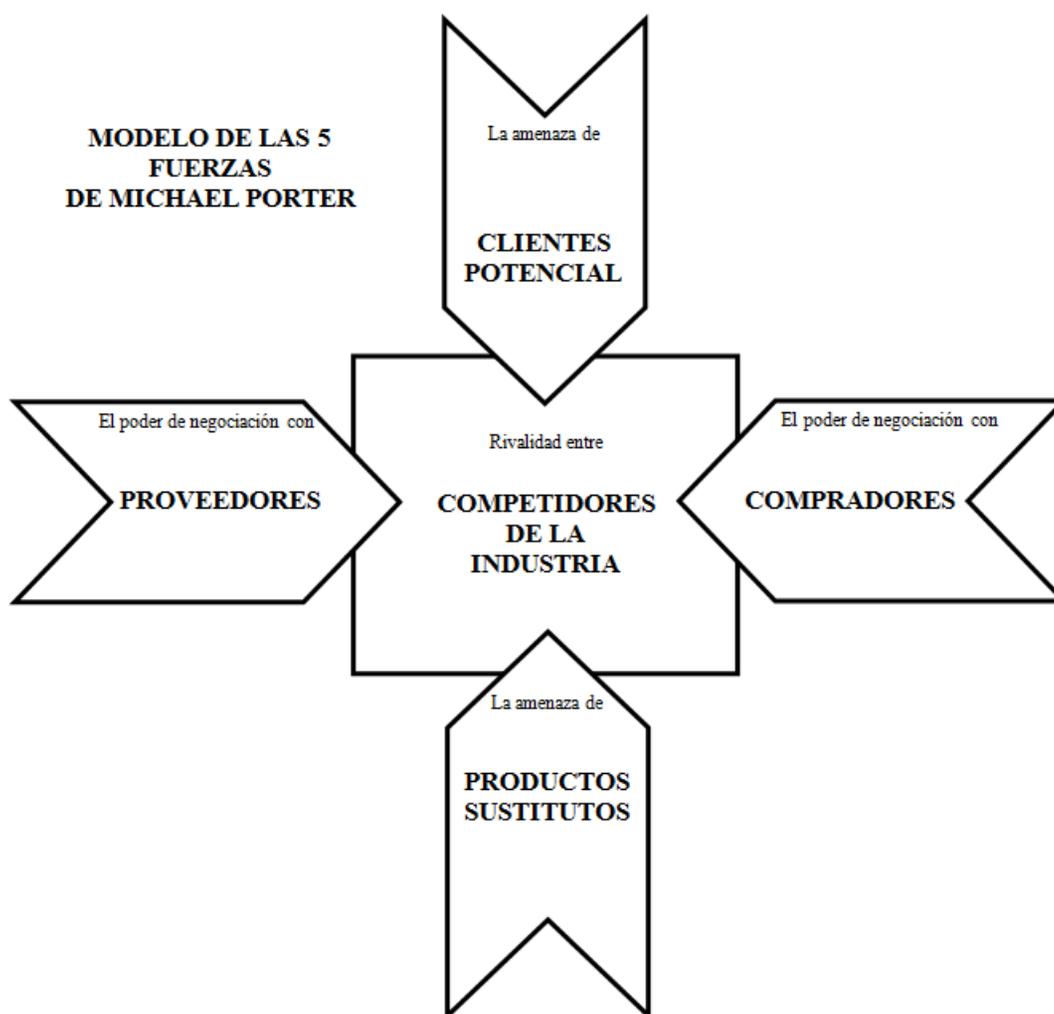
Gráfico 2 Análisis FODA



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.

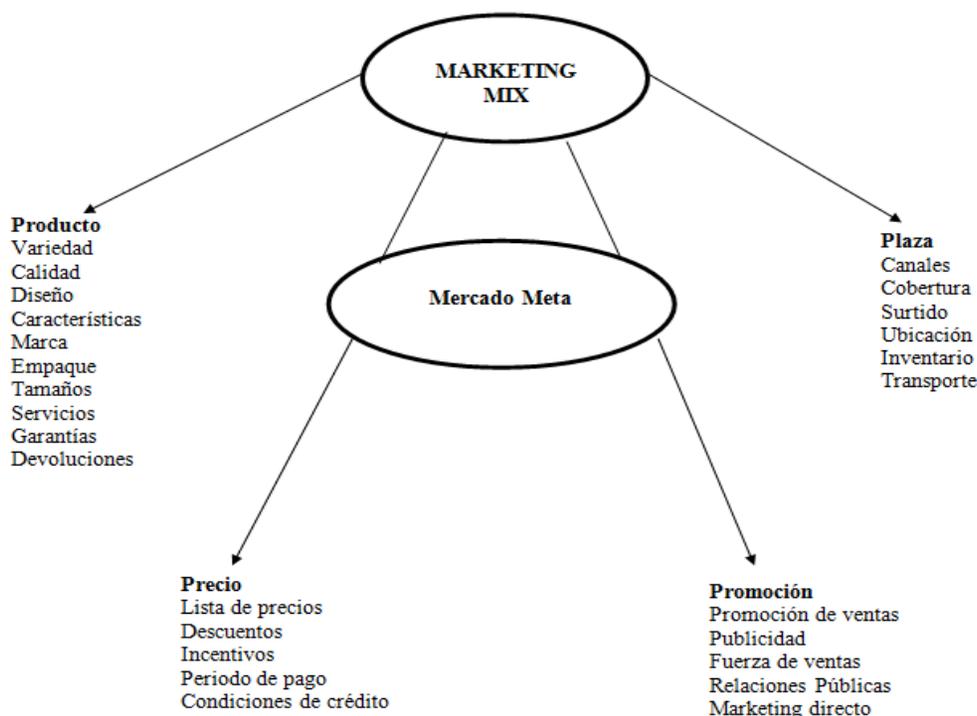
(Billene, 1999) Explica la cuarta parte del plan de negocio como es el proceso de producción, que es el conjunto de operaciones efectuadas premeditadamente sobre los insumos, con la finalidad de obtener nuevos productos o servicios para su comercialización.

(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 redituables. 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	porcentaje...	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

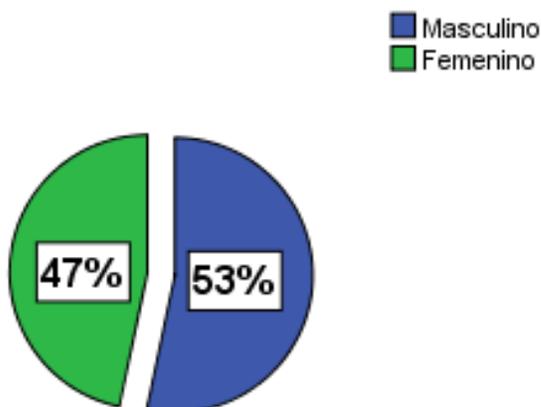
2.3 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS POTENCIALES CLIENTES.

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

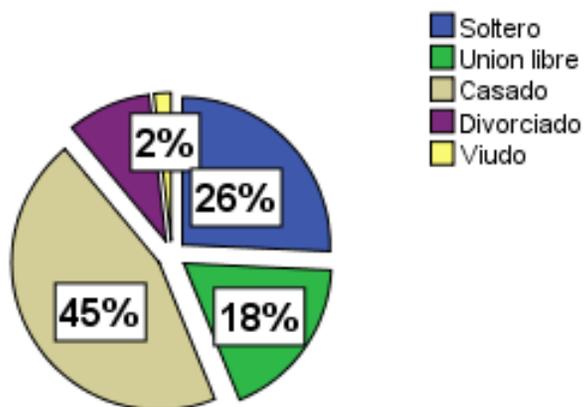
Destaca que la mayoría de las personas encuestadas son de sexo masculino con un 53% lo cual es importante por ser en su mayoría los jefes de hogar, y en menor cantidad femeninos con un 47%.

Tabla 11 Estado civil

Estado Civil		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	98	25,7	25,7
	Unión libre	69	18,1	43,8
	Casado	172	45,1	89,0
	Divorciado	35	9,2	98,2
	Viudo	7	1,8	100,0
	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

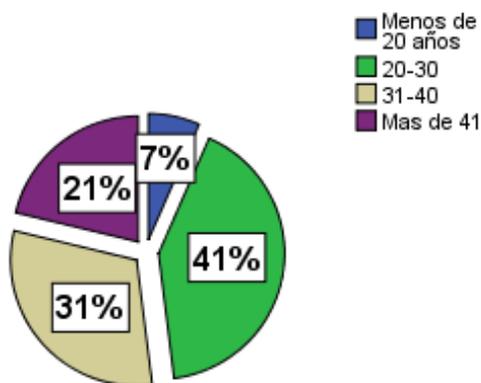
Un 45% de las personas encuestadas son casadas, es decir la mayoría lo que resulta beneficioso por lo general suelen ser personas más interesadas en amoblar su hogar.

Tabla 12 Rango de edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 20 años	25	6,6	6,6
Válidos 20-30	158	41,5	48,0
31-40	117	30,7	78,7
Más de 41	81	21,3	100,0
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

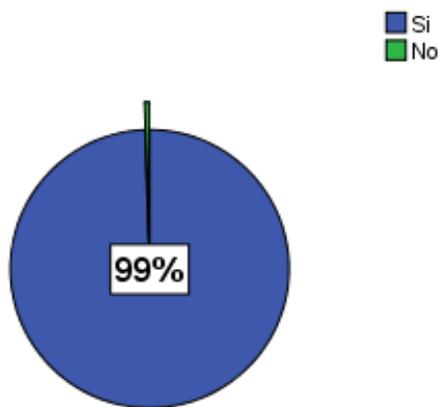
La mayor parte son personas con un rango de 20 a 40 años de edad que son el 72% de las personas investigadas.

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

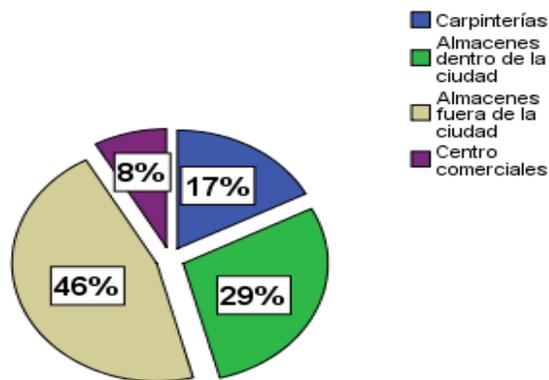
Un aspecto importante a tomar en consideración es que el 99% de las personas alguna vez han comprado artículos de madera, por lo que conocen el tipo de material que podrán adquirir.

Tabla 14 ¿En qué lugar compro?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos			
Carpinterías	66	17,3	17,3
Almacenes dentro de la ciudad	109	28,6	45,9
Almacenes fuera de la ciudad	175	45,9	91,9
Centro comerciales	31	8,1	100,0
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

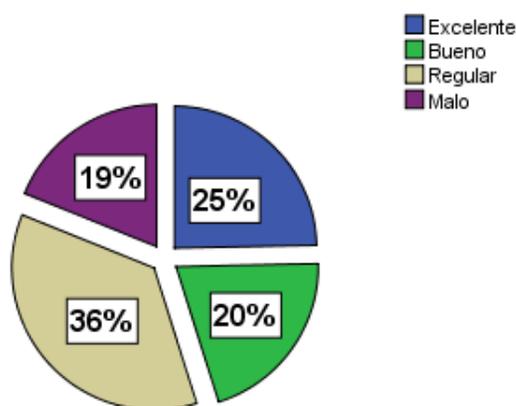
Se debe tomar en cuenta que un porcentaje considerable de personas todavía deben viajar fuera de la ciudad para adquirir sus productos para el hogar (46%).

Tabla 15 ¿Nivel de satisfacción del lugar donde compra?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Excelente	94	24,7
	Bueno	78	45,1
	Regular	137	81,1
	Malo	72	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

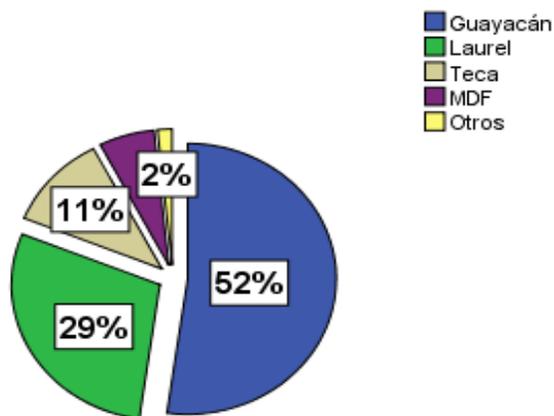
Existe un alto porcentaje de insatisfacción entre las personas investigadas, entre regular y malo suman un 55%.

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%.

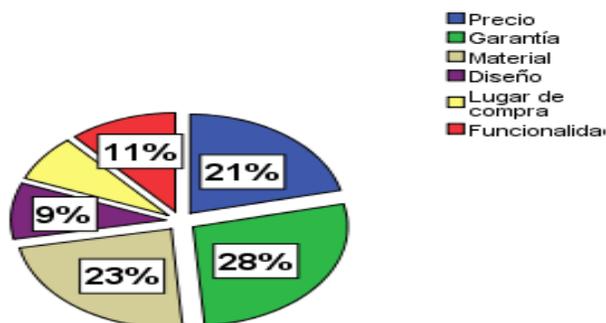
Tabla 17 ¿Aspecto relevante al momento de la compra?

	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

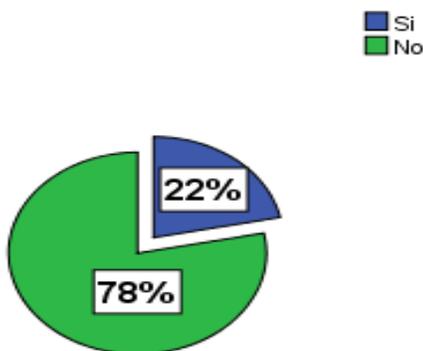
La garantía, el material y el precio son los aspectos que más toman en cuenta las personas a la hora de adquirir sus artículos de madera con un 28%, 23% y 21% respectivamente.

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

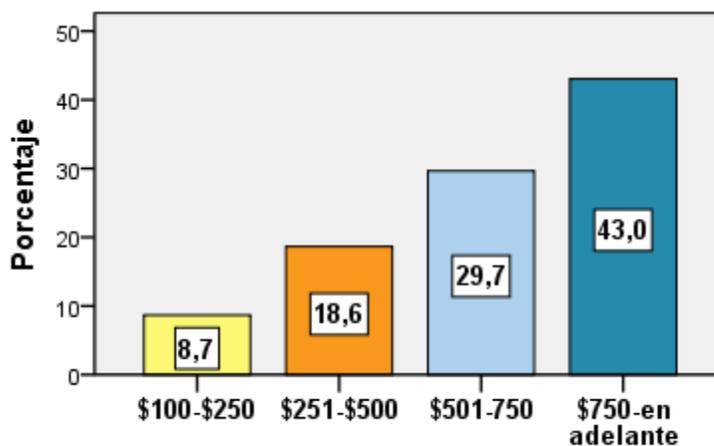
La mayoría de los artículos de madera cuando sufren algún tipo de desperfecto la reparación tiene costo. Tan solo el 22% admite que le dan garantía por el artículo.

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

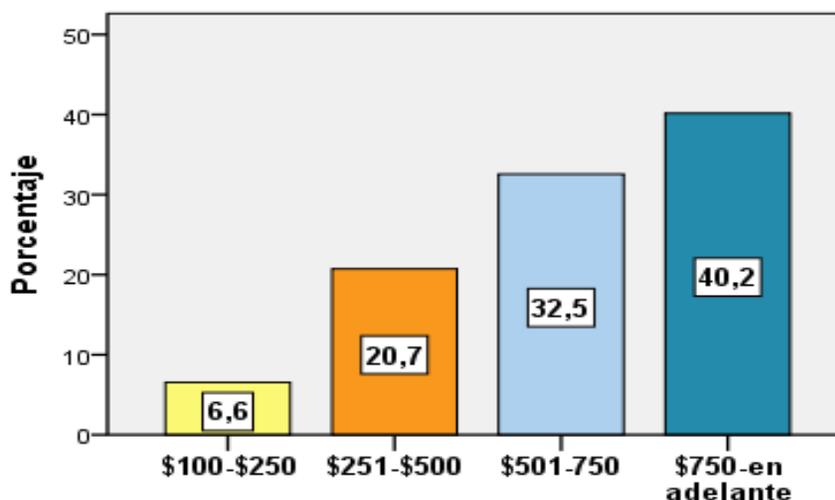
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría \$750 en adelante por un juego de comedor de Guayacán.

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

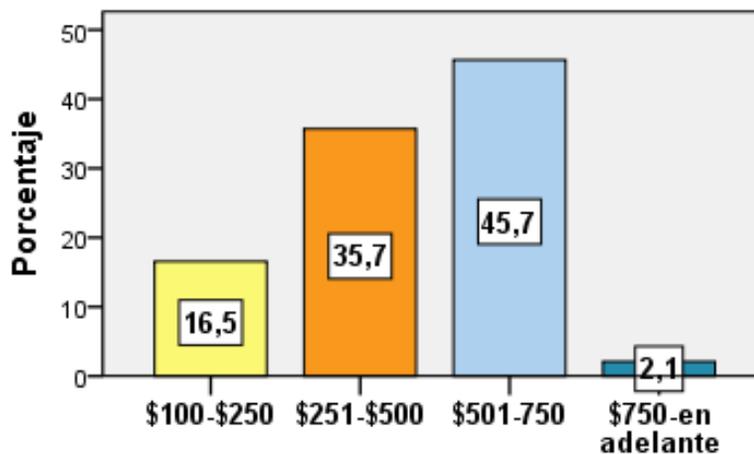
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría un valor de \$750 en adelante por un juego de sala de Guayacán.

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

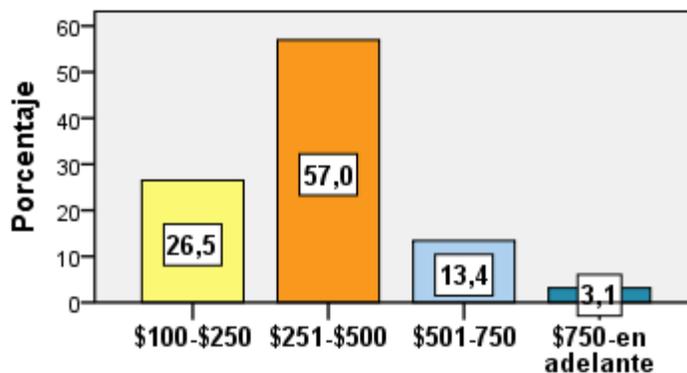
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría en un intervalo de \$501 - \$750 por una cómoda de Guayacán.

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

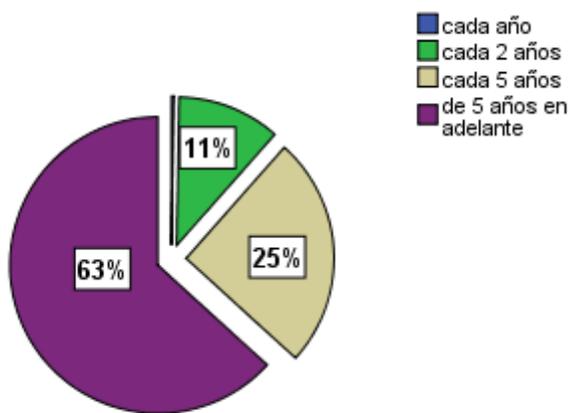
Las personas están dispuestas a pagar en su mayoría en un intervalo de \$251-\$500 por una cama de Guayacán.

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

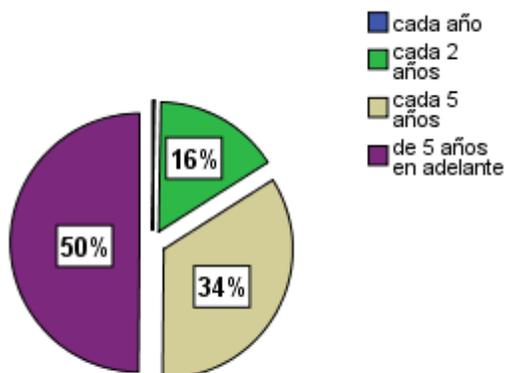
El tiempo que generalmente se tardan en renovar su comedor es de 5 años en adelante según las encuestas realizadas.

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

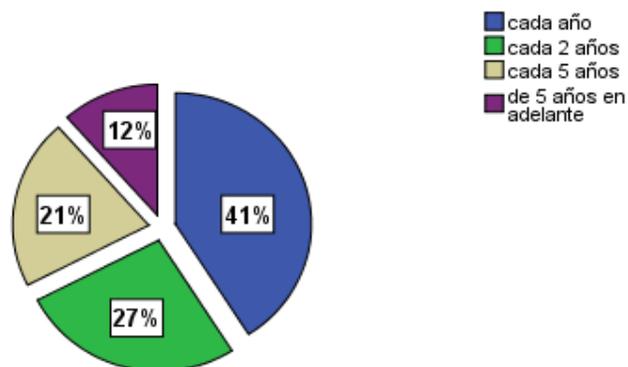
El tiempo que generalmente se tardan en renovar su juego de sala es de 5 años en adelante según las encuestas realizadas.

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

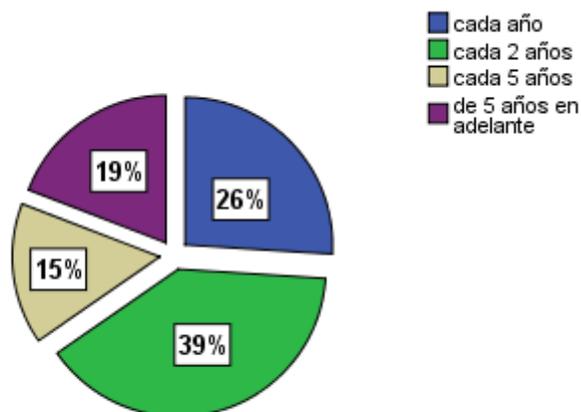
La mayor parte de las personas investigadas generalmente renuevan o adquieren cómodas anualmente.

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

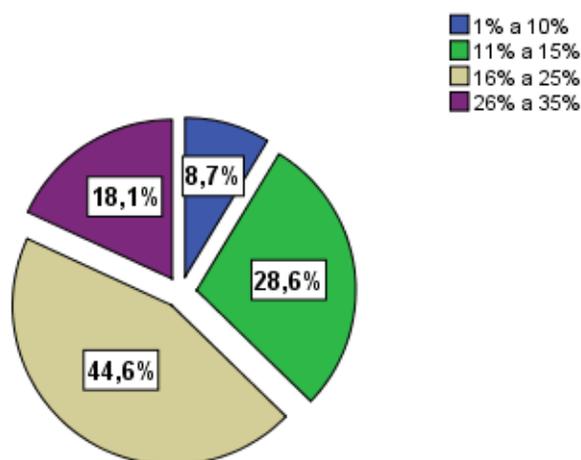
El tiempo que generalmente se tardan en renovar o adquirir camas es de 2 años según las encuestas realizadas.

Tabla 27 ¿Porcentaje adicional dispuesto a pagar?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	1% a 10%	33	8,7
	11% a 15%	109	28,6
	16% a 25%	170	44,6
	26% a 35%	69	18,1
	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:

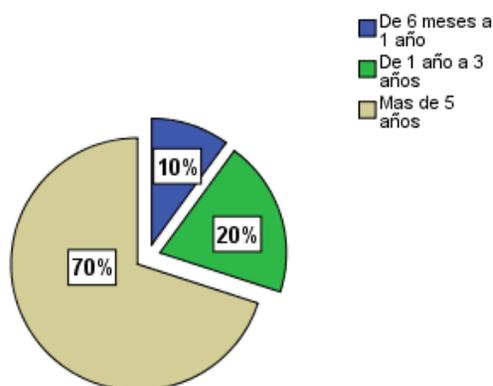
Tabla 28 Tiempo de actividad del negocio

	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.

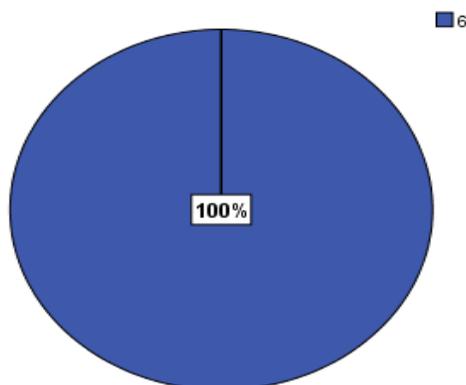
Se observa que son pocos los negocios que recién han comenzado su actividad, la mayoría (70%) se encuentran ya posicionados en el mercado con 5 años de actividad.

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

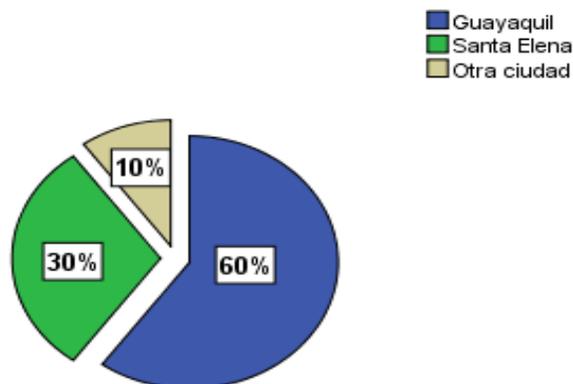
Los días de atención de los negocios son 6 días a la semana, por lo general de lunes a sábado quedando el domingo como un día complicado para el cliente lograr comprar un artículo de madera.

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

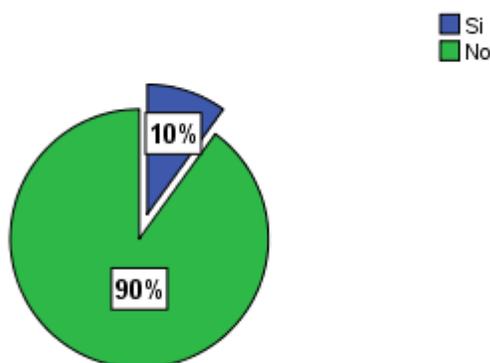
El 60% de los muebles que se ofrecen en el mercado son elaborados en la ciudad de Guayaquil, y tan solo el 30% son fabricados en la provincia de Santa Elena.

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

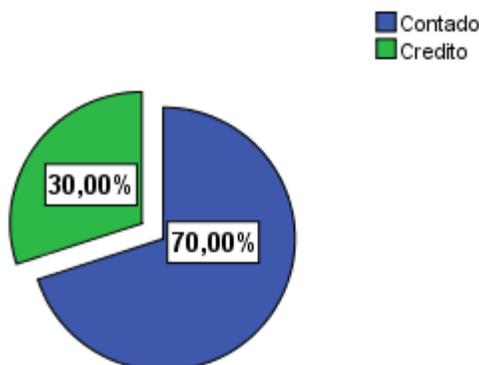
No poseen alianzas con empresas reconocidas del país, tan solo 1 de las 10 posee una alianza estratégica para la comercialización de los productos de Muebles “EL bosque”.

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

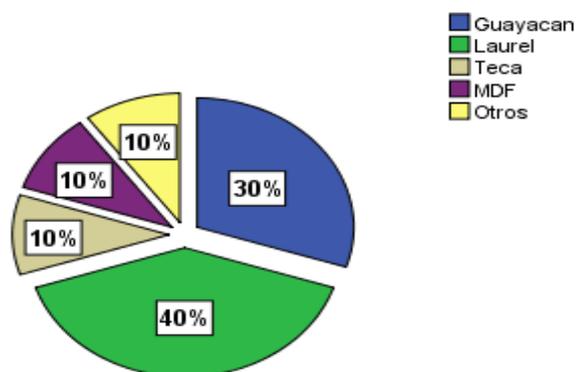
El 70% de las ventas se realizan al contado, es decir la mayor parte de las operaciones se dan de esta manera.

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

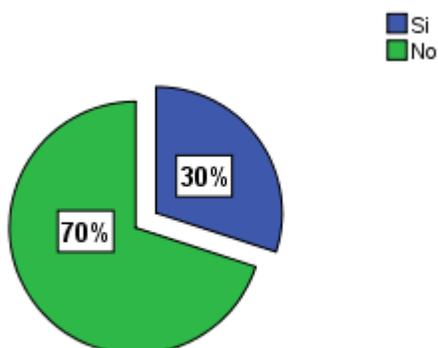
Los tipos de maderas más vendidos son el Guayacán y el Laurel, entre los dos ocupan el 70% del total de las ventas del mercado, dejando con un mínimo porcentaje a maderas como Teca, MDF, y alguna otra de poca aceptación.

Tabla 35 ¿Posee servicio de transporte sin costo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	3	30,0
	No	7	70,0
	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

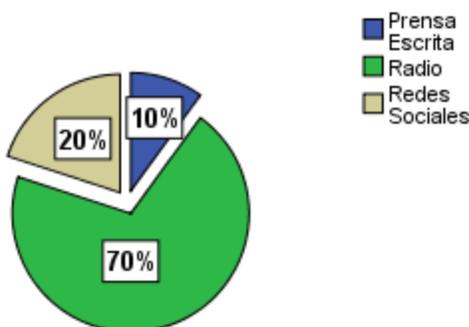
No existe un adecuado servicio de transporte para el traslado de la mercadería adquirida por el cliente, tan solo el 30% ofrecen este servicio sin costo alguno.

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€	

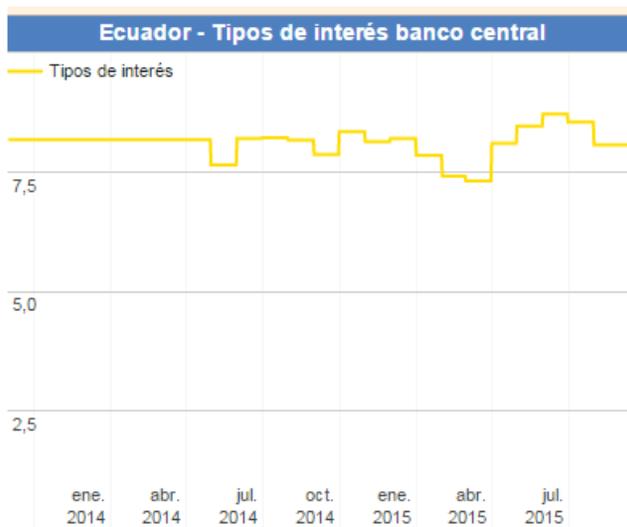
Fuente: (datosmacro.com, 2015)

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)

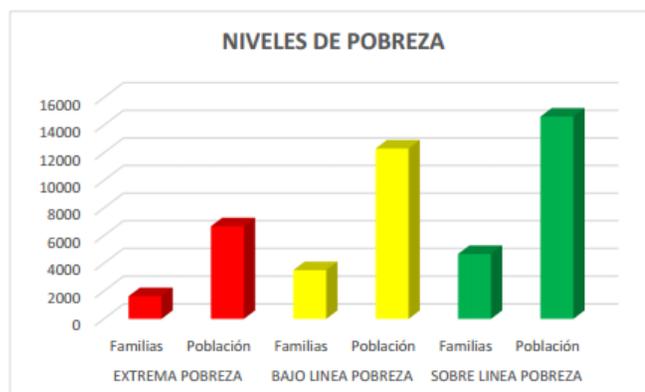
Gráfico 39 Nivel de pobreza en Gral. Villamil Playas

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

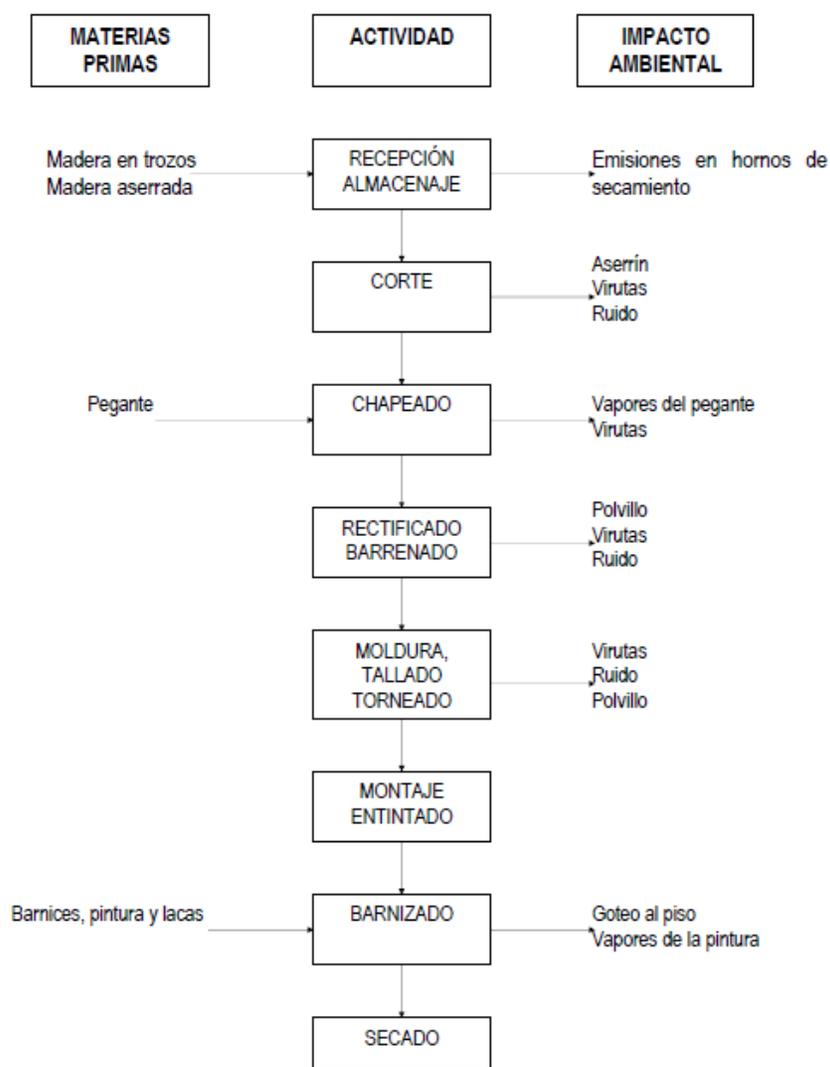
MATRIZ FO FA DO DA	Fortalezas	Debilidades
	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Durabilidad de los muebles de la madera al ser elaborados de Guayacán. * Diseños innovadores * Productos elaborados por artesanos calificados con años de experiencia. * No combinamos diferentes tipos de 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, mostrandole 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 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. 	<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

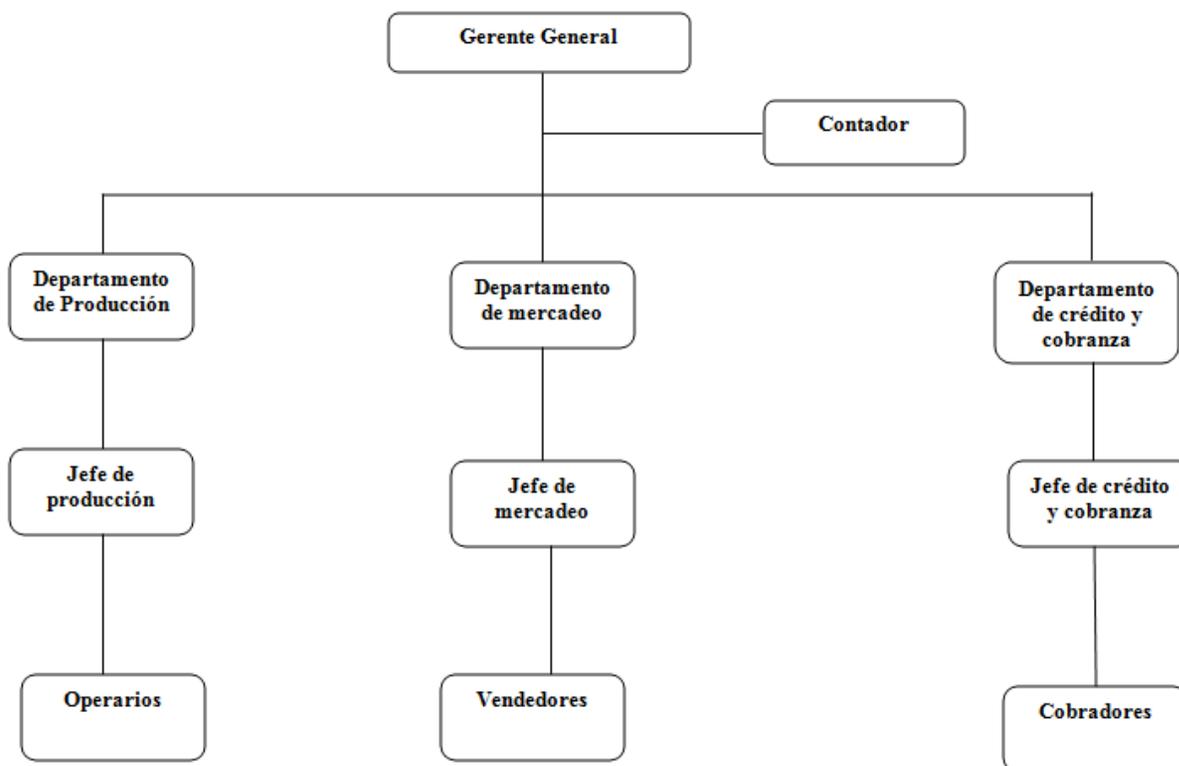


Fuente: (Google.com)

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

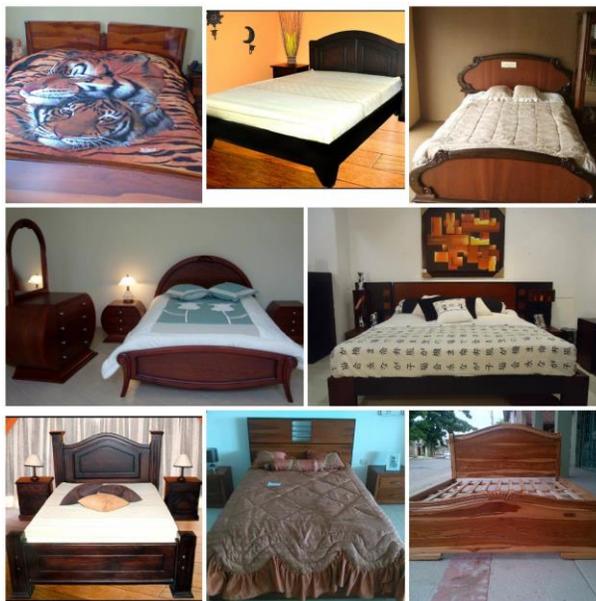
Tabla 43 Características de cómodas

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

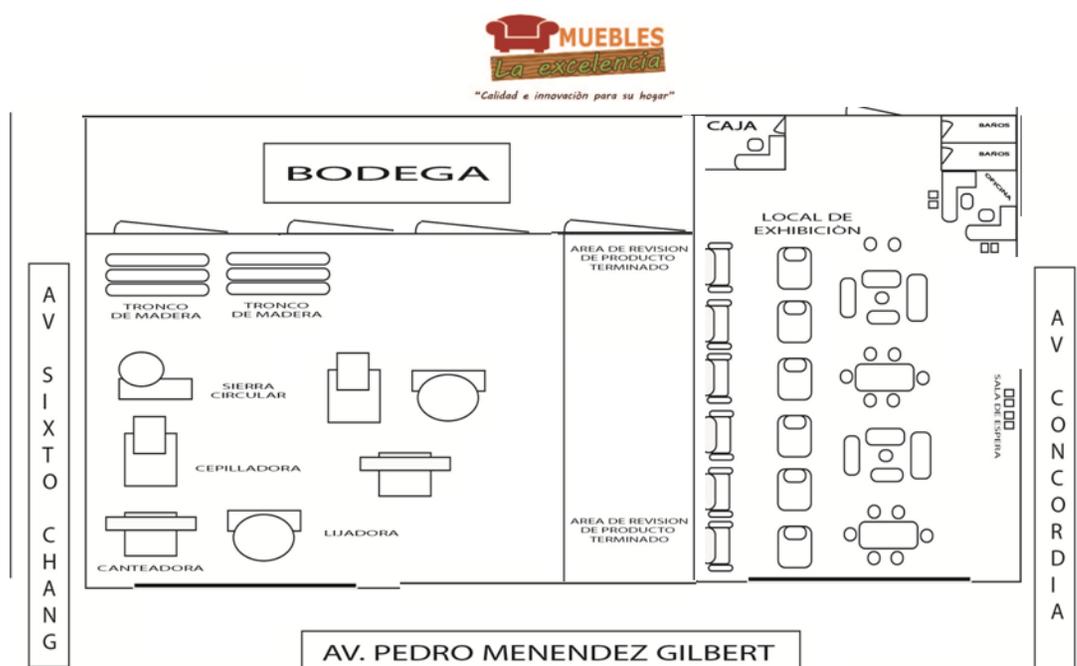
3.11.1 Canales de venta

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 @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

EL MIRADOR
PRIMER PERIÓDICO PROFESIONAL DE PLAYAS

DESAPARECIDOS

Kleber 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 abarrotada y capitulando 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 @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



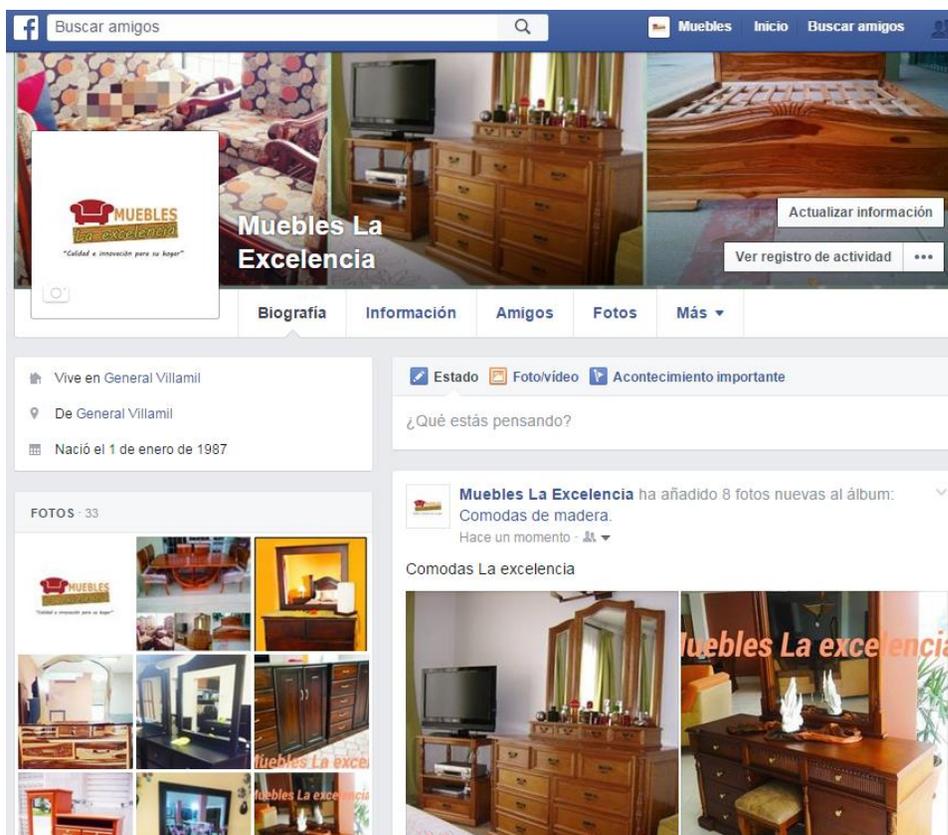
Elaboracion: Freddy Tomalá Yagual

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

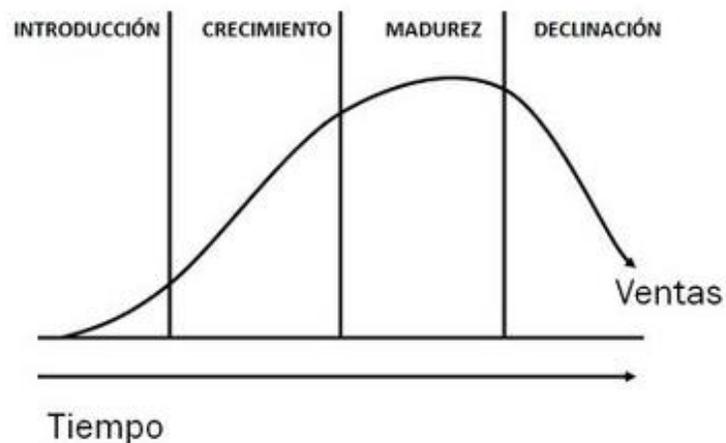


Fuente: Elaboración propia

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					

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

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., & Cambroner, 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