

**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y  
Comercial**

**Carrera:**

Tecnología en Administración

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Tema:**

Diseño de Plan de Negocios "Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los  
sectores Guayaquil, Durán y Samborondón"

Requisito previo para la obtención del título de Tecnóloga en Administración

**Autora:**

Erika Vanessa Frank Vásquez

**Tutor:**

Msc. César Andrés Valenzuela Velasco

Guayaquil – Ecuador

2022



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y  
Comercial**

**Carrera:**

Tecnología en Administración

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Tema:**

Diseño de Plan de Negocios "Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los  
sectores Guayaquil, Durán y Samborondón "

Requisito previo para la obtención del título de Tecnóloga en Administración

Autora:

Erika Vanessa Frank Vásquez

Tutor:

Msc. César Andrés Valenzuela Velasco

Guayaquil – Ecuador

2022

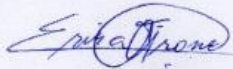
### Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Erika Vanessa Frank Vásquez, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnología en Administración, titulado: "Diseño de Plan de negocio Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón ", es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.



.....  
Erika Vanessa Frank Vásquez

0924196660





Factura: 001-007-000028775



20220901047D00327

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220901047D00327**

Ante mí, NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO de la NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA , comparece(n) ERIKA VANESSA FRANK VASQUEZ portador(a) de CÉDULA 0924196660 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 9 DE FEBRERO DEL 2022, (14:01).



ERIKA VANESSA FRANK VASQUEZ  
CÉDULA: 0924196660






NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO  
NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL

REPÚBLICA DEL ECUADOR  
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL, IDENTIFICACIÓN Y CENSALACIÓN

N. 092419666-0

CÉDULA DE CIUDADANÍA  
APELLIDOS Y NOMBRES  
FRANK VASQUEZ ERIKA VANESSA  
LUGAR DE NACIMIENTO  
QUAYAS  
QUAYAQUIL  
PEDRO CARBO (CONCEPCION)  
FECHA DE NACIMIENTO 1984-06-20  
NACIONALIDAD ECUATORIANA  
SEXO F  
ESTADO CIVIL SOLTERO

INSTRUCCIÓN BACHILLERATO PROFESIÓN / OCUPACIÓN ESTUDIANTE V84431242

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE  
FRANK ARANA CARLOS

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE  
VASQUEZ TOALA MARTHA VICTORIA

DURAN

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN  
2016-05-20

FECHA DE EXPIRACIÓN  
2026-05-20

092419666-0





CERTIFICADO DE VOTACION (1 ABRIL 2021)

PROVINCIA: GUAYAS

CIRCUNSCRIPCIÓN: 3

CANTÓN: DURAN



PARROQUIA: ELOY ALFARO (DURAN)

ZONA: 1

JUNTA No. 0030 FEMENINO

FRANK VASQUEZ ERIKA VANESSA

18306951  
092419666-0

CIUDADANO/O

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN LAS ELECCIONES GENERALES 2021

Alviana Freires  
P. PRESIDENTA DE LA JRV



ES FOTOCOPIA DEL ORIGINAL  
QUE ME FUE EXHIBIDO

09 FEB 2022

Abg. Juan Manuel Tama Velasco  
NOTARIO XLVII DEL CANTÓN GUAYAQUIL

## **Certificación del Tutor del Trabajo de Investigación**

Msc. César Andrés Valenzuela Velasco, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

### **CERTIFICA**

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga en Administración, cuyo tema es: **“Diseño de Plan de negocio Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón”**, fue elaborado por el Srta. Erika Vanessa Frank Vásquez, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Msc. Cesar Andrés Valenzuela Velasco  
**Tutor del Trabajo de Titulación**

## **AGRADECIMIENTO**

A mi familia, por su paciencia y ayuda incondicional a lo largo de mis estudios en esta carrera.

A los docentes del Instituto Universitario de Formación, por haber compartido sus conocimientos durante mi tiempo de estudio para poder formarme como profesional en la carrera de Administración.

A mi tutor Msc. César Andrés Valenzuela Velasco quien me brindó su valiosa asesoría para la elaboración del presente trabajo.

**Erika Vanessa Frank Vásquez**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis hijos, porque son y serán siempre mi motor y apoyo emocional en cada momento de mi vida.

A mi padre, por haber sido mi ejemplo de superación y estoy segura que ahora en el cielo sigue sintiéndose orgulloso de mi.

A mi madre, por haberme inculcado el valor de responsabilidad. Y ante todo por estar siempre cuando más he necesitado.

**Erika Vanessa Frank Vásquez**

## ÍNDICE

RESUMEN .....	XIV
ABSTRACT .....	XV
INTRODUCCIÓN .....	1
Formulación del problema .....	4
Objetivo general .....	4
CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN .....	6
1.1 Marco Histórico .....	6
• Origen de Plan de Negocios .....	6
• Origen de los tableros .....	6
1.2 Marco Teórico.....	7
• Plan de Negocios .....	7
• Gestión estratégica.....	8
• Gestión de mercado. ....	10
• Gestión Operativa .....	10
• Gestión de personas .....	11
• Finanzas.....	11
1.3 Marco Conceptual. ....	12
1.4 Marco Jurídico.....	13
1.4.1 Constitución de la República del Ecuador (2008).....	13
1.4.2 El Plan de Creación de Oportunidades 2021 - 2025. ....	14
1.4.3 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.....	14
1.4.4 Ley de la Propiedad Intelectual.....	16
1.4.5 Código Orgánico del Ambiente. ....	16
1.4.6 Ley Orgánica de defensa del Consumidor.....	16
1.4.7 Código del Trabajo .....	17
1.4.8 Ley de Registro Único de Contribuyentes. ....	18
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA EMPLEADA.....	18
2.1 Enfoque de la investigación.....	18
2.2 Tipos de investigación.....	19
2.3 Métodos de investigación.....	19
2.4 Universo y Muestra.....	21

2.5 Análisis de resultado.....	22
<b>CAPÍTULO III. DESARROLLO DE PROPUESTA.....</b>	<b>41</b>
3.1 Título de la propuesta.....	41
3.2 Objetivo de la propuesta. ....	41
3.3 Descripción de la propuesta. ....	42
3.4 Factibilidad de la aplicación .....	42
3.5 Propuesta .....	44
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>61</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>63</b>

## Índice de tablas

Tabla 1 Género de los encuestados.....	22
Tabla 2 Conocimiento de muebles modulares.....	23
Tabla 3 Interés en sitio a modular .....	24
Tabla 4 Posibilidad de compra muebles modulares .....	25
Tabla 5 Preferencia de lugares de compra.....	26
Tabla 6 Factor determinante de compra .....	27
Tabla 7 Presupuesto para compra de mueble modular.....	28
Tabla 8 Sobre mueble personalizado para regalo.....	29
Tabla 9 Preferencia entre mueble rústico y mueble modular funcional.....	30
Tabla 10 Compra de mueble modular funcional transformable.....	31
Tabla 11 Preferencia de compra en línea o tienda física.....	32
Tabla 12 Guía de Observación Empresa Colineal.....	34
Tabla 13 Guía de Observación Empresa Ferrisariato.....	36
Tabla 14 Guía de Observación Empresa IPÉ Muebles.....	37
Tabla 15 Análisis FODA.....	39
Tabla 16 Comparativa de tableros por Proveedor .....	45
Tabla 17 Comparativa Centro de entretenimiento.....	47
Tabla 18 Comparativa mesa de comedor .....	48
Tabla 19 Cálculo de precio.....	49
Tabla 20 Catálogo de Productos.....	53
Tabla 21 Equipos eléctricos.....	54
Tabla 22 Muebles y Enseres.....	54
Tabla 23 Equipos de Cómputo. ....	55
Tabla 24 Equipos de Oficina .....	55
Tabla 25 Balance Inicial.....	56
Tabla 26 Sueldos del personal.....	56
Tabla 27 Servicios básicos .....	57
Tabla 28 Inventario de Productos.....	57
Tabla 29 Ventas por Año.....	58
Tabla 30 Flujo de Caja .....	58
Tabla 31 Cálculo VAN y TIR.....	59
Tabla 32 Precio de los Tableros .....	63

Tabla 33 Guía de observación de competidores.....	66
Tabla 34 Tabla de Amortización .....	67

## Índice de imagen

Gráfico 1. Esencia de la Estrategia de la organización. ....	8
Gráfico 2. Análisis FODA.....	9
Gráfico 3 Género de los encuestados .....	23
Gráfico 4 Conocimiento de muebles modulares .....	24
Gráfico 5 Interés en sitio a modular .....	25
Gráfico 6 Posibilidad de compra muebles modulares .....	26
Gráfico 7 Preferencia de lugares de compra .....	27
Gráfico 8 Factor determinante de compra.....	28
Gráfico 9 Presupuesto para compra de mueble modular.....	29
Gráfico 10 Sobre mueble personalizado para regalo.....	30
Gráfico 11 Preferencia entre mueble rústico y mueble modular funcional.....	31
Gráfico 12 Compra de mueble modular funcional transformable.....	32
Gráfico 13 Preferencia de compra en línea o tienda física.....	33
Gráfico 14 Organigrama de la Empresa Muebles Modulares EC. Diseño y Fabricación. ....	50
Gráfico 15 Flujo de procesos .....	52
Gráfico 16. Espesor de Tableros .....	63

## **Índice de Anexos**

Anexo 1 Especificaciones de los tableros .....	63
Anexo 2 Encuesta .....	64
Anexo 3 Guía de Observación.....	66
Anexo 4 Amortización del Préstamo.....	67



## **CERTIFICACIÓN**

En calidad de revisor del trabajo de titulación “Diseño de Plan de Negocios "Muebles Modulares EC  
Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón””

## **CERTIFICO**

Que el trabajo de la estudiante **ERIKA VANESSA FRANK VÁSQUEZ** ha sido analizado por un sistema de reconocimiento de texto automático **URKUND ANALYSIS**.

Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa

Dr. C. Rafael Bell Rodríguez

Vicerrector Académico

## **RESUMEN**

En la actualidad existen varias empresas que se dedican a la venta de muebles modulares. Pero estos negocios en muchas ocasiones no satisfacen las necesidades de los clientes, dando como resultado que no se realice la compra o que se lleven un producto que a la larga no es de su agrado. Ante estas situaciones, la autora de la tesina decide plantear este trabajo, con la finalidad de poder cubrir esas necesidades ofreciendo este proyecto que tiene como objetivo el diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa que cumpla con la personalización de dichos muebles modulares. Esto es, que exista una empresa que manufacture unos muebles modulares diseño innovador y que aparte se pueda personalizar a gusto y necesidad de cada cliente. Con esto, se espera que así se pueda solucionar una problemática que ha existido por mucho tiempo y que a la vez esta solución genere una rentabilidad.

**Palabras claves: muebles modulares, plan de negocios, rentabilidad.**

## **ABSTRACT**

At the present, there are many companies that sales modular furniture. However, most of these companies do not satisfy what clients really need. As consequences of this problem, sometimes clients are not so sure about buying these products or if they buy it, they do not use the products as it was expected. To solve this problem, the author of this thesis has decided to do this work. In addition, the purpose of this project is to cover client's needs, offering this document that aims to design a Business Plan for the creation of a company that can customize modular furniture. Therefore, this company must manufacture modular furniture with an innovative design and clients will be able to customize the modular furniture, as they really need. With this project, the problem that has existed for a long time will solve and at the same time, this solution can generate profit.

**Keywords: modular furniture, Business Plan, profit.**

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo “Diseño de Plan de negocios Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón”, se realiza debido al importante crecimiento de este modelo de negocio en los últimos años. El mismo que actualmente sigue en auge. La razón de este crecimiento es porque el material que se utiliza para este tipo de muebles modulares tienen características muy versátiles.

Estas propiedades hacen que este tipo material sea la razón principal por el cual trabajar diseñando y fabricando este tipo de modulares sea tanto atractivo como altamente rentable. De hecho, el material con el que se elaboran estos muebles modulares, permiten que se formen estructuras ajustadas a las necesidades del cliente y además ayudan a generar un plus en el resultado final.

Para este proyecto se tomará en cuenta diversos tipos de muebles modulares, para diferentes espacios, tanto en el hogar como en oficina. En un domicilio, se pueden elaborar muebles modulares con este tipo de material para baños, cocinas, dormitorios, salón. Es decir, que teniendo un buen diseño y presentando un producto funcional, se puede amoblar la gran parte de una vivienda. Por otro lado, en una oficina, lo más requerido son los escritorios a medida, archivadores, repisas e incluso recibidores. Por ende, hay una gran variedad de productos que se pueden realizar de forma estándar, personalizada e incluso ir variando con el tiempo. Las opciones de venta pueden ser enormes.

Con respecto al tipo de material que se usará, tenemos el RH, aglomerado y MDF. Para cada espacio de los mencionados anteriormente se usará el respectivo material. Entonces para conocer a fondo, cuál será el adecuado, hay que tener en cuenta los beneficios de los mismos. Y así poder brindar un producto duradero.

Como primer material tenemos los tableros RH. Estos son resistentes a la humedad, termo fundidos con las láminas decorativas, de las cuales en la empresa de NOVOPAN que será el proveedor principal elegido, dispone de una gama variada de 42 colores. Los tableros son 100% libre de impurezas y poseen mejor agarre al tornillo, siendo importante y de gran ayuda al momento del ensamblado. Este material destaca por su gran capacidad de no verse afectado por hongos o la mayoría de insectos taladores. Incluso las superficies de este tablero poseen buena resistencia al contacto con objetos calientes. Por ende, este producto se utilizará para sitios donde se encuentren la humedad,

como suele ser los baños, cocinas o en alguna otra zona similar. Sobre el aglomerado, tenemos la ventaja que es un material que no se deforma, ni se expande. Son resistentes en uso regular. Los encontramos en crudo, lo que permite pintar o también con láminas decorativas. Para el proyecto, estos tableros se usarán para fabricar muebles como organizadores de juguetes, bolsos, zapatos; o algún mueble de salón. Al ser más económicos tienen bastante acogida en la actualidad. El otro material que se usará para este trabajo va ser el MDF. Se usará el MDF sin laminar, debido a que se trabajará para muebles en habitaciones infantiles, para beneficiar el uso de lacado. Este tablero al ser suave al corte, permite flexibilidad para realizar cualquier forma en el diseño. Se tiene la ventaja que es más económico que los materiales anteriores. En el ANEXO 1 se encuentra la información de medidas, espesor, colores y precio que se usarán.

Actualmente en la mayoría de centros donde venden este tipo de tableros, también realizan los cortes. En la empresa NOVOPAN, lo realizan sin coste adicional. Con esto, solo es cuestión de diseñar el mueble, obtener las medidas y hacer el pedido al proveedor para luego realizar el ensamblado.

Adicionalmente y muy aparte de las propiedades del material, existen en la actualidad programas de fácil uso para realizar proyectos con acabados realmente profesionales, que ayudan al diseñador a poder conocer las medidas, cantidad de material utilizado e incluso también permiten mostrar al cliente como quedaría el mueble solicitado sin haberlo fabricado y casi de forma real. Con esto, se puede evitar la insatisfacción del cliente al recibir un proyecto terminado que no sea de su agrado.

Para el trabajo de diseño de los muebles, se usarán los programas de Google SketchUp y Blender en su versión 2.93, debido a que son programas gratuitos y de fácil uso, aparte que permiten realizar los diseños con las medidas y se puede presentar una imagen en 3D del producto. Para gestionar el despiece del mismo, se usará el programa SketchCut Lite en la versión gratuita.

Por consiguiente, se puede decir que tanto el material como los programas usados para realizar estos trabajos ayudarán a los futuros clientes que así lo soliciten a poder tener muebles personalizados, funcionales y de óptima calidad.

Como ya se mencionó antes, para este proyecto se ha escogido de proveedor principal a la empresa de NOVOPAN. Se ha seleccionado esta empresa después de

evaluar los costos de los diferentes proveedores (Ver tabla 15. Comparativa precio proveedores). También se ha considerado su aportación con el medio ambiente. El centro más cercano y con el cual se pedirá las cotizaciones será el Novocentro ubicado en la ciudad de Durán en el sector de la Cooperativa 12 de noviembre.

Entre los proveedores evaluados, el principal elegido es el de la empresa NOVOPAN. Esta organización cuenta con un patrimonio forestal de aproximadamente 7,400 hectáreas con especies de Eucalipto y Pino. También posee un plan de crecimiento en sus plantaciones en base a convenios, buscando nuevos socios. Este se basa en propietarios de terrenos para los cuales establecido un previo acuerdo. De esta forma la organización se encarga de todo lo requerido para establecer la plantación, manejarla técnicamente y poder realizar el aprovechamiento de la madera. En el transcurso y al final del proyecto de forestación, el socio recibirá un porcentaje acordado por las partes de los ingresos que genere la producción de madera en pie.

Para los muebles que requieran un acabado con pintura, se ha tomado la decisión de realizarlo con los aerosoles ecológicos de la marca Surtek, para poder disminuir de esta manera reducir contaminación ambiental. Este producto pertenece a la empresa Grupo Urrea. Es una organización de origen mexicano que tiene campañas de cuidado con el medio ambiente. Entre las cuales se encuentran campañas de reforestación, ahorro de energía en hogar y empresa, y de reducción de residuos. También se destaca el bajo precio de sus productos con un coste aproximado de \$2 en su presentación de 400 ml, y las características importantes de los mismos. Estos son de fácil aplicación, el secado es casi inmediato y se adhiere con fuerza en la superficie donde se aplique. Esta marca posee una variedad de colores. Aunque como se comentó anteriormente se usarán los colores para las habitaciones infantiles, siendo los colores predominantes el rosado y celeste.

Por otro lado, para el trabajo se tomará los datos de la población de Guayaquil y sectores colindantes a la misma, como Durán y Samborondón. Con lo cual, según los datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) tenemos que en el sector de la Ciudad de Guayaquil consta de una población 2'350.915, Samborondón con 67.590 y Durán con 235.769. Estas cifras nos arrojan un total de población de 2'654.274 como resultado final. Dicho resultado nos ayudará para realizar el cálculo de la muestra para realizar las respectivas encuestas y analizar los resultados.

## **Formulación del problema**

¿Cómo ofrecer muebles modulares a clientes para que estos satisfagan las necesidades de los mismos?

Cabe recalcar que este Diseño de Plan de Negocios se enfocará principalmente en la creación e innovación de carpintería de modulares y lo que motiva a la autora a realizar este trabajo son los diferentes problemas que una persona puede encontrar al momento de adquirir un mueble en una tienda habitual.

- Muebles fabricados de forma estándar que no se acomodan a sus necesidades, como el tamaño.
- Muebles elevados de precio, que no concuerdan con la calidad del producto.
- Muebles poco funcionales. El cliente a la larga no lo usa como esperaba.
- Muebles con diseños no atractivos, con diseños básicos,

El presente proyecto presenta plantear una alternativa a la hora de realizar los diseños de nuevas estructuras, siempre de acuerdo con la economía y necesidad de los futuros clientes.

De esta manera, el trabajo está dirigido a personas de clase media, puesto que consiste en facilitar al cliente una variedad de muebles modulares innovadores en diseño y funcionales para que puedan adquirirlo tanto para su hogar como para su oficina. También se realizarán pedidos personalizados puesto que no todas las viviendas u oficinas tienen espacios iguales o simplemente no todos los clientes desean lo mismo. Por consiguiente, se estudiará ayudando a dar una solución óptima para poder diseñar o rediseñar sus muebles.

## **Objetivo general**

Elaborar un plan de Negocios que ofrezca muebles modulares con diseños innovadores, funcionales y personalizados que satisfagan las necesidades y gustos del cliente para los sectores de la Ciudad de Guayaquil, Durán y Samborondón en el período 2022.

El presente trabajo consta de tres capítulos.

Capítulo I. En la fundamentación, consta de marco histórico en el cual se explicará el origen y como ha sido su evolución sobre el tema tratado. El marco teórico se conocerán las ideas y pensamientos de algunos autores relacionados al tema en cuestión. También estará el marco conceptual donde se profundizará sobre los términos que son de utilidad a la hora de complementar la información. Por último, tenemos el marco jurídico que ayudará a avalar con las leyes este plan de negocio propuesto.

Capítulo II. Se encuentra detallado la metodología utilizada para este trabajo de investigación. Se dará a conocer el motivo de por qué se escogió el enfoque mixto, el tipo de investigación, los métodos de investigación en los cuales se basa el proyecto. También se realiza el cálculo de la muestra indicada para este estudio y se realiza el análisis de los resultados de las encuestas y observación que se llevaron a cabo.

Capítulo III. Estará escrito el desarrollo de la propuesta y la factibilidad del proyecto en cada ámbito con el objetivo de demostrar con los resultados que puede llegar a ser un trabajo totalmente rentable y tiene una buena aceptación por parte de clientes.

Por último, se hallan las conclusiones que se obtuvieron al realizar este proyecto, las recomendaciones que ayudarán a mejorar el mismo, referencias bibliográficas y los anexos que son indispensables para este trabajo.

## **CAPÍTULO I. FUNDAMENTACIÓN**

### **1.1 Marco Histórico**

- **Origen de Plan de Negocios**

El plan de negocios tuvo sus orígenes en la época de los años 60 en Estados Unidos. Esta idea surge debido a que en ese tiempo las organizaciones existentes querían conocer cuáles eran sus excedentes en el capital para poder así invertirlos. Con el pasar de los años el crecimiento de las empresas que se especializaban en tecnología se impulsó y a finales de los años 70 en Silicon Valley fue el lugar donde se destacó. Por otro lado, cabe destacar que los investigadores de la Universidad de Harvard introdujeron en esta época el modelo FODA

En los años posteriores, este modelo adquirió popularidad y fue ya en la época de los 90's que se reestructuró y ayudó en el fortalecimiento en los modelos de plan de negocios de las empresas.

Con el plan de negocios mejor estructurado se obtuvo mayores beneficios tales como saber las oportunidades que ayudarán a la empresa a crecer eficazmente, conocer los mercados de interés para la organización, saber cómo participar activamente en los mismos, decidir el mejor producto para ofrecer a los potenciales clientes, realizar estrategias y objetivos que se desean alcanzar en un período determinado, optimizar recursos, controlar y medir los resultados que se van obteniendo con las estrategias establecidas e incluso analizar a los competidores.

- **Origen de los tableros**

Con respecto a los tableros, tenemos que el primer registro de la fabricación de paneles fue de hace 3500 años en Egipto. Ellos usaban chapas de madera decorativas sobre la madera maciza en muebles, cuadros e incluso ataúdes de esa época. El uso de las chapas decorativas con la finalidad de embellecer muebles fue usado también por los griegos y romanos. Se conoce que en el siglo XVII se comenzó a realizar el principio de unir chapas alternando las direcciones en la veta de la madera. A finales del siglo XIX se pudo emplear el corte rotativo con el uso del torno con el fin de hacer posible la consecución de grandes hojas de chapa y dando paso a la primera fábrica de

contrachapado en Estonia en 1896. Luego se desarrollaron más industrias en Finlandia, Rusia, Letonia y Lituania que contaban con grandes plantaciones de abedules.

Por motivo de la Gran Guerra, en 1914 se produjo un incremento en la producción del contrachapado, porque las fábricas de aviones necesitaban de una gran cantidad de tableros que fueran ligeros y resistentes a la vez. Luego con la llegada de la Segunda Guerra Mundial se aceleró también la creación de nuevas técnicas de fabricación de adhesivos.

Las fabricaciones de los tableros de fibras por procesos húmedos son similares a la del papel y la materia prima fue el papel reciclado. De esta manera se producían los tableros aislantes de muy baja densidad. Así fue como nació el tablero de fibras duras denominado tablex. La gran resistencia que poseen son gracias a la forma natural de las propiedades termoplásticas de la lignina (polímeros depositados en las células de las plantas) aplicando presión y calor.

Los primeros tableros de material aglomerado que se fabricaron de forma comercial fueron en ciudad alemana de Bremen ubicada al noroeste del país en el año de 1941. En la primera planta se llegó a producir 10 Tm al día usando resina fenólica como adhesivo. Desde entonces el uso de tableros ha crecido rápidamente tanto es así que en el 2019 hubo una producción de 256 millones m<sup>3</sup> en el mundo según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO - FAOSTAT).

## **1.2 Marco Teórico.**

- **Plan de Negocios**

En esta sección se comparte la definición de un Plan de Negocios por parte de diferentes autores. Los autores son Enrique Zorita LLoreda, Luis Enrique Moyano Castillejo y José Martí.

Es una herramienta para analizar tanto la viabilidad de una iniciativa emprendedora, como una vía para lograr financiación. Por ello debe ser: eficaz, estructurado y comprensible. (Enrique Zorita Lloreda, 2016)

Es un documento que ayuda a planificar las actividades del negocio, a tener un norte, a definir objetivos, cómo lograrlos y en qué tiempo lograrlos. Así mismo, permite

hacer correcciones y modificaciones de las actividades descritas para generar ganancias. (Castillejo, 2017)

Sirve para elaborar un proyecto integrador, global, de todas las áreas de la empresa, coherente dentro (lo que se logra vender es lo que se compra o se produce, hay que saber cómo financiar inversiones, etc.) y respecto a las posibilidades del mercado. (José Manuel Martí Ramos, 2014)

Existen varias definiciones sobre lo que significa un Plan de Negocios y en lo que la mayoría de los autores coinciden es que es una herramienta que tiene como finalidad conocer la viabilidad financiera de un proyecto de forma clara y que éste sea una base para analizar los resultados y se puedan tomar decisiones por parte de los inversionistas y personas interesadas en el mismo.

Hay varios puntos o componentes que son relevantes y hay que tener en cuenta a la hora de realizar un plan de negocios como lo es una gestión estratégica, gestión de mercados, gestión de operativa, gestión de personas y una gestión financiera. La autora de la tesina decidió usar las siguientes fases de acuerdo al interés del proyecto. (Agencia Cooperación Internacional del Japón - JICA, 2015)

- **Gestión estratégica**

La razón de ser de la empresa (“qué somos”), el posicionamiento de la organización de cara a su entorno, el ensamble del sistema con el macro-sistema. La visión de la organización en el futuro (a dónde vamos). Se acostumbra expresarse en términos de visión, misión y valores. (Lazzati, 2018)

Gráfico 1. Esencia de la Estrategia de la organización.

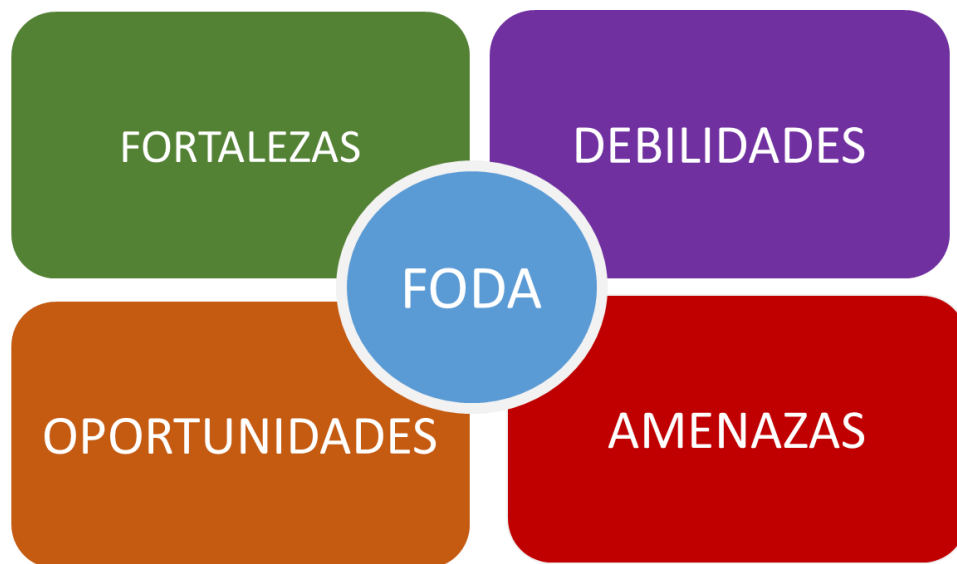


Elaborado por Santiago Lazzati

Como indica el autor Santiago Lazzati, esta es la manera más lógica de poder establecer un rumbo o dirección de nuestra empresa y así a medida que se va avanzando en el proyecto se tiene una guía la cual tendremos que respetar. Para definir a la empresa, según el plan de negocios, tenemos que tener claro que es lo que se va a ofrecer, es decir, qué producto o servicio vamos a brindar. Tenemos que saber cuál será nuestro público objetivo, conocer donde se van a desarrollar los trabajos y en qué nos diferenciamos de los nuestros competidores. Con respecto a la visión de la empresa, este se refiere a lo que queremos lograr con este emprendimiento. Proyecta una imagen a futuro.

En la misión tendremos establecido la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual se ha creado. Los valores de la organización serán las bases de los principios éticos que determinarán el comportamiento frente a situaciones tanto con los consumidores del producto o servicio, proveedores y clientes internos. También se debe realizar un análisis de las fortalezas creado por Albert S. Humphrey donde podremos conocer las debilidades, oportunidades y amenazas que tiene la empresa.

Gráfico 2. Análisis FODA.



Elaborado por Erika Frank

- **Gestión de mercado.**

El marketing es un proceso de doble sentido: la empresa obtiene información de lo que quiere el cliente, y con base en esa información desarrolla bienes y servicios que serán demandados por los clientes. (Kiuan, 2017)

Esta fase se realiza con la finalidad de conocer si un producto tiene la posibilidad de participación. Con este estudio de mercado se puede conocer el tamaño del mismo para poder estimar el volumen o cantidad en la que se comercializará, también se identificará a los proveedores y evaluar a la competencia de forma directa o indirecta. Para poder realizar este estudio se puede hacer uso de algunas herramientas siendo las más utilizadas la entrevista, observación, encuestas y otros. Para el trabajo se usará la encuesta y la observación.

Dentro de los mercados existen diferentes clases y todas las debemos evaluar para tener bien establecido nuestro objetivo y facilitar el trabajo con la información obtenida. Por ejemplo, tenemos el mercado de proveedores, el mercado de consumidores y el mercado del competidor. En esta fase también podemos analizar cómo se va a definir el precio de nuestro producto a ofrecer que para el proyecto serán los muebles modulares. Con lo cual para la estrategia de precios se usará la fórmula para determinar el Precio de Venta que se detalla a continuación:

$$PV = \frac{\text{COSTO}}{1 - \% \text{ de utilidad}}$$

Donde:

PV = Precio de Venta,

Costo = Costo de Producción,

% de utilidad = Valor en porcentaje de beneficio deseado.

- **Gestión Operativa**

EL control de flujo de materiales desde la fuente de aprovisionamiento hasta situar el producto en el punto de venta, de acuerdo con los requerimientos del cliente y con dos condicionamientos básicos:

- a. Máxima rapidez en el flujo del producto.
- b. Mínimos costes operacionales. (Tejero, 2015).

Hay que conocer los objetivos de producción, evaluando las proyecciones de ventas al mes, tomando en cuenta el material necesario para la fabricación de producto (materia prima, herrajes, tornillos y otros). Saber también cuáles son los activos que posee la empresa como maquinarias, local, herramientas y equipos.

Una vez establecido lo anterior, se realizará un flujo de procesos y distribución de planta para poder optimizar tanto el tiempo como el espacio físico necesario.

- **Gestión de personas**

La gestión de personas se define como un conjunto de prácticas que abarcan los procesos como: adquisición de talento, optimización de talento y retención de talento. Al mismo tiempo, la gestión de personas debe brindar apoyo continuo para el negocio y orientación para los trabajadores en una empresa. La gestión de personas es un subconjunto clave de la gestión de recursos humanos. Pues cubre todos los aspectos de cómo las personas trabajan, se comportan, participan y crecen en el empleo (Cortes, 2021).

Realizar un organigrama de la empresa nos permite definir las funciones de los trabajadores, establecer los niveles jerárquicos de la organización y definir objetivos de cada área de la misma.

- **Finanzas**

El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica de un emprendimiento, Para ello, se determinará la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos. (José Enrique Bóveda, 2015).

Los puntos para desarrollar en esta etapa serán la inversión inicial, depreciación, presupuestos de ventas, costo total, gastos administrativos y los indicadores de viabilidad.

### **1.3 Marco Conceptual.**

Hay definiciones que son de suma importancia y se van a desarrollar en esta sección para tener un mejor conocimiento de este proyecto.

**Empresa:** Es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela. (Vargas, 2021).

**Herrajes:** Conjunto de elementos los cuales la mayoría están pensados para fijarlos en la madera como cerraduras, pasadores, bisagras, correderas, tiradores y otros.

**Mercado:** Es donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. (Patricio Bonta, 2002).

**Organigrama:** Es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa, sus relaciones, sus niveles de jerarquía y las principales funciones que se desarrollan. (Gonzalez, 2015).

**Producto:** Es un bien con atributos tangibles que se ofrece al cliente con el fin de satisfacer sus necesidades a cambio de un pago.

**Tablero Aglomerado:** Es un panel constituido por virutas o partículas de madera que se encolan por medio de resinas sintéticas termoendurecibles y polimerizadas, por medio de presión a altas temperaturas a través de una sofisticada maquinaria. (Vicencç Gibert, 2016).

**Tablero MDF:** Formados a base de madera desfibrada u otros materiales fibrosos, sometidos a alta presión y temperatura con el uso de cola o aglutinante, conformando un tablero duro y consistente. Es ideal para aplicar laca o pintura, ya que su superficie es totalmente lisa y fina. (Cortés, 2018).

**Tablero RH:** que no requiere de acabados porque viene recubierto con melamínico decorativo, el cual está termo-fundido formando un tablero compacto de superficie homogénea con resistencia a la absorción y abrasión. Recomendado para uso interior en superficies de trabajo, muebles de baño, de cocina y decoración en general. (Palacios, 2021).

## **1.4 Marco Jurídico.**

Como base legal del presente proyecto de investigación, se tomaron en cuenta artículos que sustentan el desarrollo del mismo.

### **1.4.1 Constitución de la República del Ecuador (2008).**

Título II

Derechos

Capítulo Segundo

Derechos del buen vivir

Sección Octava

Trabajo y seguridad social

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

Capítulo Tercero

Derechos de las personas y grupo de atención prioritaria

Sección Novena

Personas usuarias y consumidores

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptimalidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor. (Asamblea Nacional Constituyente, 2008).

### **1.4.2 El Plan de Creación de Oportunidades 2021 - 2025.**

Eje Económico: Trabajo, empleo, reducción de brechas laborales y emprendimiento.

Objetivo 1: Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales.

1.1 Crear nuevas oportunidades laborales en condiciones dignas, promover la inclusión laboral, el perfeccionamiento de modalidades contractuales, con énfasis en la reducción de brechas de igualdad y atención a grupos prioritarios, jóvenes, mujeres y personas LGBTI+. (Secretaría Nacional de Planificación, 2021)

### **1.4.3 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.**

Libro I

Del Desarrollo Productivo, Mecanismos y Órganos de Competencia

Capítulo II

De la Institucionalidad del Desarrollo Productivo

Título III

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

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos

autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.

### Libro III

Del Desarrollo Empresarial de las micro, pequeñas y medianas Empresas, y de la Democratización de la Producción.

### Título I

Del Fomento a las micro, pequeñas y medianas Empresas

### Capítulo I

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

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

### Capítulo II

Del Financiamiento y del Capital

Art. 68.- Crédito para apertura de capital e inversión. Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo. (Asamblea Nacional, 2010)

#### **1.4.4 Ley de la Propiedad Intelectual.**

Libro II

De las Patentes e Invención

Sección II

De los Titulares

Art. 127.- El derecho a la patente pertenece al inventor. Este derecho es transferible por acto entre vivos y transmisible por causa de muerte.

Los titulares de las patentes podrán ser personas naturales o jurídicas.

Si varias personas han inventado conjuntamente, el derecho corresponde en común a todas ellas o a sus causahabientes. No se considerará como inventor ni como coinventor a quien se haya limitado a prestar ayuda en la ejecución de la invención, sin aportar una actividad inventiva. Si varias personas realizan la misma invención, independientemente unas de otras, la patente se concederá a aquella que presente la primera solicitud o que invoque la prioridad de fecha más antigua, o a su derechohabiente. (Congreso Nacional, 2008)

#### **1.4.5 Código Orgánico del Ambiente.**

Art. 10.- De la responsabilidad ambiental. El Estado, las personas naturales y jurídicas, así como las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, tendrán la obligación jurídica de responder por los daños o impactos ambientales que hayan causado, de conformidad con las normas y los principios ambientales establecidos en este Código.

#### **1.4.6 Ley Orgánica de defensa del Consumidor.**

En el congreso nacional se considera:

De conformidad con lo dispuesto por el numeral 7 del artículo 23 de la constitución política de la Republica, es deber del Estado garantizar el derecho a disponer de bienes y servicios públicos y privados, de óptima calidad; a elegirlos con libertad, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características.

## Capítulo III

### Regulación de la publicidad y su contenido

Art. 6.- Publicidad Prohibida. - Quedan prohibidas todas las formas de publicidad engañosa o abusiva, que induzcan a error en la elección del bien o servicio que puedan afectar los intereses y derechos del consumidor. (Congreso Nacional del Ecuador, 2021)

## **1.4.7 Código del Trabajo**

### Título I

#### Del contrato individual de Trabajo

### Capítulo I

#### De su naturaleza y especies

Art. 8.- Contrato individual. - Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 15.- Contrato a prueba. - En todo contrato de aquellos a los que se refiere el inciso primero del artículo anterior, cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por el tiempo que faltare para completar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las mismas partes.

### Capítulo III

#### De los efectos del contrato de trabajo

Art. 38.- Riesgos provenientes del trabajo. - Los riesgos provenientes del trabajo son de cargo del empleador y cuando, a consecuencia de ellos, el trabajador sufre daño personal, estará en la obligación de indemnizarle de acuerdo con las disposiciones de este Código, siempre que tal beneficio no le sea concedido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (Congreso Nacional del Ecuador, 2005).

## **1.4.8 Ley de Registro Único de Contribuyentes.**

### Capítulo I

#### De las Disposiciones Generales

Art. 2.- Del Registro - El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. Todas las instituciones, del Estado, empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha institución.

Art. 6.- De las Sucursales y agencias. - Las empresas o sociedades que tuvieren sucursales, agencias u otros establecimientos permanentes en el país, al inscribir la matriz tienen también la obligación de registrarlas, utilizando el formulario correspondiente. Si posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta índole, deberá procederse a su registro en las condiciones estipuladas en los artículos anteriores. (Congreso Nacional del Ecuador, 2006).

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA EMPLEADA.**

Para poder realizar el presente trabajo que tiene como objetivo diseñar un plan de negocios que ofrezca muebles modulares con diseños innovadores, funcionales y personalizados es necesario poder recoger información precisa tanto de los posibles clientes para saber preferencias como de los competidores para saber que están ofreciendo y en que están fallando. Con los resultados obtenidos se determinará qué tan factible puede ser este proyecto.

### **2.1 Enfoque de la investigación.**

El enfoque mixto utiliza la integración de métodos a través de un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o investigación. (Andrea Giraldez, 2010).

Para este trabajo se utilizó el enfoque mixto, con lo cual se usa los enfoques cualitativos y cuantitativos. Es cualitativo porque se usó las técnicas de observación y encuesta permitiendo así obtener resultados de las necesidades y preferencias de cliente potenciales y también información de interés sobre los competidores.

En cuanto al enfoque cuantitativo se utilizó para realizar un análisis estadístico con los datos previamente obtenidos para los respectivas soluciones y conclusiones que el proyecto requiere.

## **2.2 Tipos de investigación.**

### **Investigación Descriptiva – Explicativa.**

La investigación descriptiva tiene como objetivo central la explicación de los fenómenos, utilizando métodos descriptivos como la observación, estudios correlaciones, de desarrollo, etc. (Antonio Latrorre, 2005).

En este trabajo se detalla los problemas que la mayoría de las personas tienen a la hora de adquirir un mueble modular y las causas por las cuales desisten de realizar una compra en dichas tiendas. También se demostrará que las ofertas realizadas por parte de los competidores en su gran mayoría no son de agrado de sus clientes.

La investigación explicativa tiene como objetivo la explicación de fenómenos y el estudio de sus relaciones para conocer su estructura y los aspectos que intervienen en la dinámica de ellos (Antonio Latrorre, 2005).

Con información que se detalló en la parte descriptiva, la autora de la tesina podrá analizar la situación y proponer una solución óptima a la vez que se genera un proyecto que puede llegar a ser altamente beneficioso para los futuros clientes potenciales y rentable como negocio.

## **2.3 Métodos de investigación.**

- **Método teórico**

### **Análisis - Síntesis**

El análisis es una operación intelectual que posibilita descomponer mentalmente un todo complejo en sus partes y cualidades, en sus múltiples relaciones y componentes. La síntesis es la operación inversa, que establece la unión entre las partes, previamente analizadas y posibilita descubrir relaciones y características generales entre los elementos componentes de un fenómeno o proceso. (Narváez, 2009).

Este método se utilizó al momento de analizar los conceptos de los autores mencionados en el marco teórico permitiendo así tener más claro el cómo poder realizar

este proyecto de Diseño de plan de negocio con sus respectivos pasos. Con estos conceptos previos ajustaremos el proyecto para que se pueda obtener resultados favorables del mismo. De esta manera también se podrán identificar los problemas que existen a la hora de adquirir un mueble modular, analizar las respuestas obtenidas de los clientes potenciales.

### **Método Inductivo – Deductivo**

A partir de numerosos casos particulares, con el método inductivo se llega a determinadas generalizaciones y a leyes empíricas. La deducción parte de principios generales, leyes y axiomas que reflejan relaciones generales, estables, necesarias y fundamentales entre los objetos y fenómenos de la naturaleza. (Narváez, 2009).

El método inductivo se utilizó con la ayuda de las encuestas realizadas, la autora de la tesina pudo analizar las respuestas obtenidas y poder así tener una solución óptima general para el presente proyecto. Por medio de la observación se pudo evaluar a los competidores como responden en determinadas situaciones como también conocer el funcionamiento de sus procesos de trabajo. Con esto se pudo, encontrar soluciones y detallar las conclusiones.

- **Método Empírico**

El método empírico es un método de observación utilizado para profundizar en el estudio de los fenómenos, pudiendo establecer leyes generales a partir de la conexión que existe entre la causa y el efecto en un contexto determinado. (Nicuesa, 2021).

Para este proyecto fue necesario aplicar las técnicas de investigación de este método, siendo así la encuesta y la observación las utilizadas.

### **Encuesta**

Como ya se detalló anteriormente se aplicó una encuesta como herramienta para obtener información. Esta encuesta está formada con 10 preguntas cerradas tanto dicotómicas como politómicas a un número de personas ubicadas en el sector de Guayaquil, Durán y Samborondón. Con esta herramienta, se pudo conocer las preferencias, el conocimiento que se tiene sobre estos diseños modulares, presupuesto y factor determinante a la hora de comprar un mueble modular. (Ver Anexo 2).

## **Observación**

Para este método se realizó observación directa usando una guía de observación a las empresas IPÉ Muebles, Colineal, Ferrisariato quienes se consideran son competidores importantes. Con este método se conoció los procedimientos, tiempo de respuesta y trato de los clientes que tienen estas organizaciones. (Ver Anexo 3).

- **Método Estadístico**

### **Estadístico Descriptivo**

Métodos de recolección, descripción, visualización y resumen de datos que pueden ser presentados en forma numérica o gráfica (Perea, 2017).

Con los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, se utilizó el método descriptivo para poder conocer de forma adecuada los mismos y así tener una idea más clara sobre las preferencias, presupuestos, conocimiento de los clientes potenciales.

## **2.4 Universo y Muestra**

### **Universo**

Este Diseño de Plan de Negocios está planteado para los sectores de Guayaquil, Durán y Samborondón. Con lo cual según datos tomados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el total de población de estos tres sectores es de 2'654.274 personas. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021).

### **Muestra**

Una vez definido el Universo, para este proyecto se utiliza el muestreo probabilístico aleatorio simple aplicando un 5% de error y un 95 % de nivel de confianza con el uso de la siguiente fórmula:

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

Donde:

n: es el tamaño de la muestra a calcular,

N: es el tamaño de la población 2'654.274,

z: es el parámetro estadístico que será del 95%,

p: es la proporción poblacional 0,5

e: es el error máximo que será del 5%.

Con estos datos explicados y reemplazando los valores, obtendremos el siguiente resultado:

$$n = \frac{2'654.274 * 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)}{(((2'654.274 - 1) * 0,05^2) + (1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)))}$$

$$n = 384$$

Como se puede observar el resultado es de 384, con lo cual se realizó la encuesta a ese número de personas.

## 2.5 Análisis de resultado.

### Resultado de la Encuesta

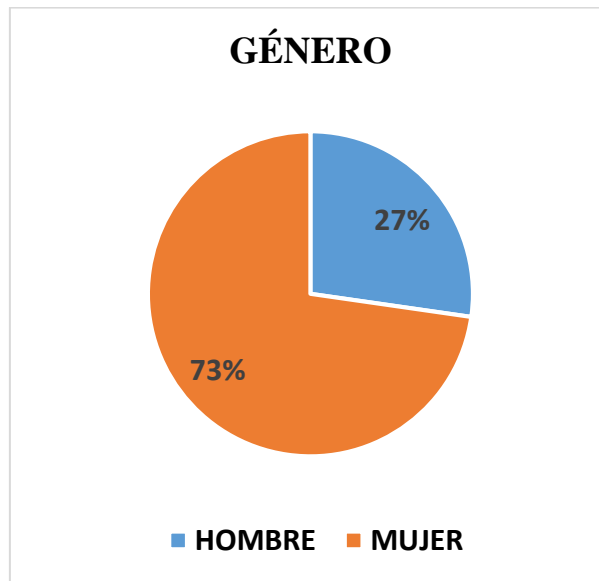
Las preguntas planteadas en la encuesta se encuentran en el Anexo 2. Y a continuación se muestran los resultados obtenidos.

Tabla 1 Género de los encuestados

<b>GÉNERO</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>HOMBRE</b>	105	27%
<b>MUJER</b>	279	73%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 3 Género de los encuestados



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

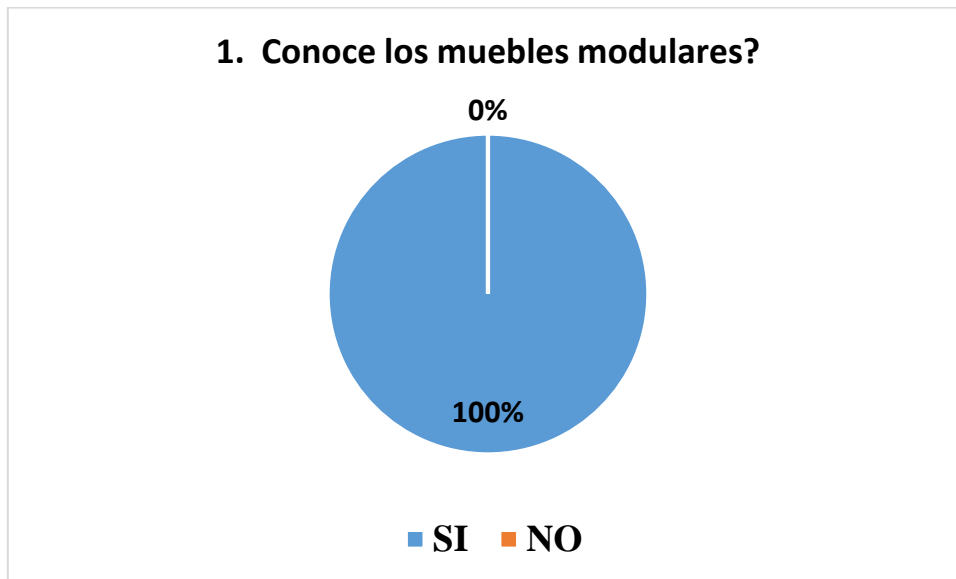
Como se aprecia en la tabla y gráfico anteriores, estos muestran el porcentaje del género de los entrevistados, detallando que se puede realizar las encuestas a 279 mujeres que representan al 73% de encuestados y a 105 hombres representando el 27% de los entrevistados.

Tabla 2 Conocimiento de muebles modulares

<b>1. Conoce los muebles modulares?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	384	100%
<b>NO</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 4 Conocimiento de muebles modulares



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

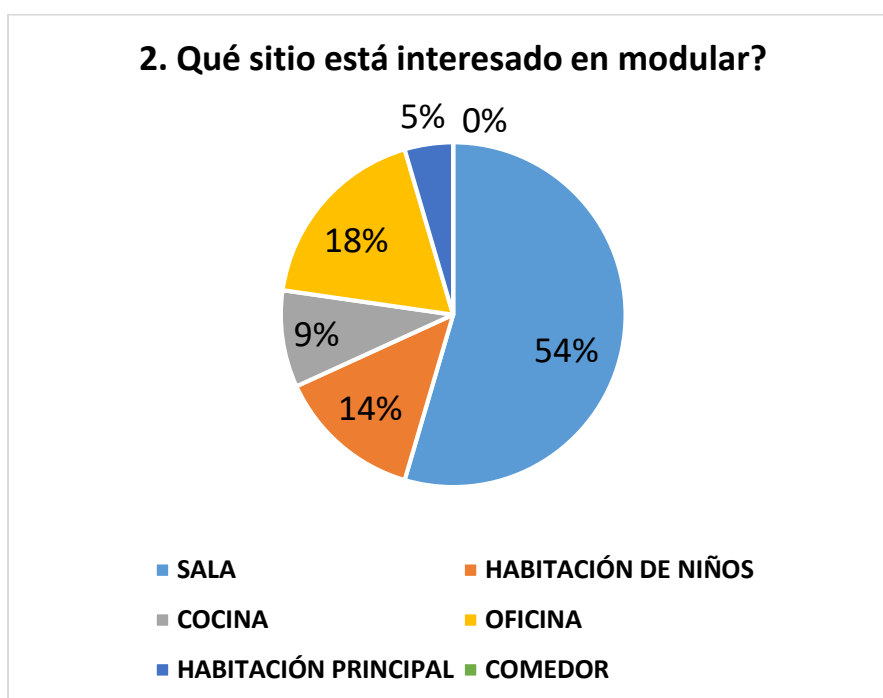
En esta pregunta sobre el conocimiento de los muebles modulares se obtuvo de respuesta que 100 % de los entrevistados han visto u oído hablar de los muebles modulares.

Tabla 3 Interés en sitio a modular

<b>2. Qué sitio está interesado en modular?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SALA</b>	209	54%
<b>HABITACIÓN DE NIÑOS</b>	52	14%
<b>COCINA</b>	35	9%
<b>OFICINA</b>	70	18%
<b>HABITACIÓN PRINCIPAL</b>	17	5%
<b>COMEDOR</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 5 Interés en sitio a modular



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

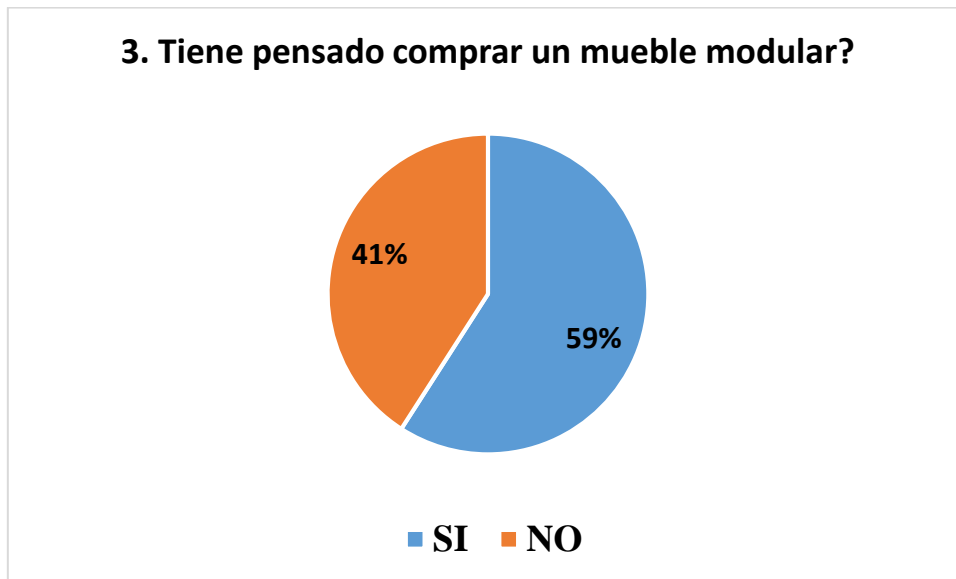
Sobre esta pregunta en la cual se dio varias opciones a escoger sobre qué lugar sea de casa u oficina estarían interesados en comprar muebles modulares se obtuvo de resultado que el 54 % prefiere hacerlo para la sala de su vivienda, seguido de un 18% en la oficina, 14% habitación de niños, un 9% en la cocina, un 5% mencionó que le gustaría en la habitación principal y ninguno de los interesados en el comedor.

Tabla 4 Posibilidad de compra muebles modulares

<b>3. Tiene pensado comprar un mueble modular?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	227	59%
<b>NO</b>	157	41%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 6 Posibilidad de compra muebles modulares



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

En las respuestas sobre la pregunta si estarían interesados en comprar un mueble modular, se obtuvo como resultado un 59% que si lo harían y un 41% que no.

Tabla 5 Preferencia de lugares de compra

<b>4 ¿Cuándo compra un mueble, va al mismo sitio o le gusta buscar opciones?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	35	9%
<b>NO</b>	349	91%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 7 Preferencia de lugares de compra



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

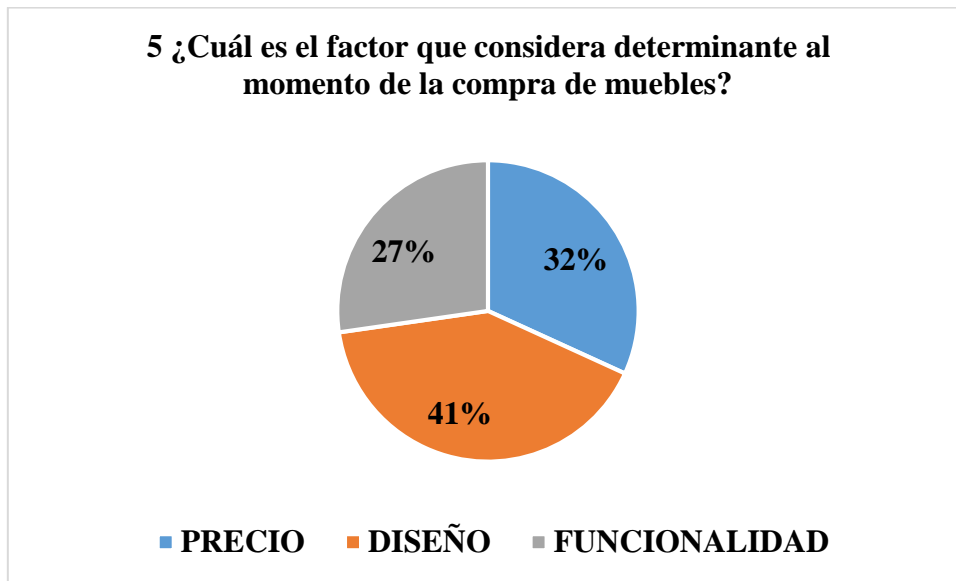
Sobre el tema de lugares de compra, el 91% de los encuestados prefiere ir a varios sitios a buscar opciones y el sólo el 9% prefiere seguir comprando en el mismo sitio.

Tabla 6 Factor determinante de compra

<b>5 ¿Cuál es el factor que considera determinante al momento de la compra de muebles?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>PRECIO</b>	122	32%
<b>DISEÑO</b>	157	41%
<b>FUNCIONALIDAD</b>	105	27%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 8 Factor determinante de compra



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

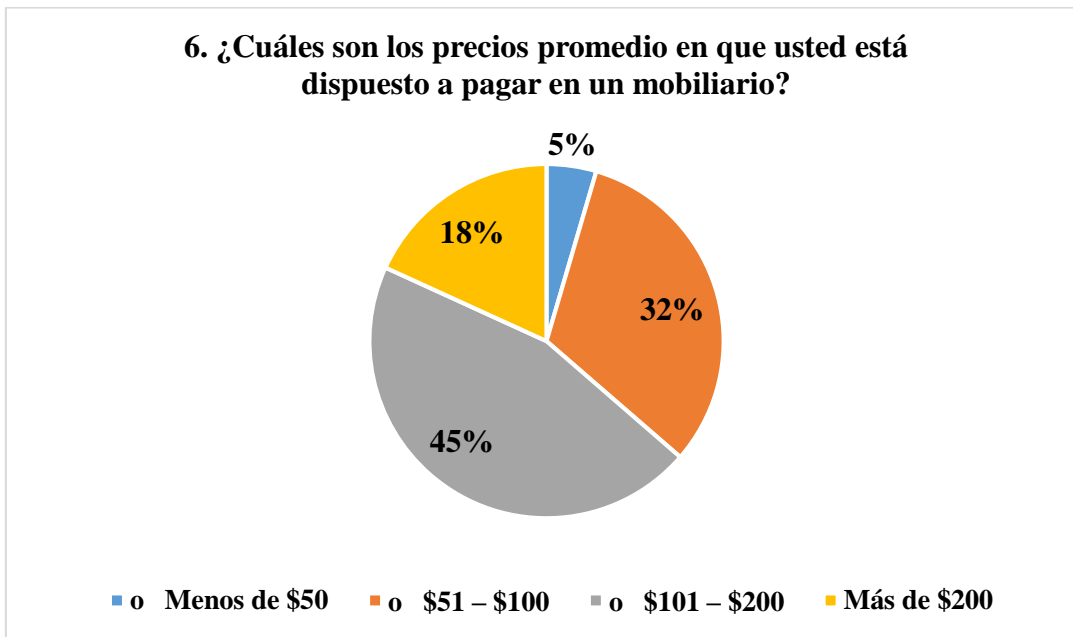
En el caso del factor determinante para la compra de un mueble, los encuestados contestaron que el 41% lo decide por su diseño, el 32% por su precio y el 27% por su funcionalidad.

Tabla 7 Presupuesto para compra de mueble modular

<b>6. ¿Cuáles son los precios promedio en que usted está dispuesto a pagar en un mobiliario?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
o Menos de \$50	17	5%
o \$51 – \$100	122	32%
o \$101 – \$200	175	45%
Más de \$200	70	18%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 9 Presupuesto para compra de mueble modular



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

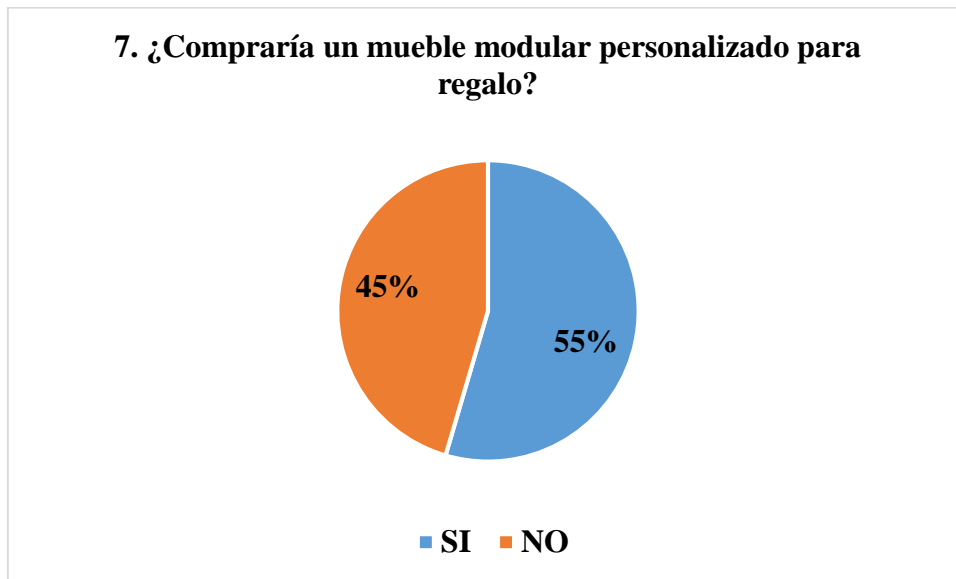
Con respecto al rango de precios que estarían dispuestos a pagar se obtuvo de resultado que el 45% pagaría entre \$101 - \$200, el 32% entre \$51 - \$100, el 18% más de \$200 y el 5% menos de \$50.

Tabla 8 Sobre mueble personalizado para regalo

<b>7. ¿Compraría un mueble modular personalizado para regalo?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	209	55%
<b>NO</b>	175	45%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 10 Sobre mueble personalizado para regalo



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

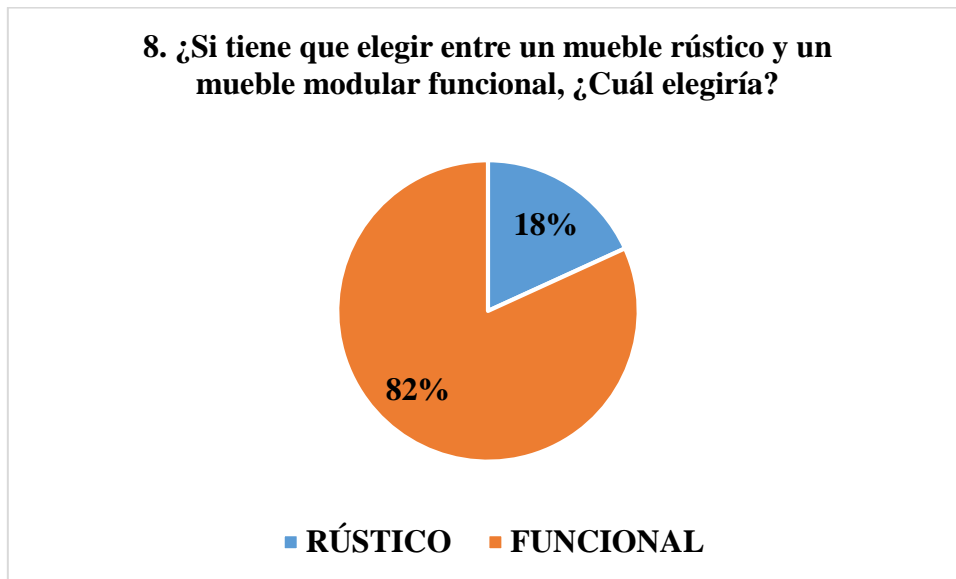
Cuando se trató sobre si compraría un mueble modular personalizado para regalo, se obtuvo de respuesta que el 55% si compraría un mueble modular personalizado para regalar, mientras que el 45% no está interesado en comprarlo para regalo.

Tabla 9 Preferencia entre mueble rústico y mueble modular funcional

<b>8. ¿Si tiene que elegir entre un mueble rústico y un mueble modular funcional, ¿Cuál elegiría?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>RÚSTICO</b>	70	18%
<b>FUNCIONAL</b>	314	82%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 11 Preferencia entre mueble rústico y mueble modular funcional



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

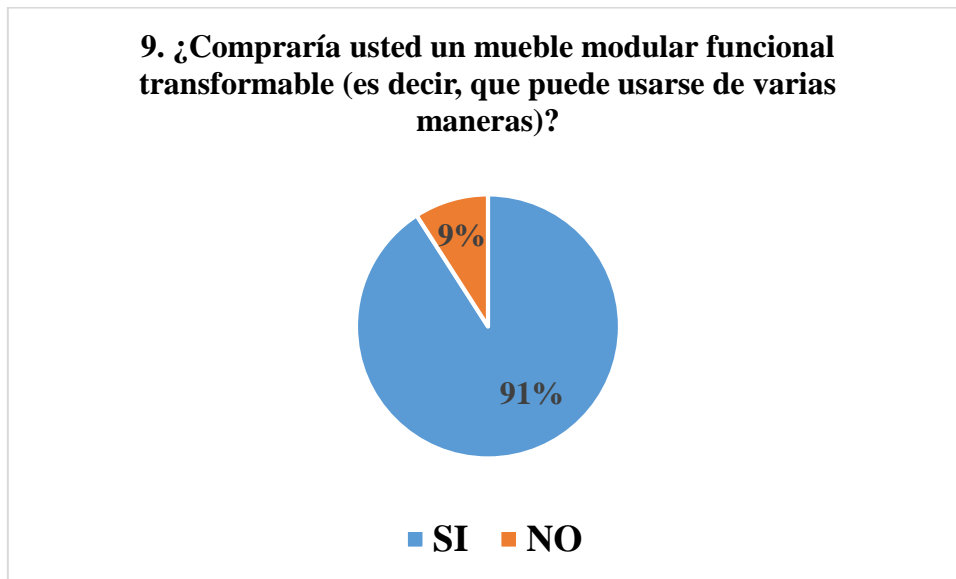
En el caso de elegir entre un mueble rústico y uno modular funcional, se obtuvo como respuesta que el 82% prefiere que sea un mueble modular funcional y un 18% elegirían el rústico.

Tabla 10 Compra de mueble modular funcional transformable

<b>9. ¿Compraría usted un mueble modular funcional transformable (es decir, que puede usarse de varias maneras)?</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	349	91%
<b>NO</b>	35	9%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 12 Compra de mueble modular funcional transformable



Elaborado por Erika Frank

### Análisis

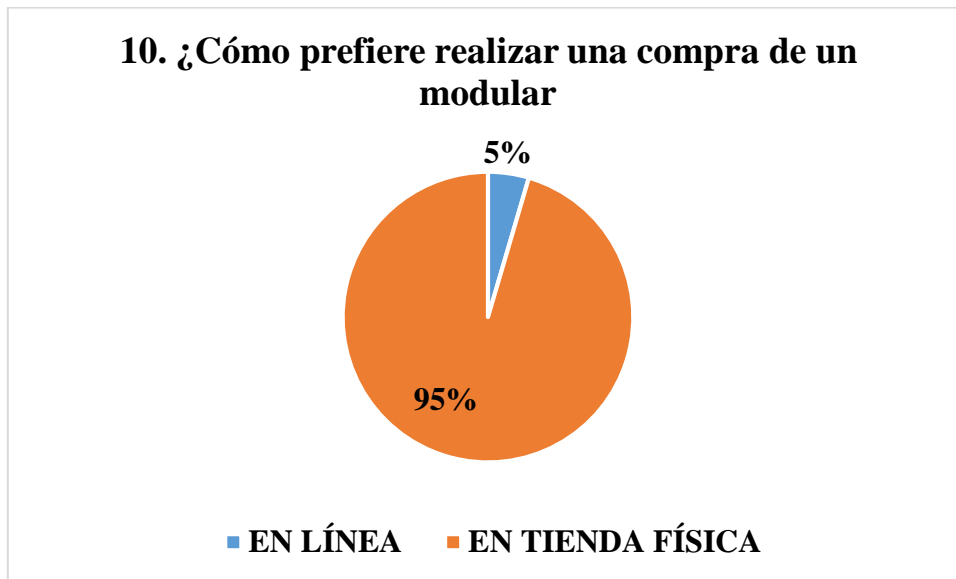
Ante la posibilidad de elegir comprar un mueble modular transformable el 91 % de las personas encuestadas respondieron que si están interesados en adquirir ese tipo de mueble y sólo un 9% contestaron que prefieren un mueble rústico.

Tabla 11 Preferencia de compra en línea o tienda física

<b>10. ¿Cómo prefiere realizar una compra de un modular</b>		
	<b>DATOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>EN LÍNEA</b>	17	5%
<b>EN TIENDA FÍSICA</b>	367	95%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Elaborado por Erika Frank

Gráfico 13 Preferencia de compra en línea o tienda física



Elaborado por Erika Frank

### **Análisis**

Al de preguntarles sobre como prefiere realizar la compra de un mueble modular, se obtuvo de respuesta que el 95% de los encuestados lo haría en una tienda física y el 5% lo haría de en una tienda online.

### **Conclusiones**

Con todos los resultados obtenidos en la encuesta realizada la autora de la tesina considera que como todos los encuestados tienen conocimiento de los muebles modulares entonces será más sencillo comercializarlos debido a que ya saben de qué producto se trata. Con respecto al sitio de interés para modular la mayoría de los encuestados desean hacerlo para la sala seguido de la habitación de los niños, aunque en el proyecto se realizarán estos diseños, también se tomarán en cuenta los demás lugares, Por otro lado, con respecto a que, si está interesado a comprar un mueble modular o no, como está casi igual en porcentaje se tratará de crear una necesidad con los diseños a implantar, mostrando a los clientes que un mueble puede ser de gran utilidad. También sobre el resultado de que prefieren buscar opciones antes que comprar en el mismo sitio, el

proyecto se centrará en crear muebles con diseños innovadores y que sean del agrado del cliente.

Sobre el factor determinante la mayoría de los encuestados prefieren elegir un mueble por su diseño y en cuanto al rango de precios que estarían dispuestos a pagar va desde \$51 hasta \$200, se intentará ajustar los diseños a ese presupuesto. En cuanto a cómo prefiere comprar un mueble la mayoría escogió en tienda física, con lo cual un local para la exhibición de los muebles modulares se tomará en cuenta en el proyecto.

### Resultado de la Observación

Como ya se mencionó anteriormente se va a tomar en cuenta para este proyecto a 3 empresas que la autora de la tesina considera importantes por varios motivos, Colineal al ser una empresa grande y tener muchos años, si bien es cierto el material con que está hecho los muebles que oferta son diferentes, la autora de la tesina lo considera de importancia por la experiencia de venta y seriedad que poseen pudiendo aprender mucho de ellos. De las empresas IPÉ Muebles y Ferrisariato también se puede analizar y obtener información valiosa y de interés para este proyecto.

Tabla 12 Guía de Observación Empresa Colineal

<b>GUÍA DE OBSERVACIÓN</b>		
<b>EMPRESA:</b>	Colineal	
<b>LUGAR:</b>	Riocentro El Dorado	
<b>FECHA:</b>	24/09/2021	
<b>PERSONAL</b>		
<b>ATENCIÓN CLIENTE</b>	<b>CORDIAL</b>	<b>X</b>
	<b>NO CORDIAL</b>	
<b>TIEMPO DE ESPERA</b>	<b>RÁPIDO</b>	<b>X</b>
	<b>NO RÁPIDO</b>	
<b>RESOLVIÓ DUDAS</b>	<b>CAPACITADO</b>	<b>X</b>
	<b>NO CAPACITADO</b>	
<b>OFRECIÓ OPCIONES</b>	<b>MOSTRÓ INTERÉS</b>	<b>X</b>
	<b>NO INTERESADO</b>	

<b>PRODUCTO</b>		
<b>VARIEDAD</b>	<b>UN SOLO MODELO</b>	
	<b>VARIOS MODELOS</b>	<b>X</b>
<b>PERSONALIZACIÓN</b>	<b>SE PUEDE MODIFICAR</b>	
	<b>NO SE PUEDE MODIFICAR</b>	<b>X</b>
<b>FUNCIONALIDAD</b>	<b>UN SOLO USO</b>	<b>X</b>
	<b>MÁS DE UN SOLO USO</b>	
<b>DESCUENTOS</b>	<b>SI</b>	<b>X</b>
	<b>NO</b>	
<b>ENTREGA</b>		
<b>TIEMPO DE ENTREGA</b>	<b>INMEDIATA</b>	
	<b>NO INMEDIATA</b>	<b>X</b>
<b>ESAMBLAJE</b>	<b>INCLUYE INSTALACIÓN</b>	
	<b>NO INCLUYE INSTALACIÓN</b>	<b>X</b>
<b>POSTVENTA</b>	<b>SI TIENE</b>	
	<b>NO TIENE</b>	<b>X</b>
<b>DEVOLUCIÓN</b>	<b>SI</b>	<b>X</b>
	<b>NO</b>	

Elaborado por Erika Frank

Para esta guía observación se preguntó sobre un modelo que se encuentra en la página web, un centro de entretenimiento cuyo nombre del modelo es Lemans y que también lo tenían exhibido en el local. Esta empresa destaca por tener un buen servicio al cliente notándose que el personal está capacitado y muestran interés con respecto a las necesidades del cliente. Así que también mostraron otros modelos parecidos y por el precio similar. Con lo cual a la autora de la tesina le pareció interesante que, aunque se fue por un modelo específico hayan tenido la amabilidad y paciencia de mostrar otros modelos, el personal se desenvolvió perfectamente.

Por otro lado, con respecto a los muebles no se pueden hacer personalizaciones, pero si ofrecen descuentos. El tiempo de entrega es de unos 15 a 20 días laborales, aunque tiene un coste adicional de \$25 por transporte e instalación. Con respecto a la devolución, la aceptan si al llegar el mueble llega en mal estado, o siempre y cuando no sea por mal uso.

Tabla 13 Guía de Observación Empresa Ferrisariato

<b>GUÍA DE OBSERVACIÓN</b>		
<b>EMPRESA:</b>	Ferrisariato	
<b>LUGAR:</b>	Paseo Shopping Durán	
<b>FECHA:</b>	25/09/2021	
<b>PERSONAL</b>		
<b>ATENCIÓN CLIENTE</b>	<b>CORDIAL</b>	<b>X</b>
	<b>NO CORDIAL</b>	
<b>TIEMPO DE ESPERA</b>	<b>RÁPIDO</b>	
	<b>NO RÁPIDO</b>	<b>X</b>
<b>RESOLVIÓ DUDAS</b>	<b>CAPACITADO</b>	<b>X</b>
	<b>NO CAPACITADO</b>	
<b>OFRECIÓ OPCIONES</b>	<b>MOSTRÓ INTERÉS</b>	<b>X</b>
	<b>NO INTERESADO</b>	
<b>PRODUCTO</b>		
<b>VARIEDAD</b>	<b>UN SOLO MODELO</b>	<b>X</b>
	<b>VARIOS MODELOS</b>	
<b>PERSONALIZACIÓN</b>	<b>SE PUEDE MODIFICAR</b>	
	<b>NO SE PUEDE MODIFICAR</b>	<b>X</b>
<b>FUNCIONALIDAD</b>	<b>UN SOLO USO</b>	<b>X</b>
	<b>MÁS DE UN SOLO USO</b>	
<b>DESCUENTOS</b>	<b>SI</b>	
	<b>NO</b>	<b>X</b>
<b>ENTREGA</b>		
<b>TIEMPO DE ENTREGA</b>	<b>INMEDIATA</b>	<b>X</b>
	<b>NO INMEDIATA</b>	
<b>ESAMBLAJE</b>	<b>INCLUYE INSTALACIÓN</b>	
	<b>NO INCLUYE INSTALACIÓN</b>	<b>X</b>
<b>POSTVENTA</b>	<b>SI TIENE</b>	
	<b>NO TIENE</b>	<b>X</b>
<b>DEVOLUCIÓN</b>	<b>SI</b>	
	<b>NO</b>	<b>X</b>

Elaborado por Erika Frank

Con respecto a la Empresa Ferrisariato preguntamos por el modelo de nombre Fácil España, un centro de entretenimiento. Cabe destacar que se observó que hubo que esperar mucho para encontrar algún asesor que sea encargado de esa sección. En cuanto al conocimiento, si se pudo cerciorar que tenía conocimiento del producto y se interesó

bastante al aclararnos todas las dudas. Por otro lado, el producto no se puede modificar, pero se lo puede llevar en ese momento, lo darían empaquetado en caja y quedaría por cuenta del cliente el armado. Si un cliente lo desea armado, le dan el de exhibición. No disponen de servicio de postventa, tampoco ofrecen devolución.

Tabla 14 Guía de Observación Empresa IPÉ Muebles

<b>GUÍA DE OBSERVACIÓN</b>		
<b>EMPRESA:</b>	IPÉ Muebles	
<b>LUGAR:</b>	Garzocentro 2000	
<b>FECHA:</b>	27/09/2021	
<b>PERSONAL</b>		
<b>ATENCIÓN CLIENTE</b>	<b>CORDIAL</b>	<b>X</b>
	<b>NO CORDIAL</b>	
<b>TIEMPO DE ESPERA</b>	<b>RÁPIDO</b>	<b>X</b>
	<b>NO RÁPIDO</b>	
<b>RESOLVIÓ DUDAS</b>	<b>CAPACITADO</b>	<b>X</b>
	<b>NO CAPACITADO</b>	
<b>OFRECIÓ OPCIONES</b>	<b>MOSTRÓ INTERÉS</b>	<b>X</b>
	<b>NO INTERESADO</b>	
<b>PRODUCTO</b>		
<b>VARIEDAD</b>	<b>UN SOLO MODELO</b>	<b>X</b>
	<b>VARIOS MODELOS</b>	
<b>PERSONALIZACIÓN</b>	<b>SE PUEDE MODIFICAR</b>	
	<b>NO SE PUEDE MODIFICAR</b>	<b>X</b>
<b>FUNCIONALIDAD</b>	<b>UN SOLO USO</b>	<b>X</b>
	<b>MÁS DE UN SOLO USO</b>	
<b>DESCUENTOS</b>	<b>SI</b>	<b>X</b>
	<b>NO</b>	
<b>ENTREGA</b>		
<b>TIEMPO DE ENTREGA</b>	<b>INMEDIATA</b>	
	<b>NO INMEDIATA</b>	<b>X</b>
<b>ESAMBLAJE</b>	<b>INCLUYE INSTALACIÓN</b>	<b>X</b>
	<b>NO INCLUYE INSTALACIÓN</b>	
<b>POSTVENTA</b>	<b>SI TIENE</b>	
	<b>NO TIENE</b>	<b>X</b>
<b>DEVOLUCIÓN</b>	<b>SI</b>	<b>X</b>
	<b>NO</b>	

Elaborado por Erika Frank

Con respecto a la empresa IPÉ Muebles preguntamos por el centro de entretenimiento de nombre Versa. En este caso, se pudo apreciar que el local era muy pequeño o que había demasiados muebles dentro de él y no permitían ver bien los mismos. También que, al no encontrarse ningún cliente en el local, la atención fue inmediata. Con respecto al personal, se notó que estaba capacitado y fue muy amable. Al ser muebles importados desde Brasil no se pueden personalizar, pero la entrega es en la misma semana e incluye la instalación.

## **Conclusiones**

Analizando las tres Empresas de las guías de observación hay que determinar que es de suma importancia tener un personal capacitado y que se encuentre a gusto con su trabajo debido a que esto se refleja a la hora de relacionarse con el cliente. Un local que esté bien distribuido es fundamental y sobre todo que tenga una buena ubicación para poder tener clientela.

Otro punto importante a tener en cuenta es que se debe otorgar ciertas facilidades al cliente como sería el caso del ensamblaje porque puede parecer fácil, aunque en ciertos muebles no lo es tanto. La personalización debería también ser una opción porque se considera que no todos los espacios son los mismos.

## **2.6 Herramientas de análisis.**

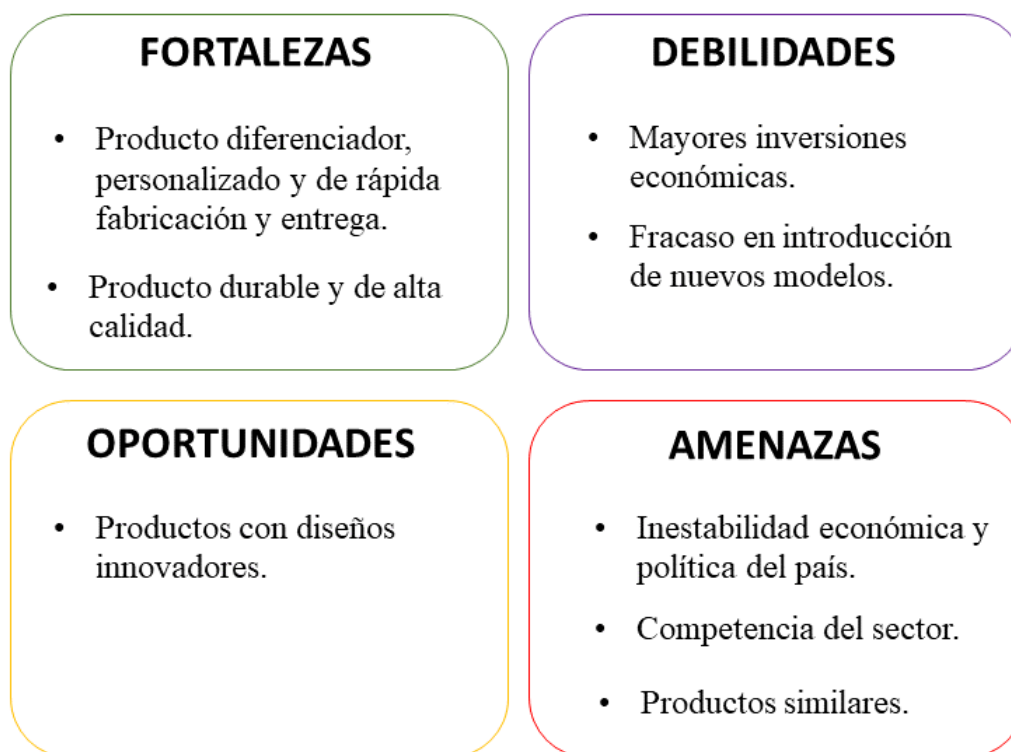
La autora de esta investigación realiza el análisis DAFO de este proyecto como herramienta para obtener información acerca de las posibles amenazas, fortalezas, debilidades y oportunidades que pueden surgir en este trabajo con el fin de conocer y valorarlo a la hora de llevar a cabo el trabajo.

También se realiza posteriormente el análisis CAPA con el fin de corregir, solventar y aprovechar las oportunidades.

## Análisis DAFO

En este tipo de Análisis se podrán conocer los diferentes aspectos que pueden surgir en este proyecto como lo son las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.

Tabla 15 Análisis FODA



Elaborado por Erika Frank

- **Debilidades**
  - **Mayores inversiones económicas:** Para empezar este proyecto hace falta tener un buen capital para el acondicionamiento del local, vehículos para transportes, entre otros que pueden ser gastos muy grandes.
  - **Fracaso en introducción de nuevos modelos:** Este proyecto está basado en implementar diseños innovadores, pero no por eso quiere decir que sean del agrado de todos los clientes.

- **Amenazas**

- **Inestabilidad económica y política del país:** Una de las grandes amenazas de todas las empresas es la Inestabilidad. Los comercios suelen ser los más afectados y más aún si no son artículos de primera necesidad.
- **Competencia del sector:** En la actualidad existen varias empresas que están dedicadas a este sector.
- **Productos similares:** Es de conocimiento general que cuando a una empresa le va bien, desafortunadamente abren otra cerca con las mismas características. Lo mismo puede pasar en los productos.

- **Fortalezas**

- **Producto diferenciador, personalizado y de rápida fabricación y entrega:** La esencia del Proyecto es crear muebles con diseños diferenciadores y totalmente personalizados para la satisfacción del cliente. También se enfocará en poder optimizar el tiempo de entrega.
- **Producto durable y de alta calidad:** Al tener proveedores confiables que otorgan productos de primera calidad, los muebles elaborados con estos materiales también lo serán.

- **Oportunidades**

- **Productos con diseños innovadores:** Al ofrecer la opción de tener productos personalizados, las ideas de diseño pueden ser bastantes grandes, así los clientes también serán los que ayudarán a crear muebles innovadores.

## **Análisis CAPA**

En este análisis servirá para poder conocer cuáles pueden ser las posibles soluciones que ayuden a sustentar el proyecto.

- **Corregir Debilidades**

- Empezar con las herramientas y materiales imprescindibles y analizar la mejor opción en cuanto a préstamo.

- A la hora de introducir un nuevo producto usar herramientas técnicas como encuestas para saber cuántos clientes están interesados en el nuevo modelo y según el resultado se decidirá si llevarlo a cabo o no.
- **Afrontar amenazas**
  - En una economía inestable es fundamental tener un control en el flujo de caja, no hay que gastar más de lo que realmente se necesita. Evitar pedir créditos adicionales para solventar algún gasto.
  - Al existir varias empresas en este sector, se puede aprovechar obteniendo información de ellas y quedándose con lo mejor de las mismas para sobresalir.
  - Hay que estar evaluando constantemente a la competencia para saber qué productos tienen y en cuáles pueden haber fallado para no repetir los mismos errores y ofrecer variedad.
- **Potenciar Fortalezas**
  - Seguir un proceso a la hora de realizar los pedidos para optimizar tiempos, que no haya confusión entre el equipo de trabajo ayuda a que el cliente pueda obtener su mueble modular personalizado y a tiempo.
  - Hay que hacer seguimiento en el material ofrecido por los proveedores y analizar constantemente en el caso que pueda surgir uno mejor con óptimas calidades.
- **Aprovechar Oportunidades**
  - Aprovechando las herramientas digitales que existen en la actualidad se pueden dar a conocer los muebles que se van elaborando así sean personalizados, porque puede existir otro cliente con gustos similares.

## **CAPÍTULO III. DESARROLLO DE PROPUESTA**

### **3.1 Título de la propuesta.**

Diseño de Plan de negocios "Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón."

### **3.2 Objetivo de la propuesta.**

Elaborar un plan de Negocios que ofrezca muebles modulares con diseños innovadores, funcionales y personalizados que satisfagan las necesidades y gustos del

cliente para los sectores de la Ciudad de Guayaquil, Durán y Samborondón en el período 2022.

### **3.3 Descripción de la propuesta.**

La elaboración de este Diseño de Plan de Negocio permitirá ofrecer muebles modulares con diseños innovadores, funcionales y personalizados que se ajusten a las necesidades de clientes quienes no han podido encontrar en las tiendas un producto de su preferencia.

Como se mencionó en el Capítulo I, donde se dio a conocer el concepto del Plan de Negocios y las fases que se debe seguir, la autora de la tesina escogió las más relevantes para poder desarrollar y sustentar este proyecto, las cuales serán:

- Gestión Estratégica.
- Gestión de Mercado.
- Gestión de personas.
- Gestión Operativa.
- Finanzas

### **3.4 Factibilidad de la aplicación**

El presente trabajo servirá como para determinar si la creación de “Muebles Modulares EC” como microempresa es factible o no. También servirá de ayuda por ser una guía a seguir en la creación de productos, alcance de potenciales clientes, acercamiento con proveedores y conocimiento de la competencia. Para evaluar si el proyecto es factible hay que analizar si lo es en los siguientes ámbitos:

- **Factibilidad Administrativa.**

En este proyecto se realizará un organigrama el cual detallará las funciones de cada uno de los empleados de la microempresa. Con esta estructura organizada, se logrará que cada uno cumpla con sus funciones de forma óptima permitiendo así la continua mejora en los procesos de trabajo, el tiempo de ejecución de las tareas, concentración máxima en cada acción y un ambiente laboral adecuado.

- **Factibilidad Operativa.**

Para la parte operativa de la organización, se considerará importante establecer un proceso de trabajo, desde la petición de presupuesto por parte del cliente hasta que el producto le llegue.

- **Factibilidad Social.**

Para la realización de los productos de este proyecto, se realizará gracias a la contratación de personal capacitado en este tipo de trabajo. Con lo cual este proyecto permitirá la creación de nuevas plazas de trabajo en el sector donde se desarrollará el mismo.

- **Factibilidad Legal.**

El presente trabajo está apoyado en las leyes que rigen en nuestro país, como lo son la Constitución de la República del Ecuador, en la cual resalta los artículos referentes a los de Seguridad Social y los Derechos de los Consumidores. También está amparado por el Plan de Creación de Oportunidades, donde en el Eje Económico, objetivo 1 nos detalla sobre incrementar y fomentar el empleo y condiciones laborales.

Por otro lado, también están las leyes de la Propiedad Intelectual, la cual se considera importante porque permitirá proteger el trabajo realizado. Las Leyes de Defensa del Consumidor, nos va a dirigir sobre los derechos de nuestros clientes y con el Código de Trabajo podrá aclarar cualquier duda que se tenga referente a ciertas situaciones que se pueda suceder con el personal.

Por último, en este proyecto se tendrá conocimiento de cómo obtener el registro de la empresa gracias a la Ley de Registro único de Contribuyentes y las obligaciones que esta debe cumplir.

- **Factibilidad Financiera.**

Para saber si este proyecto es factible financieramente se ha realizado un análisis financiero en la fase 5 de Gestión Financiera. Donde se ha tomado en cuenta la inversión que necesita para iniciar el proyecto. Se ha calculado los gastos administrativos, costos, y también las proyecciones de ventas anuales.

Con estos datos establecidos, se pudo obtener como resultado que el trabajo es factible financieramente teniendo una buena rentabilidad.

### **3.5 Propuesta**

Diseño de Plan de negocios "Muebles Modulares EC - Diseño y Fabricación para los sectores Guayaquil, Durán y Samborondón", con el fin de satisfacer las necesidades de clientes que no han podido encontrar en las tiendas un producto de su preferencia.

- **Gestión Estratégica**

#### **Descripción del Negocio.**

El proyecto está dirigido a la clase media y consiste en facilitar al cliente una variedad de muebles modulares innovadores en diseño y funcionales para que puedan adquirirlo tanto para su hogar como para su oficina. También se realizarán pedidos personalizados puesto que se conoce que no todas las viviendas u oficinas tienen espacios iguales o simplemente no todos los clientes desean lo mismo. De esta manera se ayudará dando una solución óptima para poder diseñar o rediseñar sus muebles.

#### **Misión.**

Ofrecer las mejores soluciones de diseño e innovación en muebles modulares satisfaciendo y respetando las necesidades de los clientes tanto de empresas como particulares siendo amigables con el medio ambiente.

#### **Visión.**

Para el 2024 ser una empresa reconocida de la ciudad de Guayaquil por nuestros diseños innovadores, fabricación, distribución y comercialización de muebles modulares cumpliendo con las expectativas y necesidades de los clientes.

#### **Valores.**

**Integridad:** Actuar de manera ética, honesta, transparente y siempre con espíritu de servicio para generar confianza a los clientes, usuarios, colaboradores, proveedores y accionistas.

**Innovación:** Trabajar permanentemente para crear y mejorar productos, servicios y procesos.

**Orientación al cliente:** Conocer las necesidades de los clientes para satisfacer adecuadamente y tener la habilidad para desarrollar productos acordes con lo solicitado.

**Trabajo en equipo:** Saber interactuar con los demás colaboradores, generando un buen ambiente laboral, apoyando al equipo de trabajo, buscando soluciones a conflictos que se puedan generar.

- **Gestión de Mercado**

Como se mencionó en el marco teórico, se conoce que existen diferentes tipos de mercados y en este trabajo se analizó los que se encuentran en las siguientes tablas puesto que son fundamentales para el desarrollo del mismo.

**Mercado de proveedores**

En la siguiente tabla se puede visualizar los distintos precios que ofrecen los proveedores de los cuales se hizo un análisis posterior para poder escoger al principal.

Tabla 16 Comparativa de tableros por Proveedor

<b>PROVEEDORES DE TABLEROS</b>				
<b>PRECIO TABLEROS (2440mm * 2150mm * 15mm)</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>EDIMCA (2440mm * 1830mm)</b>	<b>NOVOPAN</b>	<b>FERRISARIATO</b>	<b>COMERCIAL MEGAKYWI</b>
<b>AGLOMERADO BLANCO</b>	\$ 48.00	\$ 45.00	\$ 31.99	\$ 47.27
<b>RH BLANCO</b>	\$ 67.00	\$ 65.00	\$ 79.90	\$ 64.37
<b>RH DUNA</b>	\$ 72.00	\$ 68.00	\$ 65.90	\$ 68.43
<b>RH COÑAC</b>	\$ 75.00	\$ 68.00	\$ 65.90	\$ 99.75
<b>MDF CRUDO</b>	\$ 35.00	\$ 38.56	\$ 39.00	\$ -
<b>SERVICIO DE CORTE (GRATIS)</b>	No	Si	Si	Si
<b>DESCUENTOS</b>	Por temporadas	Por temporadas	No	No
<b>PEDIR PRESUPUESTO</b>	Página Web	WhatsApp	En tienda	En tienda

Elaborado por Erika Frank

Según los datos de la tabla 16 se puede observar que la empresa Edimca ubicada en la Ciudadela Río Guayas del Cantón Durán, la medida de tableros en el caso del aglomerado blanco es menor y el precio un poco más elevado que el de los otros proveedores. Con respecto a los otros tipos de tableros, también tienen un precio superior a las demás, aparte que no cuentan con servicio de corte gratis. Por otro lado, tiene la ventaja que ofrece descuentos cada mes, aunque solo en ciertos colores. Para pedir presupuesto si bien es cierto se puede usar el optimizador de la página web, aunque tardan unos días hasta indicar el costo y no suele funcionar bien, con lo cual es mejor acercarse directamente al lugar.

En el caso del Novocentro del Cantón Durán, sus precios son inferiores a los de Edimca y ofrecen el servicio de corte gratis. También ofrece descuentos, aunque suelen ser solo en ciertos productos. A la hora de pedir presupuesto, se puede contactar con un asesor vía WhatsApp y máximo en una hora dan respuesta con el costo.

Con las empresas de Ferrisariato y Comercial MegaKywi, tienen la ventaja que ciertos tableros pueden llegar a ser más económicos y cuentan con servicio de corte gratis. Como desventaja tenemos que no son empresas dedicadas a la venta exclusiva de estos tableros, con lo cual, si se acaban, en algún caso no saben decir cuando les llegará el material. Para presupuestos hay que dirigirse directamente a la tienda.

Con respecto a los herrajes que se van a utilizar en cada proyecto como lo son tornillos, tiraderas, correderas de extensión y bisagras en todos los centros disponen y se pueden pedir a la hora del presupuesto. Al tener valores similares y no afectar tanto en el costo final se considera que cualquiera de los centros es indicado.

Dicho esto, la autora de la tesina considera que como principal proveedor sea el Novocentro del Cantón Durán por tener valores económicos y sobre todo por la atención de sus asesores. A las demás empresas se las tendrá en cuenta en caso que no tengan disponible los tableros.

### **Mercado de competidores**

En el capítulo II, en el resultado de la observación se puede ver detalladamente los puntos que se evaluaron de las empresas Colineal, IPÉ muebles y Ferrisariato con su respectivo análisis. Con esto se seguirán los puntos que se consideraron favorables con el fin de que el proyecto sea favorable.

Con respecto a los modelos que se van a ofrecer, se ha realizado una comparativa con los competidores evaluando los precios y características. Esto lo podemos visualizar en las siguientes tablas 17 y 18:

Tabla 17 Comparativa Centro de entretenimiento

<b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO</b>		
<b>COLINEAL</b>		
<b>MODELO</b>	Lemans	
<b>PRECIO</b>	\$ 637.50	
<b>MATERIAL</b>	Madera Cerezo	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	106 CM* 170CM * 38.2CM	
<b>IPÉ MUEBLES</b>		
<b>MODELO</b>	Versa	
<b>PRECIO</b>	\$ 184.00	
<b>MATERIAL</b>	MDF laminado	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	112 CM* 190CM * 33CM	
<b>FERRISARIATO</b>		
<b>MODELO</b>	Fácil España	
<b>PRECIO</b>	\$ 139.00	
<b>MATERIAL</b>	MDP LAMINADO	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	180CM * 150CM * 31 CM	




Elaborado por Erika Frank

En los centros de entretenimiento que se reflejan en la tabla anterior se puede visualizar que la empresa Colineal ofrece un producto cuyo precio es bastante alto, se entiende que es debido a que el mismo está realizado con tableros de madera de cerezo, incrementando así la garantía y aunque no se puede personalizar en su página web tienen

otros modelos. Con respecto al tiempo de entrega es de aproximadamente de 20 días laborales.

El modelo Versa de IPÉ muebles es un precio más accesible y el tiempo de entrega es de 5 días laborales. Al ser un producto importado no se puede realizar ninguna personalización. En Ferrisariato se encuentra el producto más económico y se puede llevar el mismo día si se compra en tienda, aunque viene en caja desarmado.

Tabla 18 Comparativa mesa de comedor

<b>MESA COMEDOR</b>		
<b>COLINEAL</b>		
<b>MODELO</b>	Verona Miel	
<b>PRECIO</b>	\$ 565.50	
<b>MATERIAL</b>	Madera Cerezo	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	77CM * 160CM * 90CM	
<b>IPÉ MUEBLES</b>		
<b>MODELO</b>	Jade	
<b>PRECIO</b>	\$ 311.75	
<b>MATERIAL</b>	MDF laminado + vidrio	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	77CM* 160CM * 85CM	
<b>FERRISARIATO</b>		
<b>MODELO</b>	Mesa Nuez	
<b>PRECIO</b>	\$ 49.00	
<b>MATERIAL</b>	MDP LAMINADO	
<b>MEDIDAS EN CM (ALTO * ANCHO * PROFUNDIDAD)</b>	75CM * 136CM * 80CM	

Elaborado por Erika Frank

En este producto tenemos que el modelo presentado por Colineal es el más elevado y tiene capacidad para 6 personas.

El de IPÈ Muebles incluye además vidrio en su diseño y también es para 6 personas. Con respecto al modelo Mesa Nuez de Ferrisariato, es el más económico debido a que las medidas lo hacen solo para 4 personas y no combina materiales.

### **Precio de productos**

Se explicó anteriormente en el Capítulo II que se usará la fórmula de precio de venta para poder obtener los precios de los productos que se van a ofrecer y con la comparativa realizada previamente en donde se pudo observar los precios de los competidores, la autora de la tesina considera que el margen de beneficio sea diferente en cada producto sobre el precio de coste. Así, en cada producto se puede obtener un precio accesible para los clientes y beneficioso para el proyecto.

Tabla 19 Cálculo de precio

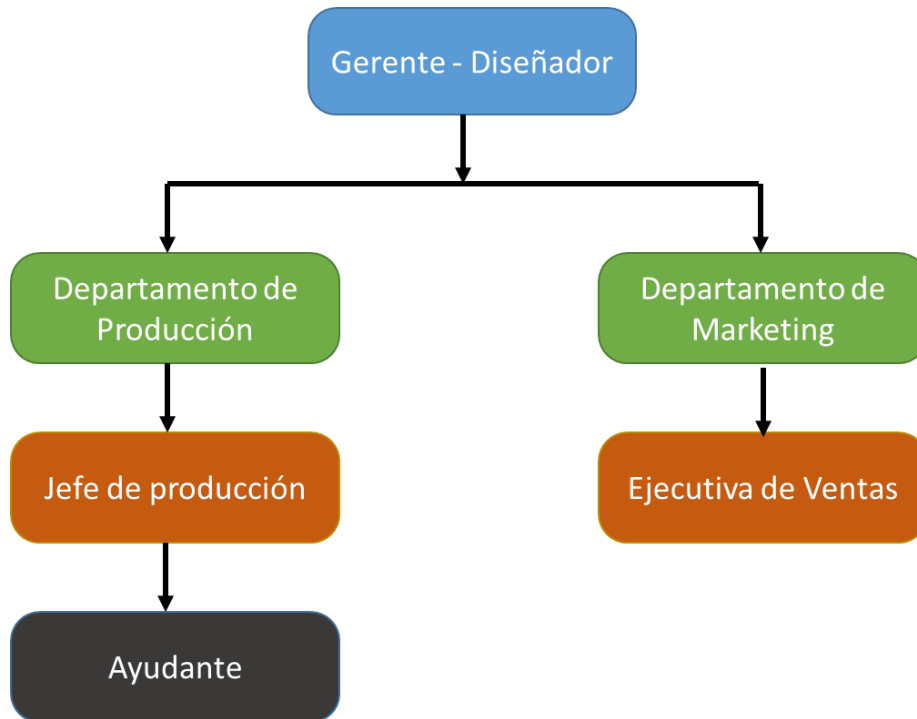
<b>PRODUCTOS</b>	<b>COSTO</b>	<b>MARGEN DE BENEFICIO</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>
<b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO</b>	\$ 65.94	55%	<b>\$ 146.53</b>
<b>MESA SALÓN</b>	\$ 35.20	45%	<b>\$ 64.00</b>
<b>RECIBIDOR</b>	\$ 38.95	50%	<b>\$ 77.90</b>
<b>APARADOR</b>	\$ 43.35	65%	<b>\$ 123.86</b>
<b>COMEDOR</b>	\$ 60.08	60%	<b>\$ 150.20</b>
<b>ESCRITORIO</b>	\$ 89.16	50%	<b>\$ 178.32</b>

Elaborado por Erika Frank

- **Gestión de Personas**

En el Gráfico 14 que se encuentra a continuación, se presenta el organigrama de la empresa Muebles Modulares EC.

Gráfico 14 Organigrama de la Empresa Muebles Modulares EC. Diseño y Fabricación.



Elaborado por Erika Frank

Para este proyecto se consideró que 4 personas son las suficientes para llevar a cabo el trabajo y a continuación, se detallan las funciones de cada uno:

**Gerente - Diseñador**

Como parte de las funciones de Gerente, esta persona se encargará de supervisar que el personal cumpla sus funciones, estar en contacto con los proveedores para la compra de los materiales necesarios, llevar control de los envíos de los productos y llevar la parte contable de la empresa como las facturas, pago de impuestos, etc. En su función de diseñador en caso de que existen pedidos personalizado, hará el diseño y presupuesto. También trabajará en la introducción de nuevos modelos.

## **Jefe de Producción**

Entre sus funciones está la de revisar el material recibido de los proveedores. En caso de muebles pequeños los ensamblará para envío. Si son muebles grandes los ensamblará en el lugar deseado por el cliente. Para la toma de medidas, será el que se desplazará para las mimas. Para pedidos personalizados trabajará junto al diseñador para elaborar el presupuesto.

## **Ayudante**

Colaborará con el Jefe de Producción a la hora de ensamblaje de los muebles. Mantendrá limpio el área de trabajo y en caso de ser necesario apoyará en la entrega de los muebles.

## **Ejecutiva de Ventas**

Realizará las estrategias de ventas y se encargará de gestionar la cartera de clientes. Manejará las redes sociales y publicidades necesarias en la introducción de nuevos modelos.

### **• Gestión Operativa**

Una vez definido el organigrama y las funciones de cada una de los trabajadores, es importante conocer cómo será el accionar cuando se tenga que realizar un trabajo. Es decir, cuales son los pasos a seguir desde que lleva la solicitud de un pedido hasta que llega al cliente. Con lo cual se detallarán los pasos en un flujo de procesos, el mismo que servirá como guía principal para la elaboración del diseño y creación de muebles modulares del presente proyecto.

En este flujo de procesos se muestran los siguientes pasos:

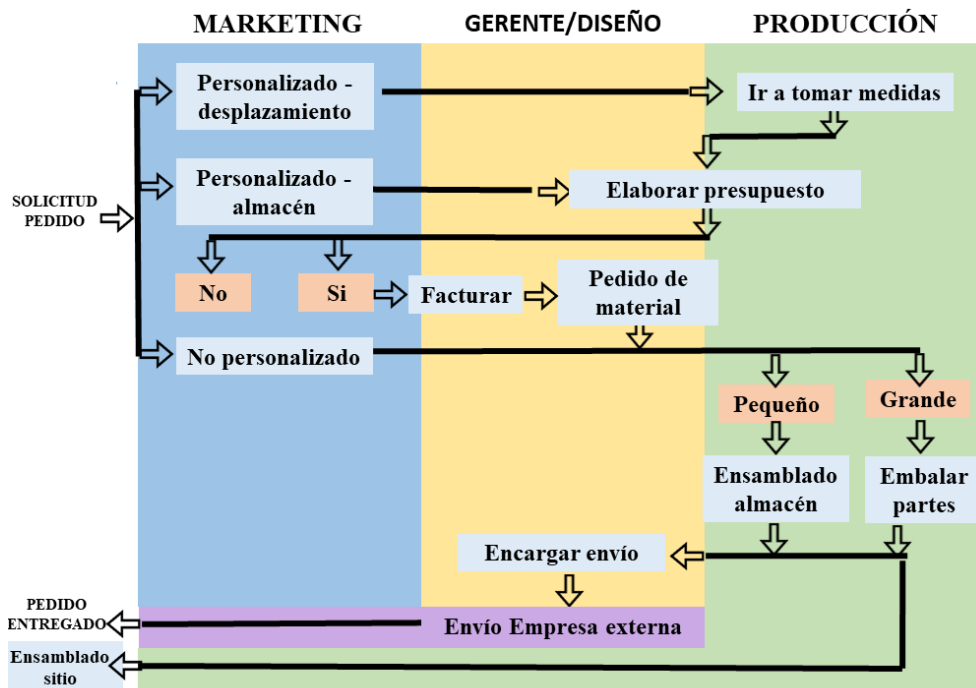
1. El Departamento de Marketing se encargará de gestionar los pedidos. En este momento se clasificarán si desean un producto personalizado con medidas pendientes de tomar, uno personalizado con medidas dadas por el cliente o un producto que se tenga exhibido en local redes sociales sin personalizar.
- Si el pedido es personalizable y pendiente de tomar medidas, será el Departamento de Producción el encargado de ir a tomar las medidas al lugar solicitado. Una vez

tomadas las medidas será el Diseñador junto al personal de Producción los encargados de elaborar el presupuesto. Una vez elaborado, se pasará el presupuesto al Departamento de Ventas para que contacte al cliente y éste le diga si aprueba la proforma. Una vez aceptada, el Gerente facturará el presupuesto y contactará al proveedor para el encargo de los materiales. Cuando estos hayan sido recibidos, si el mueble es grande el Departamento de Producción se dirigirá a ensamblarlo al sitio solicitado si es pequeños se ensamblará en el almacén y se lo llevará al cliente.

- Si el pedido es personalizado con las medidas dadas por el cliente, será el Diseñador junto al personal de Producción los encargados de elaborar el presupuesto que se pasará posteriormente al Departamento de Ventas para que contacte al cliente y éste le diga si lo aprueba. Al ser aceptado, se hará el mismo proceso de pedido de material, ensamblaje y envío.
- Si el cliente solicita un mueble ya exhibido, se realizará el envío del mismo ensamblado si es pequeño o por ensamblar si es grande.

En el siguiente Gráfico 15 podremos observar las pautas mencionadas anteriormente que se deberán seguir para un óptimo trabajo.

Gráfico 15 Flujo de procesos



Elaborado por Erika Frank

- **Gestión Financiera**

En esta fase vamos a conocer primero todos los materiales, maquinarias, lugares y demás que se necesitan para poner en funcionamiento el proyecto. Además, se realizarán la proyección de ventas para saber si es o no rentable financieramente.

Primero se va a presentar el catálogo de productos. Estos productos son bases para que el cliente pueda compararlo como tal o en su defecto haga alguna personalización cambiando su aspecto o tamaño. Cualquier modificación puede influir en el precio de coste. Pero como base se tendrán los siguientes modelos.

Tabla 20 Catálogo de Productos

<p><b>MODELO</b>                      <b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO</b></p> <p><b>MEDIDAS</b>    120CM * 147CM * 35CM</p> <p><b>PRECIO</b>            \$ 146.53</p> <p><b>MATERIAL</b>   RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO</p>	
<p><b>MODELO</b>                      <b>MESA DE COMEDOR</b></p> <p><b>MEDIDAS</b>    75 CM * 130 CM * 74 CM</p> <p><b>PRECIO</b>            \$ 150.20</p> <p><b>MATERIAL</b>   RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO</p>	
<p><b>MODELO</b>                      <b>APARADOR</b></p> <p><b>MEDIDAS</b>    66 CM * 100CM * 35 CM</p> <p><b>PRECIO</b>            \$ 123.86</p> <p><b>MATERIAL</b>   RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO</p>	
<p><b>MODELO</b>                      <b>ESCRITORIO</b></p> <p><b>MEDIDAS</b>    74 CM * 147 CM * 49CM</p> <p><b>PRECIO</b>            \$ 178.32</p> <p><b>MATERIAL</b>   RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO</p>	

<b>MODELO</b>	<b>MESA SALÓN</b>	
<b>MEDIDAS</b>	42CM * 70 CM * 45CM	
<b>PRECIO</b>	\$ 64.00	
<b>MATERIAL</b>	RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO	
<b>MODELO</b>	<b>RECIBIDOR</b>	
<b>MEDIDAS</b>	117 CM * 81CM * 27 CM	
<b>PRECIO</b>	\$ 77.90	
<b>MATERIAL</b>	RH DUNA + AGLOMERADO BLANCO	

Elaborado por Erika Frank

## Activos Fijos

En la tabla 21 se mostrará las maquinarias que se usarán para poder ensamblar los muebles.

Tabla 21 Equipos eléctricos

<b>MAQUINARIAS</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unidad</b>	<b>Total</b>
<b>Taladros</b>	2	\$ 120.00	\$ 240.00
<b>Destornilladores Eléctricos</b>	4	\$ 70.00	\$ 280.00
<b>TOTAL MAQUINARIAS</b>			<b>\$ 520.00</b>

Elaborado por Erika Frank

En la siguiente tabla 22 se muestran muebles y enseres necesarios que se usarán en la oficina.

Tabla 22 Muebles y Enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripcion</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Escritorios	\$ 50.00	\$ 100.00
2	Sillas de Oficina	\$ 40.00	\$ 80.00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$180.00</b>

Elaborado por Erika Frank

En la tabla 23 podemos observar el detalle de los equipos de cómputo que serán necesarios para elaborar los diseños y también para el Departamento de Ventas.

Tabla 23 Equipos de Cómputo.

<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Computadoras	\$ 750.00	\$ 1,500.00
1	Impresoras	\$ 235.00	\$ 235.00
<b>TOTAL EQUIPOS DE CÓMPUTO</b>			<b>\$ 1,735.00</b>

Elaborado por Erika Frank

Por último, de activos tenemos también un teléfono celular importante para la comunicación con los clientes, proveedores y demás.

Tabla 24 Equipos de Oficina

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripcion</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Teléfono Celular	\$ 100.00	\$ 200.00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 200.00</b>

Elaborado por Erika Frank

### **Balance Inicial**

El activo de la organización está dividido en dos grupos: el primero consta el activo corriente en donde se encuentra el capital de trabajo, que es el dinero disponible para trabajar junto con el inventario donde está establecido los productos que se venderán al mes. El segundo es el activo fijo compuesto de la suma de valores de los muebles y enseres. Maquinarias, equipo de computación y el vehículo necesario para realizar la fabricación, diseño y entrega de los que se van a ofrecer.

En los pasivos están reflejados de gasto de alquiler del local y un préstamo bancario por importe de \$5.000 que servirá como apoyo para la compra de herramientas y la elaboración de los muebles modulares del primer mes de venta. La tabla de amortización se encuentra reflejada en el Anexo 4 al final de este proyecto.

Dicho esto, se tiene entonces un total de \$23.619,08 como inversión para poder llevar a cabo el presente proyecto.

Tabla 25 Balance Inicial

<b>"MUEBLES MODULARES EC"</b>			
<b>BALANCE INICIAL</b>			
<b>AL 01 DE ENERO DEL 2022</b>			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>\$ 3,846.08</b>
Caja		\$ 850.00	
Banco		\$ 1,000.00	
Inventario		\$ 1,996.08	
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>\$ 19,635.00</b>
Muebles y Enseres	\$ 180.00	\$ 180.00	
Equipo de computación	\$ 1,735.00	\$ 1,735.00	
Maquinaria	\$ 520.00	\$ 520.00	
Equipo de oficina	\$ 200.00	\$ 200.00	
Vehículo	\$ 17,000.00	\$ 17,000.00	
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			<b>\$ 138.00</b>
Gastos de constitución	\$ 138.00	\$ 138.00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>\$ 23,619.08</b>
<b>PASIVOS</b>			
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>			<b>\$ 450.00</b>
Cta. Por pagar Arriendo Oficina		\$ 450.00	
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			<b>\$ 5,000.00</b>
Préstamo bancario		\$ 5,000.00	
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>			<b>\$ 5,450.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital		\$ 18,169.08	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>\$ 18,169.08</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>			<b>\$ 23,619.08</b>

Elaborado por Erika Frank

### Gastos

Como gastos tenemos el sueldo del personal. Se tiene realizado el cálculo del personal administrativo y los operativos con su respectivo de aporte del IESS.

Tabla 26 Sueldos del personal.

<b>NÓMINA</b>	<b>Sueldo</b>	<b>IESS 9.35</b>	<b>Total a Pagar</b>	<b>Anual</b>
<b>Director</b>	\$ 500.00	\$ 46.75	\$ 453.25	5,439.00
<b>Jefe de Ventas</b>	\$ 425.00	\$ 39.74	\$ 385.26	4,623.15
<b>Jefe de Producción</b>	\$ 425.00	\$ 39.74	\$ 385.26	4,623.15
<b>Ayudante</b>	\$ 425.00	\$ 39.74	\$ 385.26	4,623.15
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 19,308.45</b>

Elaborado por Erika Frank

## Costos

Entre los costos fijos que existen cada mes, está el alquiler del local, Internet, luz, agua. La suma de dichos valores corresponde al costo fijo mensual del negocio.

Tabla 27 Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Agua	\$ 10.00	\$ 120.00
Luz	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Internet	\$ 30.00	\$ 360.00
Teléfono	\$ 13.00	\$ 156.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 153.00</b>	<b>\$ 1,836.00</b>

Elaborado por Erika Frank

## Inventario

Para calcular el inventario mensual, tomamos en cuenta el número de ventas que vamos a realizar por mes de los productos que ofrecemos. En este caso se ha estipulado que se venderán un total de 36 productos al mes.

Tabla 28 Inventario de Productos

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRECIO DE COSTO</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>INVENTARIO</b>	<b>ANUAL</b>
<b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO</b>	\$ 65.94	6	\$ 395.64	\$ 4,747.68
<b>MESA SALÓN</b>	\$ 35.20	6	\$ 211.20	\$ 2,534.40
<b>RECIBIDOR</b>	\$ 38.95	6	\$ 233.70	\$ 2,804.40
<b>APARADOR</b>	\$ 43.35	6	\$ 260.10	\$ 3,121.20
<b>COMEDOR</b>	\$ 60.08	6	\$ 360.48	\$ 4,325.76
<b>ESCRITORIO</b>	\$ 89.16	6	\$ 534.96	\$ 6,419.52
<b>TOTAL INVENTARIO</b>	<b>\$ 332.68</b>	<b>36</b>	<b>\$ 1,996.08</b>	<b>\$ 23,952.96</b>

Elaborado por Erika Frank

## Ventas.

Una vez que hemos calculado los costos de los productos que se ofrecen podemos realizar el cálculo de las ventas anuales. A continuación, están las ventas por año.

Tabla 29 Ventas por Año

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		
	PRECIO VENTA	Cantidad	Ventas Totales
Centro de Entretenimiento	\$ 146.53	72	\$ 10,550.40
Mesa Salón	\$ 64.00	72	\$ 4,608.00
Recibidor	\$ 77.90	72	\$ 5,608.80
Aparador	\$ 123.86	72	\$ 8,917.71
Comedor	\$ 150.20	72	\$ 10,814.40
Escritorio	\$ 178.32	72	\$ 12,839.04
<b>TOTAL</b>		<b>432</b>	<b>\$ 53,338.35</b>

Elaborado por Erika Frank

## Flujo de Caja

En la tabla 27 podremos observar el dinero que se tendrá al año, esto nos sirve para posteriormente calcular el VAN y el TIR.

Tabla 30 Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
<b>INVERSIÓN</b>	\$ -23,619.08					
<b>INGRESOS</b>						
VENTAS		\$ 53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		\$ 53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35	\$53,338.35
<b>EGRESOS</b>						
COSTO DE VENTA		\$ 23,952.96	\$23,952.96	\$23,952.96	\$23,952.96	\$23,952.96
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 19,308.45	\$18,492.60	\$18,492.60	\$18,492.60	\$18,492.60
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
INTERÉS		\$ 605.81	\$ 500.99	\$ 381.70	\$ 245.95	\$ 91.46
CAPITAL		\$ 759.37	\$ 864.19	\$ 983.48	\$ 1,119.23	\$ 1,273.72
DEPRECIACIÓN		\$ 686.33	\$ 683.33	\$ 683.33	\$ 683.33	\$ 683.33
<b>TOTAL EGRESOS</b>		\$ 45,312.93	\$44,494.08	\$44,494.08	\$44,494.08	\$44,494.08
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>		\$ 8,025.43	\$ 8,844.28	\$ 8,844.28	\$ 8,844.28	\$ 8,844.28
<b>IMPUESTO A LA RENTA 22%</b>		\$ 1,765.59	\$ 1,945.74	\$ 1,945.74	\$ 1,945.74	\$ 1,945.74
<b>DEPRECIACIÓN</b>		\$ 686.33	\$ 683.33	\$ 683.33	\$ 683.33	\$ 683.33
<b>FLUJO DE CAJA</b>	\$ -23,619.08	\$ 6,946.17	\$ 7,581.87	\$ 7,581.87	\$ 7,581.87	\$ 7,581.87

Elaborado por Erika Frank

## VAN y TIR

En la tabla 28 podemos ver los cálculos del VAN y del TIR. Este cálculo nos permite identificar si el proyecto efectivamente es viable o si por el contrario no lo es.

Tabla 31 Cálculo VAN y TIR

<b>Tasa de interés del Banco de 13% y del inversionista 15%</b>	
<b>VAN</b>	\$ 1,081.51
<b>TIR</b>	17.17%
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	En 3 años y 3 meses se recupera la inversión

Elaborado por Erika Frank

Como se puede observar en la tabla 28, el TIR es de un 17,17% y el VAN es de \$1.081.51, con lo cual podemos decir que el proyecto es factible. Por otro lado, se tiene que en un período de 3 años y 3 meses se podría recuperar la inversión de los \$23.619,08

## CONCLUSIONES

Tras realizar este proyecto, la autora de la tesina puede concluir que el negocio de los muebles modulares es altamente rentable, siempre y cuando se sepa satisfacer las necesidades y gustos de los clientes. Es importante conocer la demanda de estos, saber qué productos son los que ellos están más interesados, para así ir elaborando nuevos diseños y que sean totalmente personalizables para que estos se puedan adaptar a los sitios donde se vayan a utilizar.

Por otro lado, es importante seguir evaluando a los competidores para saber cuáles son los procedimientos que realizan ellos, qué modelos les sirven y aprender de ellos tanto para lo bueno como mejorar sus puntos débiles.

## **RECOMENDACIONES**

Como recomendación para este proyecto, la autora de la tesina considera que es de vital importancia tener al personal constantemente capacitado, no solo para conocer las características de los muebles modulares, sino también tener al personal capacitado en el servicio al cliente. Porque tanto la ejecutiva de ventas quien estará en contacto directo con los clientes en la oficina, como el Jefe de Producción que será quien se desplace a la toma de medidas, serán la cara del negocio y estarán en contacto directo con los clientes y ellos serán los que deben generar confianza con los posibles compradores.

También es importante la formación del diseñador, para que se siga capacitando y siga innovando con los diseños y en los materiales como herrajes o materia prima de los tableros, debido a que los proveedores suelen promocionar productos nuevos y novedosos que servirán para generar un plus en los muebles modulares.

## **BIBLIOGRAFÍA**

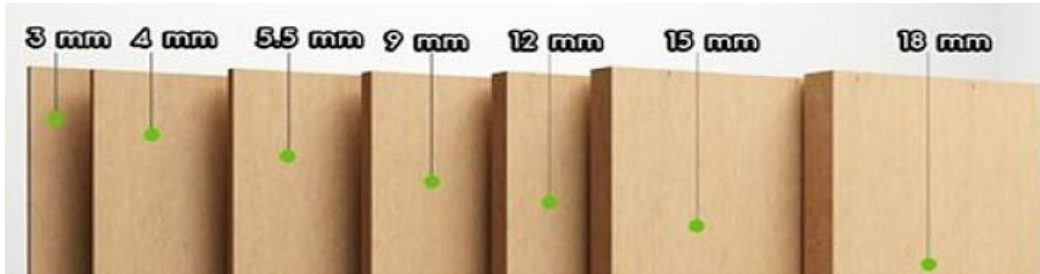
- Agencia Cooperación Internacional del Japón - JICA. (2015). Guía Práctica para la elaboración de un Plan de Negocio. En *Guía Práctica para la elaboración de un Plan de Negocio*. Productiva.
- Andrea Giraldez. (2010). *Música, investigación, innovación y buenas prácticas*. Barcelona: GRAO, IRF S.L.
- Antonio Latrorre, D. d. (2005). *Bases metodológicas de la Investigación educativa*. Barcelona: Ediciones Experiencia S.L. Recuperado el 06 de 09 de 2021
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPSI*. Quito.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Castillejo, L. E. (2017). *Plan de Negocios*. Lima: Macro.
- Congreso Nacional. (2008). *Ley de la Propiedad Intelectual*. Quito.
- Congreso Nacional del Ecuador. (2005). *Código de Trabajo*.
- Congreso Nacional del Ecuador. (2006). *ley de registro unico de contribuyentes*.
- Congreso Nacional del Ecuador. (2021). *Ley Orgánica de Defensa del Consumidor*. Quito.
- Cortés, J. M. (2018). *Aplicación de otros acabados decorativos*. Málaga: IC Editorial.
- Cortes, N. (22 de 08 de 2021). *Geovictoria*. Obtenido de Geovictoria: <https://www.geovictoria.com/cl/gestion-de-personas-mejores-practicas/>
- Enrique Zorita Lloreda, S. H. (2016). *El plan de negocio*. Madrid: ESIC.
- Gonzalez, A. C. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editoriol Patria S.A. de C.V.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (16 de 09 de 2021). *INEC*. Obtenido de INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>

- José Enrique Bóveda, A. O. (2015). *Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio*. San Lorenzo: Productiva.
- José Manuel Martí Ramos, T. C. (2014). *Cómo hacer un plan de empresa: Guía práctica para su elaboración y puesta en marcha*. Barcelona: Profit.
- Kiuan, M. S. (2017). *Gestión de Mercados*. Bogotá, Colombia: Fondo Editorial Areandino.
- Lazzati, S. (2018). *Gestión estratégica: en los distintos niveles de la organización*. Buenos Aires: Granica.
- Narváez, V. P. (2009). *Metodología de la Investigación Científica y Bioestadística para profesionales y estudiantes de Ciencias de la Salud*. Santiago de Chile: RIL editores.
- Nicuesa, M. (16 de 09 de 2021). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/ciencia/metodo-empirico-analitico.php>
- Palacios, J. A. (22 de 08 de 2021). *Monografías*. Obtenido de Monografías: <https://www.monografias.com/trabajos65/tableros-derivados-madera/tableros-derivados-madera2.shtml>
- Patricio Bonta, M. F. (2002). *199 preguntas sobre Marketing y Publicidad*. Bogotá: Armando Bernal.
- Perea, L. E. (2017). *Estadística Descriptiva y Probabilidad con Excel*. Puebla: Velp C.O.
- Secretaría Nacional de Planificación. (2021).
- Tejero, J. J. (2015). *Logística integral: La gestión operativa de la empresa*. Madrid: Esic Editorial. Recuperado el 22 de 08 de 2021
- Vargas, F. R. (21 de 08 de 2021). *Calameo*. Obtenido de Calameo: <https://en.calameo.com/books/0016479439652eb1ce1b1>
- Vicenç Gibert, F. A.-I. (2016). *Trabajos en madera*. Barcelona: Parramón Pairotoibo.

## ANEXOS

### Anexo 1 Especificaciones de los tableros

Gráfico 16. Espesor de Tableros



Elaborado por DECARPINTERÍA.NET

Tabla 32 Precio de los Tableros

TIPO DE TABLERO	MEDIDAS (Metros)	GROSOR	PRECIO
AGLOMERADO BLANCO	2.44 * 2.15	15	\$ 45.00
RH BLANCO	2.44 * 2.15	15	\$ 65.00
RH DUNA	2.44 * 2.15	15	\$ 68.00
RH COÑAC	2.44 * 2.15	15	\$ 68.00
MDF (CRUDO)	2.44 * 2.15	15	\$ 38.56

Elaborado por Erika Frank

## Anexo 2 Encuesta

Marque con X su respuesta.

Género:

- Hombre
- Mujer

1. ¿Conoce usted los muebles modulares?
  - Si
  - No
2. ¿Qué sitio estaría interesado/a en modular?
  - Sala
  - Comedor
  - Habitación principal
  - Habitación de niños
  - Cocina
  - Oficina
3. ¿Tiene pensado en comprar un mueble modular?
  - Si
  - No
4. ¿Cuándo compra un mueble, va al mismo sitio o le gusta buscar opciones?
  - Mismo sitio
  - Buscar opciones
5. ¿Cuál es el factor que considera determinante al momento de la compra de muebles?
  - Precio
  - Diseño
  - Funcionalidad
6. ¿Cuáles son los precios promedio en que usted está dispuesto a pagar en un mobiliario?
  - Menos de \$50
  - \$51 – \$100
  - \$101 – \$200
  - Más de \$200

7. ¿Compraría un mueble modular personalizado para regalo?
  - Si
  - No
8. ¿Si tiene que elegir entre un mueble rústico y un mueble modular funcional, ¿Cuál elegiría?
  - Mueble rústico
  - Mueble funcional
9. ¿Compraría usted un mueble modular funcional transformable (es decir, que puede usarse de varias maneras)?
  - Si
  - No
10. ¿Cómo prefiere realizar una compra de un mueble modular?
  - En línea
  - En tienda física

Anexo 3 Guía de Observación

Tabla 33 Guía de observación de competidores.

GUÍA DE OBSERVACIÓN		
EMPRESA:		
LUGAR:		
FECHA:		
PERSONAL		
ATENCIÓN CLIENTE	CORDIAL	
	NO CORDIAL	
TIEMPO DE ESPERA	RÁPIDO	
	NO RÁPIDO	
RESOLVIÓ DUDAS	CAPACITADO	
	NO CAPACITADO	
OFRECIÓ OPCIONES	MOSTRÓ INTERÉS	
	NO INTERESADO	
PRODUCTO		
VARIEDAD	UN SOLO MODELO	
	VARIOS MODELOS	
PERSONALIZACIÓN	SE PUEDE MODIFICAR	
	NO SE PUEDE MODIFICAR	
FUNCIONALIDAD	UN SOLO USO	
	MÁS DE UN SOLO USO	
DESCUENTOS	SI	
	NO	
ENTREGA		
TIEMPO DE ENTREGA	INMEDIATA	
	NO INMEDIATA	
ESAMBLAJE	INCLUYE INSTALACIÓN	
	NO INCLUYE INSTALACIÓN	
POSTVENTA	SI TIENE	
	NO TIENE	
DEVOLUCIÓN	SI	
	NO	

Elaborado por Erika Frank

Anexo 4 Amortización del Préstamo

Tabla 34 Tabla de Amortización

<b>MUEBLES MODULARES</b>				
<b>PRÉSTAMO BANCARIO</b>				
<b>TASA INTERÉS</b>	<b>13.00%</b>	<b>ANUAL</b>		
<b>TIEMPO</b>	<b>5</b>	<b>AÑOS</b>		
<b>VALOR</b>	<b>\$ 5,000.00</b>			
<b>TABLA DE AMORTIZACION MÉTODO FRANCÉS</b>				
<b>Tiempo</b>	<b>Cuota</b>	<b>Capital</b>	<b>Interes</b>	<b>Valor a pagar</b>
<b>0</b>				\$ 5,000.00
<b>1</b>	\$ 113.77	\$ 59.60	\$ 54.17	\$ 4,940.40
<b>2</b>	\$ 113.77	\$ 60.24	\$ 53.52	\$ 4,880.16
<b>3</b>	\$ 113.77	\$ 60.90	\$ 52.87	\$ 4,819.26
<b>4</b>	\$ 113.77	\$ 61.56	\$ 52.21	\$ 4,757.70
<b>5</b>	\$ 113.77	\$ 62.22	\$ 51.54	\$ 4,695.48
<b>6</b>	\$ 113.77	\$ 62.90	\$ 50.87	\$ 4,632.58
<b>7</b>	\$ 113.77	\$ 63.58	\$ 50.19	\$ 4,569.00
<b>8</b>	\$ 113.77	\$ 64.27	\$ 49.50	\$ 4,504.74
<b>9</b>	\$ 113.77	\$ 64.96	\$ 48.80	\$ 4,439.77
<b>10</b>	\$ 113.77	\$ 65.67	\$ 48.10	\$ 4,374.10
<b>11</b>	\$ 113.77	\$ 66.38	\$ 47.39	\$ 4,307.72
<b>12</b>	\$ 113.77	\$ 67.10	\$ 46.67	\$ 4,240.63
<b>13</b>	\$ 113.77	\$ 67.83	\$ 45.94	\$ 4,172.80
<b>14</b>	\$ 113.77	\$ 68.56	\$ 45.21	\$ 4,104.24
<b>15</b>	\$ 113.77	\$ 69.30	\$ 44.46	\$ 4,034.94
<b>16</b>	\$ 113.77	\$ 70.05	\$ 43.71	\$ 3,964.88
<b>17</b>	\$ 113.77	\$ 70.81	\$ 42.95	\$ 3,894.07
<b>18</b>	\$ 113.77	\$ 71.58	\$ 42.19	\$ 3,822.49
<b>19</b>	\$ 113.77	\$ 72.36	\$ 41.41	\$ 3,750.14
<b>20</b>	\$ 113.77	\$ 73.14	\$ 40.63	\$ 3,677.00
<b>21</b>	\$ 113.77	\$ 73.93	\$ 39.83	\$ 3,603.07
<b>22</b>	\$ 113.77	\$ 74.73	\$ 39.03	\$ 3,528.33
<b>23</b>	\$ 113.77	\$ 75.54	\$ 38.22	\$ 3,452.79
<b>24</b>	\$ 113.77	\$ 76.36	\$ 37.41	\$ 3,376.43
<b>25</b>	\$ 113.77	\$ 77.19	\$ 36.58	\$ 3,299.25
<b>26</b>	\$ 113.77	\$ 78.02	\$ 35.74	\$ 3,221.22
<b>27</b>	\$ 113.77	\$ 78.87	\$ 34.90	\$ 3,142.35
<b>28</b>	\$ 113.77	\$ 79.72	\$ 34.04	\$ 3,062.63
<b>29</b>	\$ 113.77	\$ 80.59	\$ 33.18	\$ 2,982.04
<b>30</b>	\$ 113.77	\$ 81.46	\$ 32.31	\$ 2,900.58

<b>31</b>	\$ 113.77	\$ 82.34	\$ 31.42	\$ 2,818.24
<b>32</b>	\$ 113.77	\$ 83.23	\$ 30.53	\$ 2,735.01
<b>33</b>	\$ 113.77	\$ 84.14	\$ 29.63	\$ 2,650.87
<b>34</b>	\$ 113.77	\$ 85.05	\$ 28.72	\$ 2,565.82
<b>35</b>	\$ 113.77	\$ 85.97	\$ 27.80	\$ 2,479.85
<b>36</b>	\$ 113.77	\$ 86.90	\$ 26.87	\$ 2,392.95
<b>37</b>	\$ 113.77	\$ 87.84	\$ 25.92	\$ 2,305.11
<b>38</b>	\$ 113.77	\$ 88.79	\$ 24.97	\$ 2,216.32
<b>39</b>	\$ 113.77	\$ 89.76	\$ 24.01	\$ 2,126.56
<b>40</b>	\$ 113.77	\$ 90.73	\$ 23.04	\$ 2,035.84
<b>41</b>	\$ 113.77	\$ 91.71	\$ 22.05	\$ 1,944.13
<b>42</b>	\$ 113.77	\$ 92.70	\$ 21.06	\$ 1,851.42
<b>43</b>	\$ 113.77	\$ 93.71	\$ 20.06	\$ 1,757.71
<b>44</b>	\$ 113.77	\$ 94.72	\$ 19.04	\$ 1,662.99
<b>45</b>	\$ 113.77	\$ 95.75	\$ 18.02	\$ 1,567.24
<b>46</b>	\$ 113.77	\$ 96.79	\$ 16.98	\$ 1,470.45
<b>47</b>	\$ 113.77	\$ 97.84	\$ 15.93	\$ 1,372.62
<b>48</b>	\$ 113.77	\$ 98.90	\$ 14.87	\$ 1,273.72
<b>49</b>	\$ 113.77	\$ 99.97	\$ 13.80	\$ 1,173.76
<b>50</b>	\$ 113.77	\$ 101.05	\$ 12.72	\$ 1,072.71
<b>51</b>	\$ 113.77	\$ 102.14	\$ 11.62	\$ 970.56
<b>52</b>	\$ 113.77	\$ 103.25	\$ 10.51	\$ 867.31
<b>53</b>	\$ 113.77	\$ 104.37	\$ 9.40	\$ 762.94
<b>54</b>	\$ 113.77	\$ 105.50	\$ 8.27	\$ 657.44
<b>55</b>	\$ 113.77	\$ 106.64	\$ 7.12	\$ 550.80
<b>56</b>	\$ 113.77	\$ 107.80	\$ 5.97	\$ 443.00
<b>57</b>	\$ 113.77	\$ 108.97	\$ 4.80	\$ 334.03
<b>58</b>	\$ 113.77	\$ 110.15	\$ 3.62	\$ 223.89
<b>59</b>	\$ 113.77	\$ 111.34	\$ 2.43	\$ 112.55
<b>60</b>	\$ 113.77	\$ 112.55	\$ 1.22	\$ -0.00
		\$5,000.00	\$1,825.92	

Elaborado por Erika Frank